



FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR ALIANZAS DE
COMERCIO EXTERIOR CON CHILE Y PERU PARA
EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS**

**TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO
REQUISITO PARA EL TITULO DE INGENIERA EN CIENCIAS
EMPRESARIALES**

CONCENTRACION: NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

SARA H. CARREÑO C.

TUTOR:

VICENTE MALDONADO

SAMBORONDON, NOVIEMBRE DEL 2011

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios por permitirme culminar esta etapa de mi vida y por proveerme de salud y sabiduría para lograrlo.

A mis padres y hermano quienes estuvieron siempre presentes brindándome el apoyo necesario

A mis profesores y mi tutor por compartir sus conocimientos, a mis amigos, familiares y demás personas que estuvieron conmigo durante esta etapa.

A la Fundación Leonidas Ortega Moreira, que me abrió sus puertas, brindándome la oportunidad de estudiar en tan prestigiosa institución

INDICE

Dedicatoria.....	II
Indice.....	III
Indice de cuadros.....	V
Indice de gráficos.....	VI
Resumen.....	VIII

CAPITULO I

Introducción.....	1
Objetivos de la Investigación.....	3
Definición el Problema.....	4
Justificación.....	5
Antecedentes.....	6
La Propuesta.....	7

CAPITULO 2: ECUADOR SIN ACCESO PREFERENCIAL A ESTADOS UNIDOS.....8

2.1 Consecuencias de la eliminación del ATPDEA en Ecuador.....	10
2.2 Desventajas de las exportaciones Ecuatorianas sin ATPDEA.....	11

CAPITULO 3: ALIANZAS ESTRATEGICAS DE NEGOCIACIÓN ENTRE PAISES.....14

3.1 Encadenamiento Productivo.....	14
3.1.1 Factores Importantes en el Encadenamiento Productivo.....	16
3.1.2 Clases de Encadenamiento Productivo.....	17
3.2 Casos de Encadenamiento Productivo.....	18
3.2.1 Encadenamiento Productivo en el Sector Textil.....	18
3.2.2 Encadenamiento Productivo Derivados de cacao.....	19
3.2.3 Encadenamiento Productivo Industria Farmacéutica.....	20

CAPITULO 4: PAISES SOCIOS DE ECUADOR.....21

4.1 Chile: Relaciones Económicas con EEUU.....	21
4.1.1 Situación Actual TLC Chile Estados Unidos.....	21
4.1.2 Balanza Comercial Chile – Estados Unidos.....	22
4.1.3 Composición de las exportaciones chilenas hacia EEUU.....	25
4.1.4 Los Acuerdos Comerciales en Chile y su consolidación.....	27
Como plataforma comercial	
4.2 Perú: Relaciones Económicas con EEUU.....	28
4.2.1 Situación Actual TLC Perú Estados Unidos.....	28
4.2.2 Balanza Comercial Perú – Estados Unidos.....	29
4.2.3 Composición de las exportaciones peruanas hacia EEUU.....	33

4.2.4 Perú y los Tratados Comerciales Internacionales.....	34
CAPITULO 5: ECUADOR, RELACIONES ECONOMICAS CON ESTADOS UNIDOS	35
5.1 Balanza Comercial Ecuador – Estados Unidos.....	35
5.2 Composición de las exportaciones ecuatorianas hacia EEUU.....	38
5.3 La negación del TLC entre Ecuador y estados Unidos.....	39
CAPITULO 6: ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO ECUADOR – CHILE – ESTADOS UNIDOS / ECUADOR – CHILE – PERU	40
6.1 Relaciones Económicas Ecuador – Chile.....	41
6.1.1 Principales productos exportados a Chile.....	42
6.2 Relaciones Económicas Ecuador – Peru.....	43
6.2.1 Principales productos exportados a Perú.....	44
6.3 Normas de origen.....	45
6.3.1 Cláusula de mínimos.....	46
6.4 Identificación de Productos para Encadenamiento Productivo.....	47
6.4.1 Productos Chilenos: Demanda de USA.....	48
6.4.1.1 Encadenamiento Productivo Piñas.....	49
6.4.1.2 Encadenamiento Productivo Mangos.....	50
6.4.1.3 Encadenamiento Productivo Atún.....	51
6.4.2 Productos Peruanos: Demanda de USA.....	52
6.4.2.1 Encadenamiento Productivo Atún.....	53
6.4.2.2 Encadenamiento Productivo Palmito.....	54
6.5 Factores que deben considerarse en el Encadenamiento Productivo.....	55
Conclusiones.....	56
Recomendaciones.....	57
Referencia Bibliográfica.....	58
Anexos.....	59

INDICE DE CUADROS

1. Chile Balanza Comercial Con Estados Unidos 2000 – 2010.....	22
2. Chile Participación del mercado de USA 2000 – 2010.....	24
3. Productos con mayor volumen de exportación.....	25
Chile – USA 2002 – 2010	
4. Perú Balanza Comercial con Estados Unidos 2000 – 2010.....	30
5. Perú Participación del mercado de USA 2000 – 2010.....	32
6. Productos con mayor volumen de exportación.....	33
Perú – USA 2002 – 2010	
7. Ecuador Balanza Comercial Con Estados Unidos 2000 – 2010.....	36
8. Ecuador Participación del mercado de USA 2000 – 2010.....	37

INDICE DE GRAFICOS

1. Comercio Ecuador con Estados Unidos.....	9
2. Importaciones no petroleras de EEUU desde Ecuador 2010.....	11
3. Exportaciones Chile – Estados Unidos 2000 – 2010.....	23
4. Productos con mayor volumen de exportación.....	25
Chile – USA 2002 – 2010	
5. Exportaciones Perú – Estados Unidos 2000 – 2010.....	31
6. Productos con mayor volumen de exportación.....	33
Perú – USA 2002 – 2010	
7. Exportaciones Ecuador – Estados Unidos 2000 – 2010.....	36
8. Productos con mayor volumen de exportación.....	38
Ecuador – USA 2002 – 2010	
9. Exportaciones Ecuador – Chile 2006 – 2010.....	41
10. Principales productos exportados de ecuador a Chile.....	42
11. Exportaciones Ecuador – Perú 2006 – 2010.....	43
12. Principales productos exportados de ecuador a Perú.....	44

INDICE DE FIGURAS

1. Encadenamiento Productivo Sector Textil.....	18
2. Encadenamiento Productivo Elaborados de cacao.....	19
3. Encadenamiento Productivo Industria farmacéutica.....	20
4. Encadenamiento Productivo Piñas.....	49
5. Encadenamiento Productivo Mangos.....	50
6. Encadenamiento Productivo Atún.....	51
7. Encadenamiento Productivo Palmito.....	53
8. Encadenamiento Productivo Atún.....	54

RESUMEN

Este trabajo busca proponer nuevas alternativas para exportar a nuestro mayor socio comercial (Estados Unidos), además de dar a conocer las alianzas estratégicas que se pueden formar en el área andina con la finalidad de ingresar a un mercado específico, y beneficiarnos de los recursos con los que cuentan otros países en materia comercial.

El análisis empieza mostrando la situación económica actual de Chile, Ecuador y Perú y su evolución desde hace varios años antes de iniciar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y el desempeño de cada uno de ellos después de firmar este acuerdo. La finalidad de este análisis es demostrar los beneficios que estos países han obtenido con la aceptación de dicho convenio y las desventajas que significan no contar con él.

Se analizarán las estrategias que otros países siguen al usar la plataforma comercial de intermediario y a su vez analizaremos la posibilidad de aplicar la misma estrategia en Ecuador para negociar con Estados Unidos por medio de Chile y Perú, beneficiándonos de los convenios que cada uno de estos tiene firmados con Estados Unidos, lo cual permitirá que Ecuador aún se mantenga vigente en el mercado estadounidense.

Finalmente se expondrán las conclusiones y recomendaciones sobre este trascendental tema para el comercio exterior del Ecuador.

INTRODUCCION

América Latina cada vez se está dando a conocer más dentro del ámbito mundial, participando en convenios, acuerdos y alianzas que le permiten a cada uno de sus países buscar mejores oportunidades globales. Los países de esta región buscan como aliados comerciales a naciones que tienen una estructura económica más sólida para así abrirse paso y penetrar nuevos mercados internacionales, aumentar las oportunidades y los posibles beneficios de hacer negocios con países desarrollados, ya sean estos: reestructuración arancelaria, ayuda económica o de cualquier propensión.

En nuestra región varios países se acogieron al Tratado de Libre Comercio que Estados Unidos propuso, tal es el caso de Chile que tiene dicho convenio vigente desde el año 2004¹, el cual dio un giro positivo para la economía, incentivando el crecimiento sostenido de la misma. Perú siguió el ejemplo de Chile, y una vez culminadas sus negociaciones, en 2009 sus productos accedieron al mercado estadounidense sin aranceles² y en apenas un año vio crecer sus exportaciones hacia este país.

Ecuador por su parte se mantuvo negociando con Estados Unidos bajo el ATPDEA, el cual constituye una concesión unilateral que debe ser renovada año a año para así tener un acceso preferente de nuestros productos hacia este mercado. A inicios del 2011, el Senado de Estados Unidos decidió no renovar la concesión a Ecuador, lo cual dejó a los productos ecuatorianos en gran desventaja frente a los países que mantienen un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

A pesar de que Ecuador no contaba con los beneficios del ATPDEA, durante el primer semestre del 2011, las exportaciones hacia Estados Unidos se incrementaron tanto en los productos tradicionales como en los no tradicionales, sin embargo esto responde a un alza en el precio de varios de estos productos.³ Al no contar con un acceso libre de aranceles hacia Estados Unidos, Ecuador está en riesgo de perder su participación de mercado en este país por lo que se debe buscar una alternativa para exportar nuestros productos que permita el ingreso libre de aranceles a Estados Unidos, valiéndonos de los convenios que los países vecinos como Chile y Perú mantienen con Estados Unidos.

¹ Tratado de Libre Comercio Chile – Estados Unidos
www.prochile.cl

² Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos
www.tlcperu-eeuu.gob.pe

³ A pesar de no tener ATPDEA, Ecuador aumentó exportaciones a EEUU
www.dinero.com/internacional/articulo/pesar-no-tener-atpdea-ecuador-aumento-exportaciones-eeuu/130853

El objetivo principal de esta investigación es proponer una alternativa que, mediante alianzas estratégicas con Perú y Chile, le permitan a Ecuador beneficiarse de los Tratados de Libre Comercio que cada uno mantiene con Estados Unidos.

El trabajo iniciará describiendo las relaciones económicas entre cada uno de los países involucrados en este estudio con Estados Unidos, posteriormente se analizarán las plataformas comerciales y su aplicación en el comercio internacional y finalmente la estrategia del encadenamiento productivo y como debe ser aplicada en Ecuador para que así obtengamos el máximo beneficio de los Tratados de Libre Comercio de Perú y Chile.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

OBJETIVO GENERAL

- Identificar estrategias de comercialización con Estados Unidos por medio de alianzas con países que mantengan acceso libre de aranceles a este mercado.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Evaluar las desventajas que significa para Ecuador el hecho de no contar con acceso preferencial a Estados Unidos.
- Proponer una estrategia que permita el ingreso libre de aranceles a los productos ecuatorianos en el mercado estadounidense sin verse afectados por las ventajas comparativas de Perú y Chile
- Identificar los potenciales socios de Ecuador para llevar a cabo la estrategia alternativa para el ingreso libre de aranceles de los productos ecuatorianos al mercado estadounidense

DEFINICION DEL PROBLEMA

Establecer un Tratado de Libre Comercio con el mayor socio comercial de una nación supone grandes beneficios, no sólo una ventaja competitiva frente a otros países que también ofertan sus productos a este país, sino también por la oportunidad de crecimiento de la economía. Actualmente, en la región andina, se firmaron varios Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, entre los cuales no está incluido Ecuador.

Ecuador decidió continuar negociando con Estados Unidos mediante el ATPDEA, el cual *“es un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos al Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador para apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas”*⁴. A inicios del 2011, el ATPDEA venció y Estados Unidos decidió no renovarlo; esto hasta el momento no ha tenido un gran impacto en las exportaciones, pero a largo plazo se verán afectadas en caso de no contar con el libre acceso al mercado estadounidense como el ATPDEA les ofrecía.

Ante esta problemática, Ecuador debe elaborar una estrategia que permita que sus productos gocen de un acceso libre de aranceles o por lo menos preferencial hacia Estados Unidos, hasta que se abran nuevamente las puertas para negociar un Tratado de libre Comercio con Estados Unidos que, en este caso debería ser el principal objetivo.

⁴ Perú, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009). Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las drogas. Lima: Autores

JUSTIFICACION

Una vez que varios países de la región han concretado el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, es de vital importancia que conozcamos los beneficios que Ecuador perdió al rechazar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; además de las ventajas competitivas de los países que comercializan con USA por medio del tratado.

Ecuador, además de analizar las ventajas competitivas de los países que ya cuentan con un acuerdo de Libre Comercio, debe procurar mantener su participación de mercado y sus exportaciones hacia Estados Unidos, puesto que este es el principal destino de sus exportaciones.

Actualmente, sin ATPDEA ni Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos las exportaciones se han mantenido, pero a largo plazo y con la actual crisis que azota la economía de Estados Unidos, este país optará por adquirir productos más convenientes, principalmente de los países con los cuales mantiene algún tipo de Tratado Comercial.

Con el objetivo de mantener la participación de mercado, esta investigación propone una nueva estrategia de alianza por medio de la cual los productos ecuatorianos se beneficien de los Tratados de Libre Comercio de Chile y Perú y así exportar hacia este destino por medio de ellos.

ANTECEDENTES

Esta investigación surge de la problemática de Ecuador en sus relaciones tanto diplomáticas como comerciales, como las consecuencias de las mismas y las estrategias que se sugieren para continuar con la participación de los productos ecuatorianos en el mercado estadounidense.

En estudios previamente realizados, se ha demostrado que países como Colombia, Perú y Chile, mantienen una alta ventaja competitiva gracias al Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos. A su vez, dichos países toman ventajas de las relaciones comerciales de sus socios con un tercero para poder introducir sus productos en un nuevo mercado.

Con la finalidad de cumplir con el principal objetivo de esta investigación, se han recopilado datos de los países que ya cuentan con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en la región andina y se ha procedido a comparar dicha información con la obtenida de Ecuador para así definir los beneficios que los países obtienen mediante un Acuerdo Comercial con su mayor socio.

El presente trabajo propone una alianza estratégica con países de la zona, específicamente con Chile y Perú para así poder negociar con USA libre de aranceles por medio de estos intermediarios.

LA PROPUESTA

Hoy en día para la economía de un país es de gran necesidad que este participe de acuerdos y tratados con aliados estratégicos, estos convenios deben servir de atractivo para que otros países se interesen en negociar. Actualmente, Ecuador no cuenta con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, su mayor socio comercial, lo cual dificultará a largo plazo el ingreso de los productos ecuatorianos al mercado norteamericano.

Al igual que en 2008, Estados Unidos está siendo golpeado nuevamente por una crisis económica, la cual llevará a que principalmente adquieran productos de los países con los cuales mantiene algún tipo de acuerdo. Ya que este no es el caso de Ecuador, se debería buscar una alternativa para exportar los productos hacia Estados Unidos, libres de aranceles, valiéndose de los Acuerdos Comerciales de socios estratégicos como Perú y Chile.

2. ECUADOR SIN ACCESO PREFERENCIAL HACIA ESTADOS UNIDOS

Desde febrero del presente año, Ecuador no cuenta con acceso preferencial al mercado estadounidense, y hasta el día de hoy no ha sido renovado; las exportaciones no se han visto mayormente afectadas, pero si los productos ecuatorianos continúan sin acceso libre o por lo menos preferencial, el riesgo de afectación a las exportaciones hacia este destino podrían verse seriamente afectadas.

De acuerdo a la publicación de la revista Económica Plus Valor, solamente en el 2010 se exportaron 7000 millones de dólares bajo el régimen del ATPDEA, lo cual representa el 50% de lo que se exportó hacia Estados Unidos durante ese año⁵. A partir de Febrero, todos los productos ecuatorianos que ingresen a estados Unidos; entre los principales productos tenemos los siguientes.

- Petróleo (5.25 centavos / barril)
- Rosas (6.80% del valor FOB)
- Atún (12.809 del valor FOB)
- Mango (6.6 cen / Kg)
- Piña (1.1 cent / Kg)
- Brócoli (14.90% del valor FOB)
- Palmito (0.90%)
- Fresas congeladas (11.20%)
- Textiles (16.5%)
- Alcachofas (14.90%)
- Baldosas (8.50%)
- Productos sanitarios (5.70%)
- Madera (8%, 4.80% y 3.20%)
- Confecciones; panty medias (16% y 14.6%)
- Raíces y Tubérculos (2.30%, 7.90% y 11.30%)

Desde 1997 que exportamos hacia Estados Unidos bajo un régimen de preferencias arancelarias, los aranceles no cobrados por USA suman un total de 330 millones de dólares, de los cuales, aproximadamente 301 millones corresponden a productos no petroleros.⁶

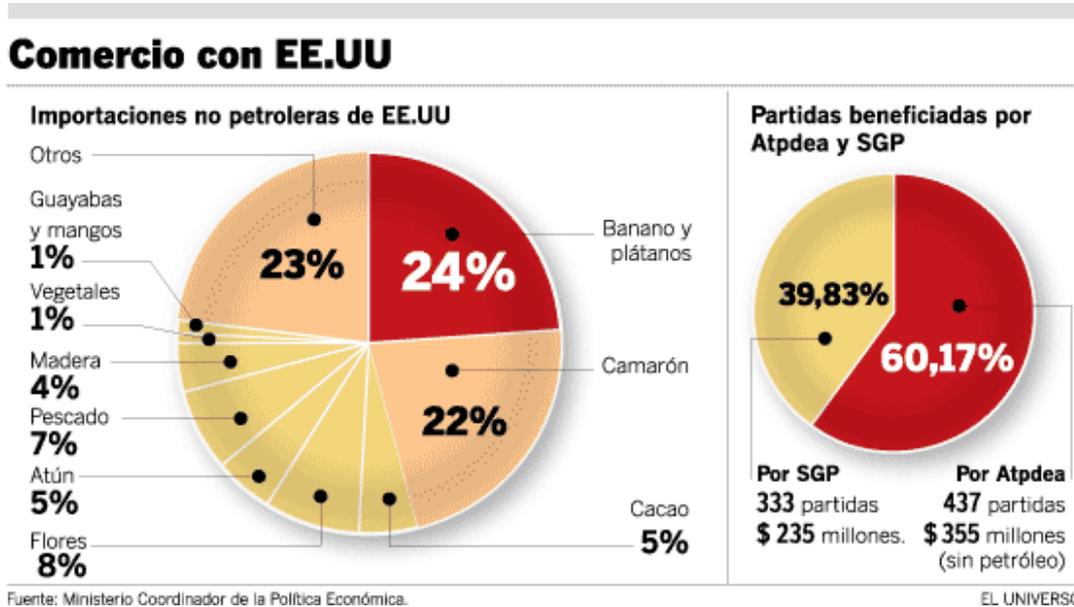
Durante el año 2010, del total exportado hacia Estados Unidos bajo acceso preferencial, el 60.17% fue bajo ATPDEA y el 39.83% bajo el Sistema General de Preferencias. En cuanto a la composición de las

⁵ MEJORAR COMPETITIVIDAD OFRECE EL GOBIERNO PARA SUPERAR PERJUICIOS CAUSADOS POR EL ATPDEA. Revista Plus Valor, Abril – mayo 2011 Numero 6

⁶ MEJORAR COMPETITIVIDAD OFRECE EL GOBIERNO PARA SUPERAR PERJUICIOS CAUSADOS POR EL ATPDEA. Revista Plus Valor, Abril – mayo 2011 Numero 6

exportaciones, el mayor porcentaje lo tienen el banano y plátano, seguido por el cacao y otros productos no tradicionales como las flores.

GRAFICO 1



A largo plazo, no contar con algún tipo de preferencia arancelaria puede significar la pérdida del mercado ya que, ante este escenario, la participación de mercado de los productos ecuatorianos en el mercado estadounidense se vería reducida, dado que los productos incrementarían su costo y perderían su capacidad competitiva frente a la producción de otros países que sí cuentan con acceso preferencial.

2.1 CONSECUENCIAS DE LA ELIMINACIÓN DEL ATPDEA EN ECUADOR

Siendo el ATPDEA una concesión unilateral de Estados Unidos, este decidió no renovarlo y así Ecuador perdió sus preferencias arancelarias en este mercado. Ante esta situación, la ministra Coordinadora de Política Económica, Katuska King, aseguró que únicamente se verían afectadas el 5% de nuestras exportaciones hacia este mercado, lo cual significaría aproximadamente 25 millones de dólares en el pago de aranceles.

Frente a las declaraciones realizadas por el ministerio encargado del comercio exterior encabezado por Ricardo Patiño, un informe del Observatorio de la Política Fiscal afirmó que las pérdidas serían aún mayores, mientras que la Cámara de Comercio Ecuatoriana – Americana, expresó que se podría dar un posible desmantelamiento de las empresas exportadoras.

A largo plazo, la participación de mercado bajará considerablemente lo cual significará un gran impacto en los índices económicos de Ecuador, al ser Estados Unidos el socio comercial más grande de Ecuador. Esta situación desencadenaría otros problemas sociales, tales como el desempleo y crisis en ciertos sectores que dependen exclusivamente de las exportaciones hacia este mercado.

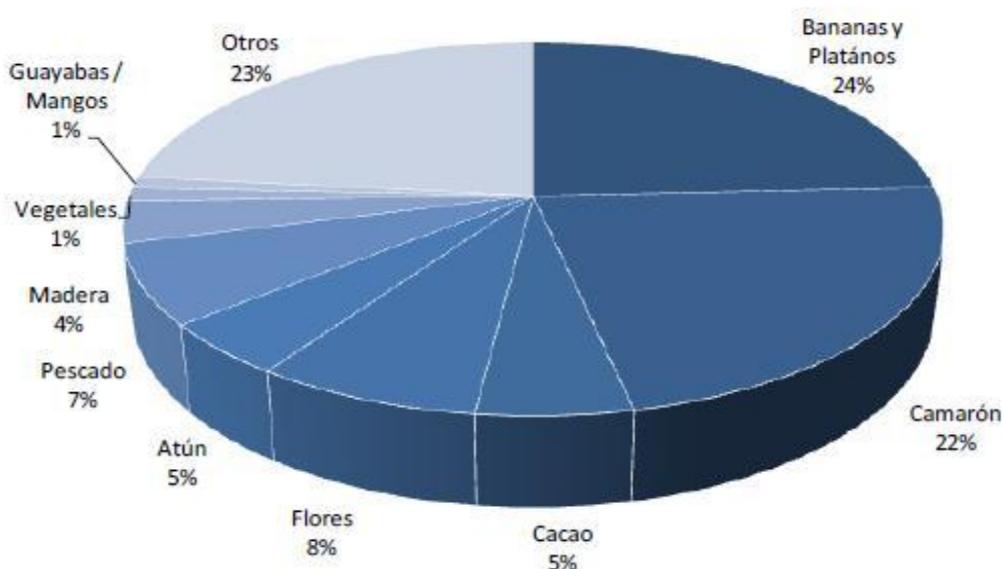
2.2 DESVENTAJAS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS SIN ATPDEA

Los productos ecuatorianos que se exportan hacia Estados Unidos, actualmente tienen una gran desventaja, que a pesar de que aún no se siente el efecto en su totalidad, los exportadores están empezando a experimentar ciertos síntomas de la falta del ATPDEA, cancelaciones de pedidos, reducción en los montos de exportación, entre otros; pero aún así no es tan grave.

Los más afectados serían los productos no tradicionales, que gracias al acceso preferencial, ganaron mercado en Estados Unidos e incrementaron sus volúmenes de exportación hacia este país.

GRAFICO 2

**Importaciones no petroleras de EE UU desde Ecuador
(% del total en 2010)**



Fuente: USITC

Como podemos observar en el gráfico, el banano y el camarón que tienen acceso preferencial al mercado estadounidense bajo el Sistema General de Preferencias, constituyen un gran porcentaje del total de las exportaciones no petroleras hacia Estados Unidos, sin embargo, los otros productos no petroleros, cuentan con una participación igual de importante dentro de este mercado.

En cuanto a montos, ingresaron durante el 2010, el 60.17% de las exportaciones no petroleras hacia el mercado de Estados Unidos bajo el régimen del ATPDEA y 39.83% bajo el Sistema de General, que en dólares representan USD 355 millones y USD 235 millones respectivamente.

La preocupación de los productores y exportadores radica en el incremento de los precios de sus productos finales, dado que dichos aranceles deberán ser asumidos por los exportadores o por los compradores, lo cual supone un alza en el precio de cada uno de los productos y representa una gran desventaja frente a los mismos productos procedentes de otros orígenes que si cuentan con acceso preferencial.

Por sectores, en la industria textil, varios productores empezaron a sentir el efecto de la falta del ATPDEA a pocos días de la decisión de Estados Unidos de no renovar estas preferencias. *“Jeff Shetty, representante del sector textil, afirmó que el sector podría desaparecer sin la ATPDEA. El exportador mencionó que ya se han cancelado hasta el momento pedidos de los importadores estadounidenses por los altos aranceles que los productos nacionales deben pagar (entre 16% y 35%) para ingresar a ese mercado.”*⁷

Otro sector que se ve seriamente afectado por la falta de un acceso preferencial hacia Estados Unidos es el agrícola. Los importadores de brócoli tienen que asumir 15% de impuestos y en estos casos prefieren comprar el producto de México, pues mantiene un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y los costos de transporte son menores debido a la corta distancia entre estos dos países. Frente a esta situación, se estima que el brócoli perdería hasta un 25% del mercado estadounidense⁸.

En el sector florícola, al momento el pago de los aranceles está siendo compartido entre el exportador y el comprador, pagando un porcentaje de los mismos cada uno, en otros casos los compradores asumen el pago del arancel y los colocan en una cuenta provisional hasta que las preferencias arancelarias se renueven; tal como sucedió anteriormente cuando la prórroga del ATPDEA se tardo algún tiempo en aprobarse.

⁷ EXPORTADORES, PREOCUPADOS POR LA NO RENOVACION DEL ATPDEA

Diario Hoy – Extraído el 15 de agosto, 2011

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/exportadores-preocupados-por-no-renovacion-de-atpdea-464472.html>

⁸ ECUADOR SIN ATPDEA: BROCOLI PAGARIA 14% - Extraído el 15 de agosto, 2011

<http://www.agroeconomica.pe/2011/02/ecuador-sin-atpdea-brocoli-pagaria-14/>

En caso de que no se renueven las preferencias arancelarias para Ecuador, el sector florícola y en general varios sectores económicos se verán afectados; lo cual puede incidir seriamente en los índices económicos y en la balanza comercial con Estados Unidos.

3. ALIANZAS ESTRATEGICAS DE NEGOCIACIÓN ENTRE PAÍSES

Una alianza estratégica constituye la unión o colaboración de dos o más partes para lograr un objetivo. Esta es una práctica muy común hoy en día en el comercio internacional, países que se unen para poder negociar como bloque frente a otra economía de mayor envergadura o simplemente con fines de colaboración y ayuda para que los países sean intermediarios entre sí.

Entre las principales alianzas estratégicas que se han formado en América latina tenemos el mercado Común Centroamericano, Comunidad del Caribe, mercado Común Sudamericano, Alianza Bolivariana para las Américas; los cuales son bloques económicos que negocian entre sí como países individuales y frente a otras economías como bloque.

Actualmente, ciertos países establecen alianzas con un país como intermediario para negociar así con economías aún más grandes, beneficiándose así de la experiencia de este intermediario en este nuevo mercado o de los acuerdos comerciales que mantengan entre sí. Estas plataformas comerciales, como son llamadas, también se benefician por el flujo de productos que se maneja bajo esta práctica.

3.1 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

El encadenamiento productivo es una nueva forma de exportar con un intermediario, esta estrategia permite hacer uso de las oportunidades globales de dicho intermediario, en su mayoría acuerdos comerciales que mantengan con otros países o bloques.

Básicamente, el encadenamiento productivo consiste en *“cualquier productor que individualmente o en grupo, forme parte de una cadena productiva y cuya producción este destinada a la exportación”*⁹, lo cual en otras palabras, nos permitirá convertirnos en parte del proceso productivo de las empresas de otros países, suministrando algún tipo de recurso necesario para obtener el producto final.

Actualmente es una práctica muy utilizada en el comercio exterior, y Chile es uno de los principales países en América Latina que ha abierto sus puertas para que países de la región puedan aprovechar la red de acuerdos comerciales que este país mantiene con varios socios alrededor del mundo. El proceso a seguir por los países que deseen implementar un

⁹ FINANCIAMIENTO PARA MAQUICENTROS Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO – Extraído el 22 de agosto, 2011

<http://www.cochabambacompite.org/Download/Varios/FinanciamientoMaquicentros.pdf>

encadenamiento productivo para acceder a otros mercados por medio de un intermediario incluye los siguientes pasos:

- Definir los productos que pueden cumplir con un proceso productivo culminante en el país “intermediario”, o en el caso de ciertas empresas, establecer una filial en este país intermediario para por medio de esta exportar a otros mercados
- Para el país o la empresa intermediaria, determinar nuevos productos que incrementen la oferta de exportación a los diferentes destinos
- Para ambas partes, incrementar las exportaciones de los productos que actualmente se comercializan con los países destinos.

El encadenamiento productivo consiste en tres etapas:

- 1) La primera es la importación del país que será la plataforma comercial, de los productos que deberán ser transformados, que deberán ingresar libres de arancel y cumplir con las normas de origen exigidas en cada caso.
- 2) Seguido, se procederá con la etapa del procesamiento de dichos recursos en un bien final
- 3) La tercera etapa consiste en la exportación de este bien, que en caso de cumplir con la norma de origen, se acogerá a las preferencias arancelarias que el país tenga con el mercado de destino.

Mediante el encadenamiento productivo, las empresas deben buscar aliados estratégicos dentro de su industria para que puedan así llevar a cabo la estrategia del Encadenamiento Productivo en el país que será intermediario. Además se deben tener muy en cuenta varios factores: como las normas de origen, los reglamentos en el país en el cual se llevará a cabo el proceso productivo y los acuerdos comerciales de dicho país.

3.1.1 FACTORES IMPORTANTES EN EL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

A continuación se detallan algunos factores que son de vital importancia para que los empresarios se involucren en un encadenamiento productivo:

- **La preferencia arancelaria de los bienes a ser importados en el país socio**

En la mayoría de los casos, para el encadenamiento productivo los socios deberían tener algún tipo de preferencia arancelaria para los productos que se involucrarán en el proceso.

- **Regla de origen por cumplir de los bienes importados en el país socio**

En un acuerdo de esta naturaleza, las reglas de origen cumplen un papel muy importante, debido a que se considera que la materia prima de los productos tiene distintos orígenes y es un punto clave para hacer valederas las preferencias arancelarias

- **La preferencia arancelaria del producto final en el mercado de destino**

Conocer el arancel a pagar en el mercado de destino, se deberán revisar previamente los convenios comerciales del país socio para determinar cuáles serán los productos beneficiados dentro de cada uno de los acuerdos.

3.1.2 CLASES DE ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

Se pueden establecer dos clases de encadenamiento productivo, dependiendo el origen del producto, las preferencias arancelarias y las preferencias y oportunidades de cada empresario:

ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO POR ASOCIATIVIDAD

Mediante esta modalidad de Encadenamiento Productivo, se busca un socio en el país intermediario, con el cual se culminará el proceso productivo de los bienes que serán exportados al mercado final, gracias a los acuerdos comerciales de dicho intermediario

INVERSION EN PAIS INTERMEDIARIO

En esta modalidad, dependiendo de las posibilidades, se instala una filial de la empresa en el país intermediario, por medio de la cual se exporten los productos hacia el mercado final, valiéndose de los acuerdos comerciales que se mantienen. Bajo esta modalidad, se debe realizar un estudio más minucioso de las normativas en cuanto a la instalación de una nueva empresa en cada país.

3.2 CASOS DE ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

Actualmente Chile es uno de los países que se está posicionando como la plataforma comercial más grande en América Latina, su extensa red de Tratados de Libre Comercio y Acuerdos comerciales con diferentes socios estratégicos alrededor del mundo, lo hacen un gran candidato para convertirse en el aliado estratégico más importante para los países de esta zona.

Colombia, aprovechando las relaciones comerciales que mantiene con Chile, decidió implementar el encadenamiento productivo en algunas industrias para que así sus productos sean exportados al mercado Asiático. Las principales industrias que formaran parte de este encadenamiento productivo entre Colombia, Chile y Japón, China y Corea son la Industria textil, la industria farmacéutica y la confitería.

3.2.1 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DEL SECTOR TEXTIL

En esta industria el encadenamiento productivo se llevará a cabo en los hilados de algodón, que la manera de introducirlos en Asia para Colombia es, que estos tengan una transformación en Chile para que posteriormente ingresen al mercado Asiático.

Para los casos de los TLCs entre China, Japón y Chile, este tipo de producto está incluido en las partidas arancelarias que cubre el acuerdo en cada uno de los casos, más en el caso de Corea, la materia prima debe ser originaria únicamente de uno de los países que se incluya en el acuerdo.

FIGURA 1



Tomada de: Encadenamientos Productivos Chile – Colombia (Prochile)

3.2.2 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DERIVADOS DEL CACAO

En cuanto a los derivados del cacao, Colombia y Chile trabajarán específicamente con la manteca de cacao, la cual por medio de un proceso industrial se convierte en chocolate en Chile para posteriormente ser exportado a China y Corea.

En caso de que se cumplan las normas de origen en ambos países, estos ingresarán con arancel cero a ambos países.

FIGURA 2

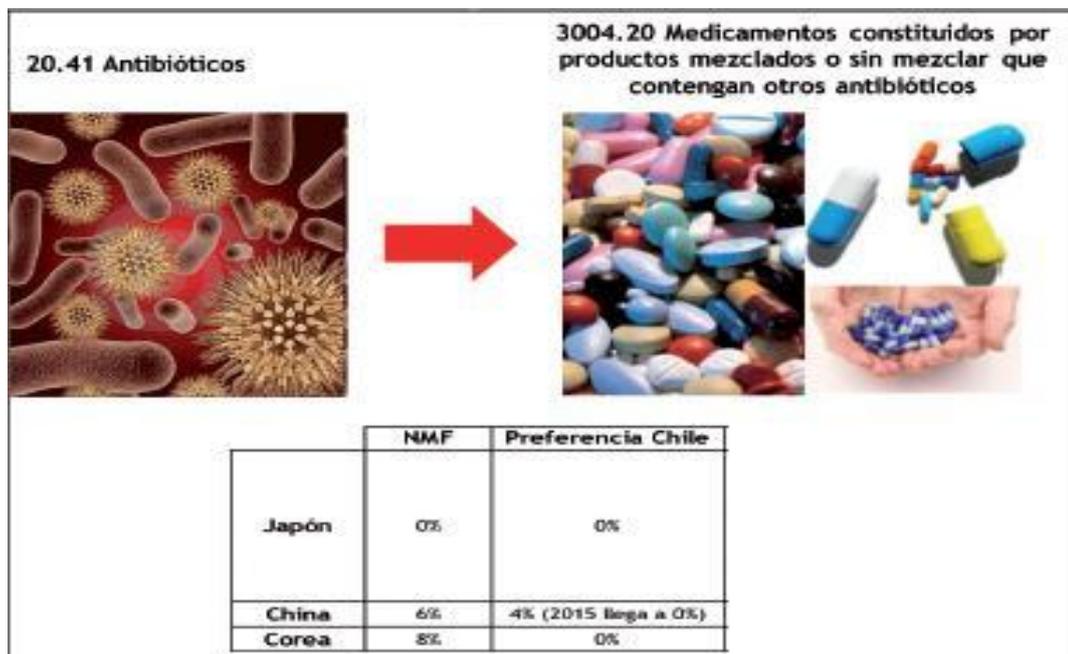


Tomada de: Encadenamientos Productivos Chile – Colombia (Prochile)

3.2.3 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO INDUSTRIA FARMACEUTICA

En el caso de la industria farmacéutica, Colombia busca exportar los antibióticos y químicos necesarios para que sean convertidos en medicinas y posteriormente introducidas en el mercado asiático. En el caso de China, los aranceles en este tipo de productos serán eliminados totalmente en el año 2015.

FIGURA 3



Tomada de: Encadenamientos Productivos Chile – Colombia (Prochile)

4 PAISES SOCIOS DE ECUADOR

4.1 CHILE, RELACIONES ECONOMICAS CON EL MERCADO DE DESTINO, ESTADOS UNIDOS

4.1.1 SITUACION ACTUAL DEL TLC CHILE – ESTADOS UNIDOS

Chile y Estados Unidos han sido socios comerciales desde hace muchos años y desde la aceptación del Tratado de Libre Comercio entre ambos países dichas relaciones se han consolidado. Actualmente Estados Unidos es el tercer destino de las exportaciones de Chile y uno de los grandes aliados de este país.

Estados Unidos mostró su interés en firmar un acuerdo de Libre Comercio con el Gobierno de Chile desde el año 1994, para así iniciar negociaciones entre los dos países y finalmente concretar el Acuerdo en el año 2003; fue implementado completamente a partir del 1 de Enero del 2004¹⁰. Los principales motivos que llevaron a Chile a negociar con Estados Unidos un Tratado de Libre Comercio fueron la oportunidad de que sus productos ingresen a un mercado internacional, la diversificación de las exportaciones y el incremento en la productividad en las industrias y empresas chilenas.

Para Estados Unidos, los Tratados de Libre Comercio con la región andina, suponen un gran logro para su objetivo estratégico en la región: *“promover la liberalización económica para traer estabilidad política y económica a sus vecinos”*¹¹. **Para Chile, dicho Tratado es de gran importancia dado que con la abolición de las barreras arancelarias la integración comercial entre ambos países se ve más consolidada.**

Actualmente, Chile mantiene relaciones económicas con países de Asia, Europa y de América, manteniendo como uno de sus mayores socios comerciales a Estados Unidos, al igual que la mayoría de países de la región. Con la consolidación del Tratado de Libre Comercio, Chile, fortaleció su integración con la economía más grande del mundo.

¹⁰ ANALISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – ESTADOS UNIDOS – Extraído el 25 de Agosto, 2011

www.comunidadandina.org/public/libro33.pdf

¹¹ LOS BENEFICIOS ESPECIFICOS DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y ESTADOS UNIDOS – Extraído el 22 de Agosto, 2011

<http://www.heritage.org/research/reports/2001/04/un-tratado-de-libre-comercio-entre-chile-y-estados-unidos>

4.1.2 BALANZA COMERCIAL CHILE – ESTADOS UNIDOS

El intercambio comercial entre Chile y Estados Unidos se ha incrementado enormemente desde la firma del Tratado de Libre Comercio entre estos 2 países. Nuestro estudio inicia en el año 2000, cuando sus exportaciones alcanzan los 3.2 billones de dólares hasta el año 2010, que alcanzaron los 7 billones de dólares en exportaciones hacia este destino.

CUADRO 1

CHILE. BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS. MILLONES DE DOLARES			
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2000	3.460,5	3.269	-191,5
2001	3.118,3	3.495,2	376,9
2002	2.608,8	3.784,5	1.175,7
2003	2.715	3.705,4	990,4
2004	3.606	4.732,3	1.126,3
2005	5.133,5	6.664,3	1.530,8
2006	6.585,8	9.565,1	2.979,3
2007	8.148,1	8.998,8	850,7
2008	11.857,4	8.196	-3.661,4
2009	9.345,6	5.949,3	-3.396,3
2010	10.905,3	7.009,2	-3.896,1

Fuente: US Census Bureau

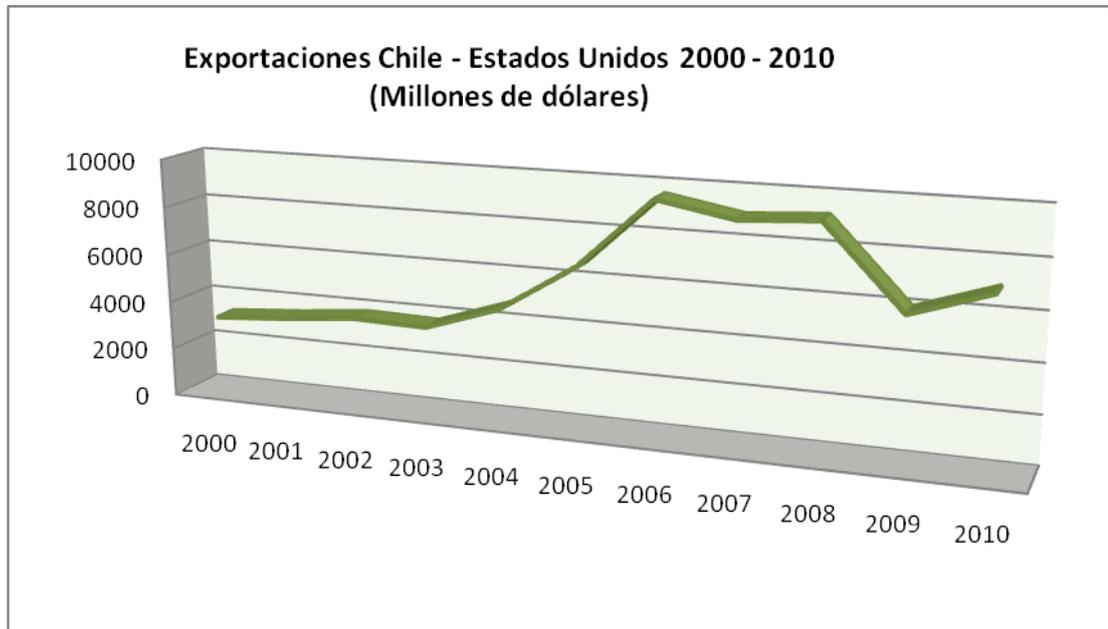
Elaboración: Sara Carreño

Desde la firma del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos, hasta el 2009 el comercio entre estos dos países tiene un crecimiento acumulado de 61.3% con una media anual de 10%¹², lo cual también ha posicionado a Chile como uno de los proveedores de los países en América Latina.

En cuanto a balanza comercial, las exportaciones han crecido pero la balanza no se ha mantenido positiva durante todos los años; dándole ventaja a Estados Unidos entre el 2008 y el 2010. Es importante destacar que a pesar de la contracción en la Economía de Estados Unidos en el 2009, este país continuó su comercio con Chile e incrementó las compras a esta nación. Este es un gran punto a favor de las economías que cuentan con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, dado que en los momentos de crisis, EEUU buscará negociar principalmente bajo los Acuerdos Comerciales que mantiene.

¹² Chile, Dirección general de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon). (2003) EVALUACION DE LOS SIETE AÑOS DEL TLC ENTRE CHILE Y ESTADOS UNIDOS. Santiago: Autores

GRAFICO 3



Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

En el caso de Chile, entre los años 2000 y 2003, muchos de los productos que ingresaron al mercado estadounidense bajo la concesión del ATPDEA, posterior a esta concesión, con el Tratado de Libre Comercio, las exportaciones hacia este mercado incrementaron considerablemente. Como se mencionó anteriormente, en el 2009 a pesar de la crisis financiera que sufrió Estados Unidos, las compras desde Chile se mantuvieron aunque, en este período no puede realizarse una medición exacta puesto que Estados Unidos no contaba con su capacidad total de compra.

CUADRO 2

CHILE. PARTICIPACION DE MERCADO ESTADOS UNIDOS. MILLONES DE DOLARES			
AÑO	IMPORTACIONES TOTALES	IMPORTACIONES DESDE CHILE	PARTICIPACION DE MERCADO
2000	1.218.021	3.269	0,27%
2001	1.140.999	3.495,2	0,31%
2002	1.161.366	3.784,5	0,33%
2003	1.257.121	3.705,4	0,29%
2004	1.469.703	4.732,3	0,32%
2005	1.673.456	6.664,3	0,40%
2006	1.853.939	9.565,1	0,52%
2007	1.956.962	8.998,8	0,46%
2008	2.103.641	9.196	0,44%
2009	1.559.626	5.949,3	0,38%
2010	1.913.160	7.009,2	0,37%

Fuente: US Census Bureau

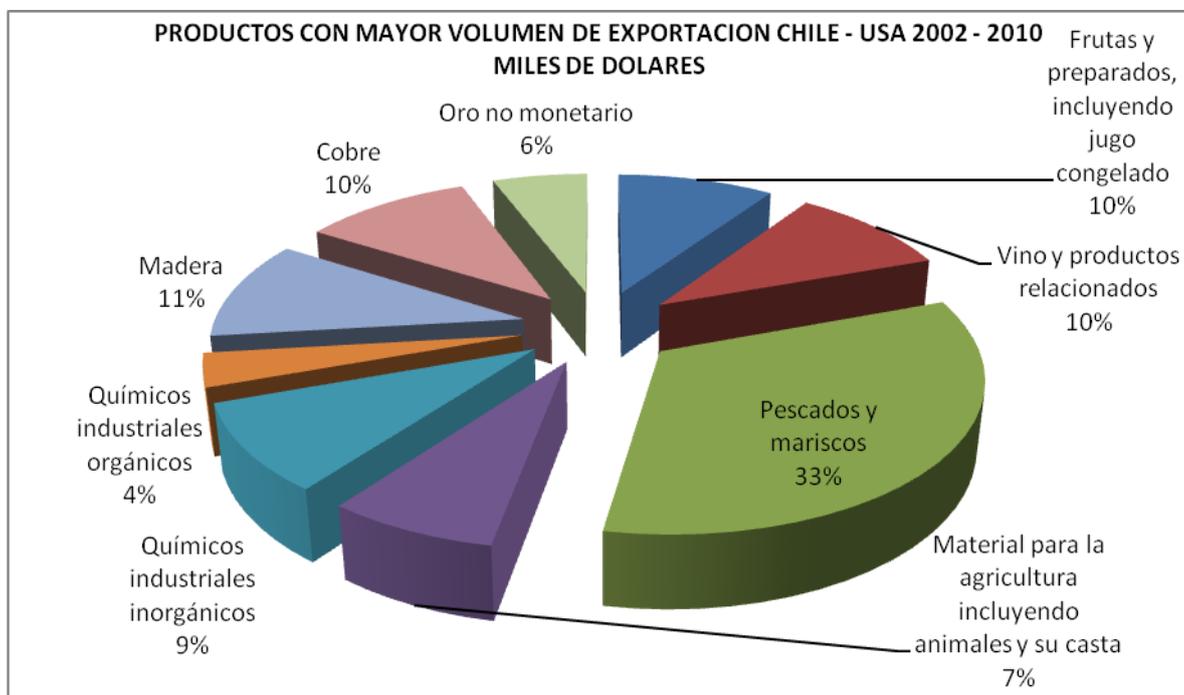
Elaboración: Sara Carreño

En términos generales, las exportaciones desde Chile hacia Estados Unidos se han mantenido creciendo continuamente a excepción de ciertos períodos en los cuales ha tenido una baja, respondiendo a diferentes factores como son la crisis financiera, precios de los productos en los mercados internacionales entre otros.

Para Estados Unidos, el aporte de cada uno de los países de Latinoamérica en sus importaciones totales es mínimo comparado con el nivel total de las mismas, sin embargo para cada uno de los países de la región andina, Estados Unidos constituye el mayor mercado al cual pueden acceder.

4.1.3 COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS HACIA ESTADOS UNIDOS

GRAFICO 4



Fuente: US Census Bureau
Elaboración: Sara Carreño

CUADRO 3

PRODUCTOS CON MAYOR VOLUMEN DE EXPORTACION CHILE - USA 2002 - 2010	
MILES DE DOLARES	
Frutas y preparados, incluyendo jugo congelado	1.697.394
Vino y productos relacionados	1.759.193
Pescados y mariscos	5.897.806
Material para la agricultura incluyendo animales y su casta	1.307.293
Químicos industriales inorgánicos	1.644.163
Químicos industriales orgánicos	633.659
Madera	1.888.904
Cobre	1.827.199
Oro no monetario	2.029.081

Fuente: US Census Bureau
Elaboración: Sara Carreño

De acuerdo a la información obtenida del US Census Bureau, las principales importaciones que Estados Unidos realiza desde Chile son pescados y mariscos, madera y cobre que entre los años 2002 y 2010 han alcanzado la suma de 5897, 1888 y 1827 millones de dólares respectivamente en exportaciones FOB de cada una de estas partidas arancelarias hacia Estados Unidos.

Desde el acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, dichos productos han incrementado su volumen de exportación hacia este mercado.

4.1.4 LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN CHILE Y SU CONSOLIDACION COMO PLATAFORMA COMERCIAL.

Una plataforma comercial es un medio que permite que otro país o negocio pueda beneficiarse con ayuda de un intermediario. En comercio exterior, los países que son plataformas comerciales facilitan que se concreten las negociaciones entre países interviniendo como intermediarios. Actualmente es una práctica ampliamente utilizada y varios países en nuestra región ya cuentan con suficientes medios y preparación para serlo, como Chile y Colombia, quienes gracias a su extensa red de Tratados y Acuerdos Comerciales están siendo intermediarios para que otros países tengan la oportunidad de negociar con las grandes potencias.

Chile se convirtió en uno de los primeros países de América Latina que se consolidó como plataforma comercial, para que otras naciones puedan tenerlo de intermediario con la finalidad de negociar con otras economías, gracias a su gran variedad de Tratados y Acuerdos Comerciales con distintos países del mundo.

Actualmente, Chile mantiene acuerdos comerciales con Bolivia, Brunei, Canadá, Centroamérica, China, Colombia, Corea del Sur, Cuba, Ecuador, Estados Unidos, India, Islandia, Liechtenstein, MERCOSUR, México, Noruega, Nueva Zelanda, Panamá, Perú, Singapur, Suiza, Unión Europea, Venezuela y Japón.¹³

Gracias a los tratados anteriormente mencionados, Chile se ha convertido en una gran plataforma comercial, tanto para los países de la región como para países Europeos y asiáticos que tienen acceso a otras economías de la zona por este intermediario.

Actualmente Colombia se beneficia del acceso garantizado hacia Europa que Chile le asegura, y además de esto, asegura el acceso de los productos colombianos al mercado asiático, que se valen de los acuerdos firmados con la región, la experiencia y el know how de las negociaciones con esta región.

A su vez, Chile es intermediario entre China y varios países de la región andina, ya que para China, este país es su tercer socio comercial después de Brasil y México¹⁴, lo cual lo convierte en uno de los candidatos más aptos para ser intermediario en la región.

¹³ ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE – PROCHILE – Extraído el 26 de Agosto, 2011
<http://www.prochile.cl/servicios/fag/respuesta.php?iditem=2&idpregunta=1>

¹⁴ CHILE PRETENDE SER LA PLATAFORMA COMERCIAL CHINA EN AMERICA LATINA – Extraído el 10 de Septiembre, 2011
<http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=0128092006021X1020040>

Dado que Ecuador mantiene buenas relaciones comerciales y bilaterales con Chile, debería ser considerado con uno de sus principales socios comerciales para negociar con Estados Unidos. Todos los acuerdos que se han firmado, añadido a la confianza que grandes potencias depositan en esta economía para confiarle la mediación de sus negocios con otras naciones, demuestra el nivel de la economía chilena y la seguridad que ofrece a nivel internacional.

4.2 PERU, RELACIONES ECONOMICAS CON EL MERCADO DESTINO, ESTADOS UNIDOS

4.2.1 SITUACION ACTUAL DEL TLC PERU – ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos juega un rol muy importante en la economía peruana, al igual que en otros países de América Latina. Al igual que Chile, Perú accedió negociar y aprobar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Perú antes de iniciar sus negociaciones para el Tratado de Libre Comercio ya mantenía libre acceso para sus productos hacia el mercado estadounidense mediante la “Ley de Preferencias Arancelarias” que posteriormente se convirtió en la “Ley de Preferencias Arancelarias para la erradicación de la drogas”, ATPDEA.

A partir del año 2003, iniciaron las negociaciones para que Perú obtenga un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos de manera permanente y negociada por ambas partes mediante el Tratado de Libre Comercio que finalmente se aprobó definitivamente en Enero del 2009 y entró en vigencia en Febrero del mismo año.

Ha pasado apenas un año desde que las exportaciones de Perú ingresan a Estados Unidos bajo los beneficios del Tratado y lastimosamente aún no se puede apreciar claramente el impacto que este ha tenido en la economía de este país. Es importante destacar que el año 2009 fue un año de recesión para la economía americana, por lo que no podemos medir las importaciones desde Perú, debido a que Estados Unidos no contaba con su capacidad total de compra.

Durante el primer año, las exportaciones hacia Estados Unidos de los productos peruanos no han tenido mayor crecimiento, pero debido a la experiencia de este tipo de acuerdos, a largo plazo lo hará y la economía se mantendrá estabilizada.

En cuanto a las importaciones, el sector de la salud se vio beneficiado durante el primer año de vigencia, ya que se ahorraron aproximadamente 4 millones de dólares en la importación de distintas medicinas desde los Estados Unidos¹⁵, lo cual constituye un beneficio no solamente en cuanto a las exportaciones si no también por los productos importados.

¹⁵ TLC PERU – EEUU PERMITIO EL AHORRO DE 4 MILLONES EN MEDICINAS – Extraído el 12 de septiembre, 2011

<http://www.peru.com/economiayfinanzas/portada20110111/134775/TLC-Peru-EEUU-permitio-ahorro-de-4-millones-en-medicinas>

4.2.2 BALANZA COMERCIAL PERU – ESTADOS UNIDOS

CUADRO 4

PERU. BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS. MILLONES DE DOLARES			
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2000	1.659,8	1.995	335,2
2001	1.564,2	1.843,9	279,7
2002	1.562,5	1.939,3	376,8
2003	1.698,5	2.408,7	710,2
2004	2.101	3.701,6	1.600,6
2005	2.309,4	5.119,2	2.809,8
2006	2.926,8	5.880,4	2.953,6
2007	4.119,8	5.271,6	1.151,8
2008	6.183	5.812,5	-370,5
2009	4.918,8	4.223,3	-695,5
2010	6.754,3	5.056,9	-1.697,4

Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

Perú ha mantenido una balanza comercial positiva con Estados Unidos durante los últimos diez años, sin embargo en los últimos tres se ha evidenciado una ligera caída en la misma.

El intercambio comercial se ha incrementado enormemente incluso antes de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, en exportaciones incremento desde 1995 millones de dólares en el año 2000 hasta 5056 millones de dólares en el 2010.

A largo plazo, Perú debe buscar una estrategia para que sus exportaciones se mantengan superiores a las importaciones desde Estados Unidos y así mantener una balanza comercial positiva entre estos dos países y consolidar finalmente los objetivos del Tratado de Libre Comercio firmado por Perú y Estados Unidos.

GRAFICO 5



Fuente: US Census Bureau
Elaboración: Sara Carreño

Desde el año 2000, Perú ha venido incrementando su volumen de exportaciones hacia Estados Unidos, a pesar de que no contaban con un Tratado de Libre Comercio, pero la concesión del ATPDEA por parte de Estados Unidos estimuló el crecimiento de las exportaciones en los últimos 10 años. Durante el primer año de vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, este último apenas estaba pasando por la crisis financiera que redujo considerablemente la capacidad de compra de este país.

CUADRO 5

PERU. PARTICIPACION DE MERCADO ESTADOS UNIDOS. MILLONES DE DOLARES			
AÑO	IMPORTACIONES TOTALES	IMPORTACIONES DESDE PERU	PARTICIPACION DE MERCADO
2000	1.218.021	1995	0,16%
2001	1.140.999	1843,9	0,16%
2002	1.161.366	1939,3	0,17%
2003	1.257.121	2408,7	0,19%
2004	1.469.703	3701,6	0,25%
2005	1.673.456	5119,2	0,31%
2006	1.853.939	5880,4	0,32%
2007	1.956.962	5271,6	0,27%
2008	2.103.641	5812,5	0,28%
2009	1.559.626	4223,3	0,27%
2010	1.913.160	5056,9	0,26%

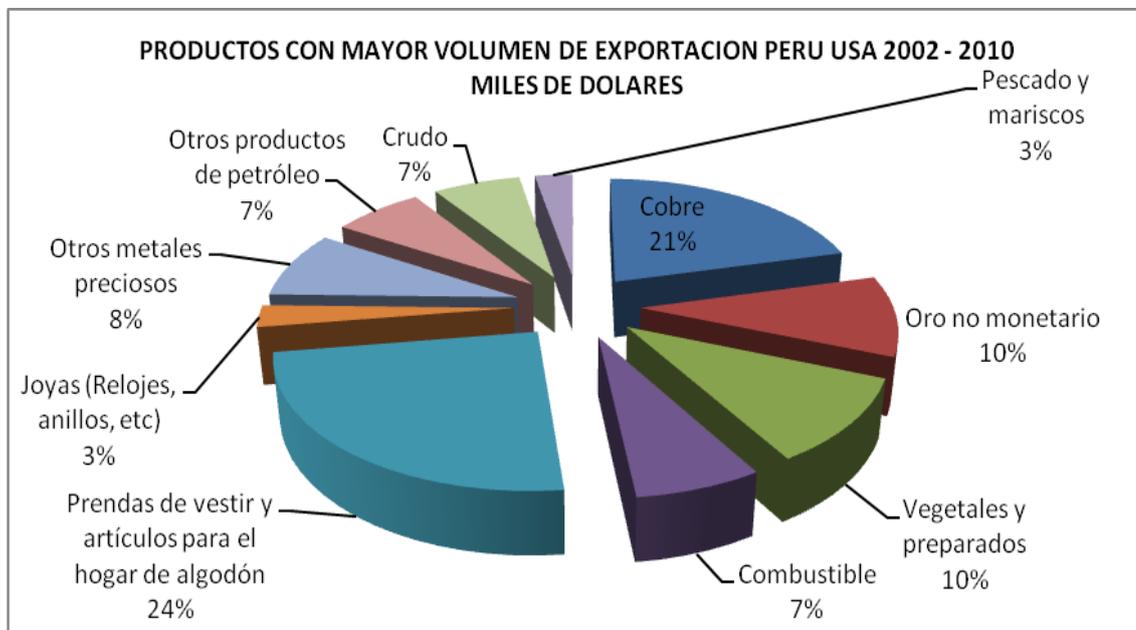
Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

Al igual que Chile, la participación de mercado de Perú en Estados Unidos es mínima pero para Perú esta representa la gran mayoría de sus exportaciones. Comparada con la participación de mercado de Chile, Perú tiene menor participación; a pesar de esto, los países de la zona son de gran importancia para el comercio internacional de Estados Unidos y este, un gran aliado para la región andina.

4.2.3 COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS HACIA ESTADOS UNIDOS

GRAFICO 6



Fuente: US Census Bureau
Elaboración: Sara Carreño

CUADRO 6

PRODUCTOS CON MAYOR VOLUMEN DE EXPORTACION PERU USA 2002 - 2010	
MILES DE DOLARES	
Cobre	4.852.306
Oro no monetario	2.325.403
Vegetales y preparados	2.427.093
Combustible	1.567.978
Prendas de vestir y artículos para el hogar de algodón	5.644.206
Joyas (Relojes, anillos, etc)	633.086
Otros metales preciosos	1.944.939
Otros productos de petróleo	1.567.978
Crudo	1.529.118
Pescado y mariscos	664.775

Fuente: US Census Bureau
Elaboración: Sara Carreño

Los productos con mayor movimiento desde Perú hacia Estados Unidos son las prendas de vestir y artículos de algodón, gracias a las maquilas que en los últimos años se han instalado en este país; seguido por el cobre y el oro no monetario. La industria metalúrgica tiene una gran oportunidad para crecer con sus exportaciones hacia este país así como la joyería que es un segmento con un gran potencial de crecimiento.

4.2.4 PERÚ Y LOS TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES

A partir de inicios de los años 90, Perú en vista del constante crecimiento de sus exportaciones, decidió aprovechar dicho ascenso para consolidarse en el mercado internacional y buscar convenios con países que cuenten con grandes mercados que permitan lograr este objetivo.

Al igual que Chile y varios países de la región, Perú exportaba hacia Estados Unidos bajo el régimen del ATPDEA, que al depender únicamente de Estados Unidos y los trámites para la renovación impedían a los productores y exportadores peruanos mantener proyectos a largo plazo por la inseguridad de las preferencias arancelarias. Por esta razón, Perú decidió firmar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos para consolidar las preferencias del ATPDEA.

Así como lo hicieron con Estados Unidos, Perú ha confirmado acuerdos comerciales con la Organización Mundial de Comercio, Comunidad Andina, Mercosur, Cuba, Cooperación Económica Asia Pacífico, Chile, México, Canadá, Singapur, China y Corea del Sur; por entrar en vigencia los Tratados con Tailandia, Japón, Costa Rica y Panamá. Además se encuentra en negociaciones con el Programa DOHA para el desarrollo, Acuerdo de Asociación Transpacífico, Guatemala, El Salvador y Honduras.¹⁶

Gracias a todos estos Tratados, actualmente Perú goza de importantes niveles de inversión extranjera directa lo que permite que la economía crezca y ha llevado a este país a tener uno de los mayores niveles de crecimiento económico los últimos años. A largo plazo, Perú se convertirá en una gran plataforma comercial que con sus acuerdos comerciales será intermediario para otros países.

Dado la cercanía y las relaciones comerciales que mantiene Ecuador con Perú, se debería considerar a este país como aliado estratégico para realizar sus exportaciones a estados Unidos y hacia otros mercados con los cuales nuestro país no mantiene Acuerdos Comerciales.

¹⁶ ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ – Extraído el 10 de Septiembre, 2011
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=178:reporte-de-comercio-bilateral-america&catid=164:reporte-de-comercio-bilateral

5. RELACIONES COMERCIALES ECUADOR – ESTADOS UNIDOS

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos son de gran importancia para Ecuador, dado que actualmente este mercado le representa aproximadamente el 50% del total de sus exportaciones. Actualmente dicha relación se ha visto afectada por las declaraciones y reacciones de los diplomáticos de ambos países, lo cual afectó directamente al área comercial entre los dos países.

Ante esta situación, para Ecuador no representa ningún beneficio que las relaciones diplomáticas no se encuentren en su mejor término, ya que las consecuencias recaen directamente en el intercambio comercial entre las dos naciones.

Ecuador fue excluido del grupo de países que se benefician del libre acceso al mercado estadounidense y, a pesar de que hasta este momento no ha representado mayores caídas en las exportaciones, a largo plazo será una gran desventaja con nuestros competidores más cercanos que cuentan con Tratados de Libre Comercio con estados Unidos.

5.1 BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESTADOS UNIDOS

Durante los últimos años, Ecuador ha mantenido una balanza comercial positiva con Estados Unidos. A partir de la creación del Sistema Generalizado de Preferencias, que constituye *“un programa de preferencias comerciales de los Estados Unidos que tiene por objeto fomentar la diversificación de las economías”*¹⁷; el cual permitió la liberación de aranceles de miles de productos y como consecuencia las exportaciones hacia este país incrementaron y su relación comercial fue consolidándose posteriormente con el ATPA y el ATPDEA que fueron abriendo aún más el catálogo de productos con preferencias.

¹⁷ SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS
http://www.ustr.gov/sites/default/files/uploads/gsp/asset_upload_file925_14706.pdf

CUADRO 7

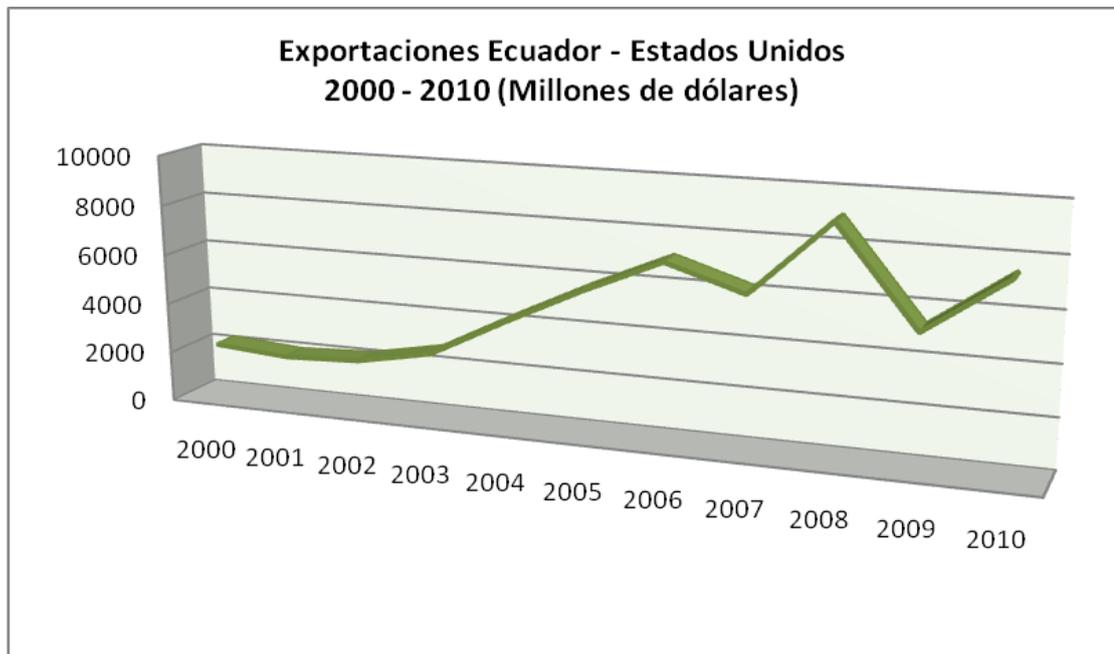
ECUADOR. BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS. MILLONES DE DOLARES			
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2000	1.037,7	2.237,9	1.200,2
2001	1.412,1	2.009,5	597,4
2002	1.605,6	2.143,4	537,8
2003	1.446,7	2.722	1.275,3
2004	1.688,6	4.283,4	2.594,8
2005	1.963,8	5.758,7	3.794,9
2006	2.727,1	7.093,9	4.366,7
2007	2.935,6	6.135	3.199,4
2008	3.450	9.048,4	5.598,4
2009	3.937,9	5.272,6	1.334,7
2010	5.409,8	7.451	2.041,2

Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

Gracias a los programas anteriormente mencionados, creados por Estados Unidos para impulsar el desarrollo para países como Ecuador, las exportaciones se han mantenido en un crecimiento constante y para Ecuador una Balanza Comercial positiva.

GRAFICO 7



Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

Del 2008 al 2009 se aprecia un notable descenso en las exportaciones a Estados Unidos, lo cual se puede atribuir a diferentes hechos, la crisis financiera del año 2008 o por la firma del TLC de Perú con Estados Unidos o la apertura que Colombia está dando cada vez más a la economía de Estados Unidos.

Recién ha pasado un año desde que Perú aprobó la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y está empezando a tomar participación de mercado que usualmente ha pertenecido a Ecuador. Colombia también se ve beneficiada sólo por el hecho de acceder a negociar el tratado con Estados Unidos; lo cual debe ser tomado muy seriamente por Ecuador ya que dichos países representan una fuerte competencia por los productos que exportan los tres.

CUADRO 8

ECUADOR PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE ESTADOS UNIDOS . MILLONES DE DÓLARES			
AÑO	IMPORTACIONES TOTALES	IMPORTACIONES DESDE ECUADOR	PARTICIPACIÓN DE MERCADO
2000	1.218.021	2237,9	0,18%
2001	1.140.999	2009,5	0,18%
2002	1.161.366	2143,4	0,18%
2003	1.257.121	2722	0,22%
2004	1.469.703	4283,4	0,29%
2005	1.673.456	5758,7	0,34%
2006	1.853.939	7093,9	0,38%
2007	1.956.962	6135	0,31%
2008	2.103.641	9048,4	0,43%
2009	1.559.626	5272,6	0,34%
2010	1.913.160	7451	0,39%

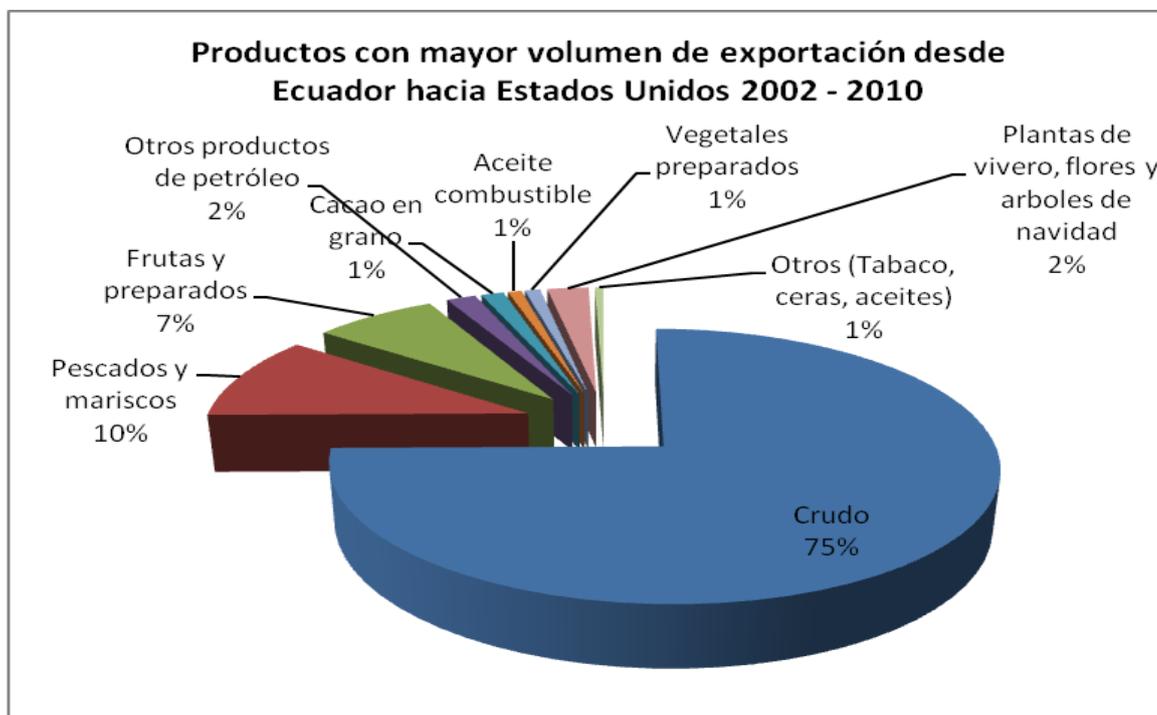
Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

Los productos ecuatorianos en el mercado estadounidense, tiene una participación bastante limitada, al igual que los países de la zona, pero es importante destacar el crecimiento que esta participación ha obtenido durante los últimos 10 años. Gracias al petróleo y al incremento en el precio del barril del mismo, los montos en millones de dólares crecieron como la participación de mercado, en Estados Unidos y otros países del mundo.

5.2 COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES HACIA ESTADOS UNIDOS

GRAFICO 8



Fuente: US Census Bureau
Elaboración: Sara Carreño

El producto que se exporta en mayor volumen hacia Estados Unidos es el crudo de petróleo, alcanzando durante los últimos 8 años alrededor de 35 millones de dólares, seguido por los mariscos y las frutas como el banano que tiene un gran posicionamiento en varios mercados internacionales.

Dentro de las categorías de las frutas y vegetales, hay muchos productos no tradicionales que actualmente tienen un gran mercado donde pueden ingresar, pero que actualmente están en desventaja debido a las barreras arancelarias que supone el habernos excluido del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

5.3 LA NEGACIÓN DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS

Nuestro país ya tuvo una prueba de lo que pudo ser el tratado de libre comercio con Estados Unidos, al otorgársele el ATPA y el ATPDEA, los resultados con estos tratados fueron de mucho beneficio para la economía y el comercio internacional de Ecuador.

El TLC iba a significar tanto para nosotros como para Estados Unidos, un intercambio comercial que beneficiaría a ambos. Un país industrializado como Estados Unidos, necesita de materia prima y un país en vías de desarrollo como el nuestro necesita de tecnología y capital para modernizar y hacer más eficientes sus procesos productivos.

Además en los casos de países como el nuestro, el beneficio es aún mayor debido a que la inversión extranjera directa que proviene de un país industrializado como Estados Unidos, busca principalmente la mano de obra de costo menor; así ellos se benefician y los países subdesarrollados tienen nuevas fuentes de trabajo y adquieren conocimientos de nuevas tecnologías, calidad y procedimientos en procesos productivos.

Ecuador no iba a ser la excepción, actualmente ya hemos vivido las consecuencias del ATPDEA, que han sido un incremento en los niveles de exportación de diferentes productos hacia Estados Unidos, por lo tanto con mayor cantidad de partidas arancelarias que tengan libre acceso al mercado estadounidense, el nivel de exportaciones también se vería incrementado, lo cual se reflejaría en algunos otros indicadores.

6. ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO ECUADOR – CHILE – ESTADOS UNIDOS / ECUADOR – PERU – ESTADOS UNIDOS

Para realizar el encadenamiento productivo con Estados Unidos, se han seleccionado como socios a Chile y Perú, para lo cual en el capítulo anterior se realizó un análisis de las relaciones económicas de cada uno con Estados Unidos, con la finalidad que se pueda identificar los factores claves que serán de beneficio para Ecuador de cada uno de sus socios en el proceso del encadenamiento productivo.

A continuación se realizará un análisis de las relaciones comerciales de Ecuador con cada uno de los socios, para proceder a identificar los productos de exportación de Ecuador que representan una oportunidad para el encadenamiento.

6.1 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR – CHILE

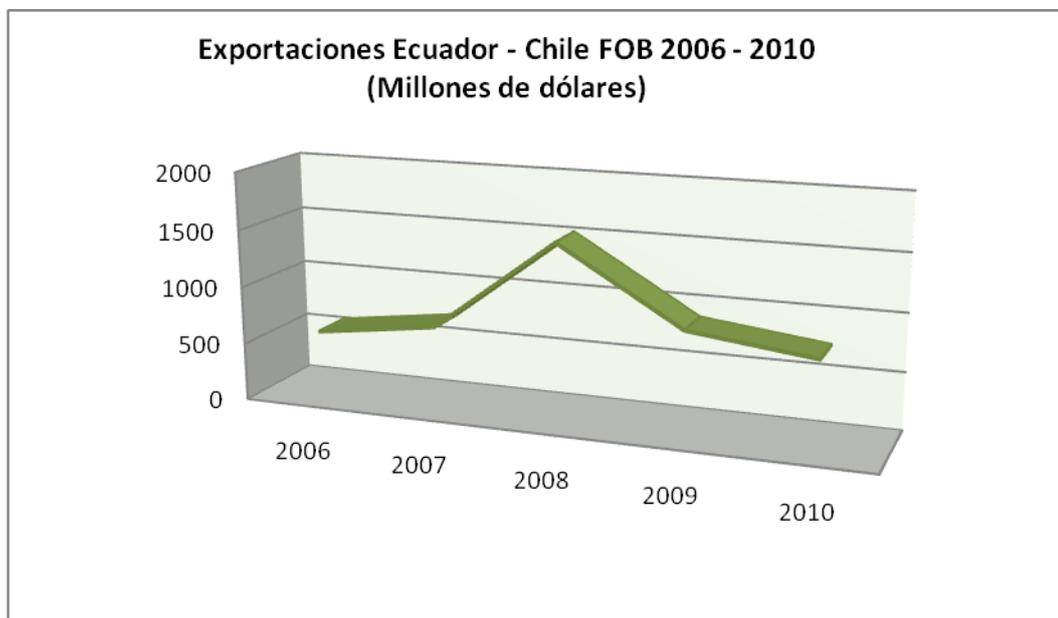
Ecuador ha consolidado sus relaciones comerciales con Chile y el intercambio comercial ha sido favorable para Ecuador. En 1994 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica (ACE No 35), con el objetivo de crear un espacio económico ampliado entre ambos países¹⁸; posterior a esto, a inicios del 2010 entró en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica (ACE No 65) que ampliaba los capítulos en cuanto a comercio de servicios y la solución de controversias.

Durante los últimos cinco años, el comercio entre Ecuador y Chile se ha incrementado, con una balanza comercial positiva para Ecuador; cuyas exportaciones hacia este país han incrementado en casi 100% durante este período de tiempo.

¹⁸ CHILE – ECUADOR, SICE: Sistema de Información sobre Comercio Exterior – Extraído el 11 de Septiembre, 2011

http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_ECU/CHL_ECU_s.ASP

GRAFICO 9



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Sara Carreño

En los últimos cinco años las exportaciones de Ecuador hacia Chile tuvieron una tendencia creciente hasta el año 2008 con su pico más alto, llegando a completar casi los 1500 millones de dólares FOB, a partir de este año, en el 2009 se evidencia una gran caída a menos de 1000 millones de dólares y posteriormente siguió cayendo en el 2010, a pesar de estas recaídas en las exportaciones, la balanza comercial entre Ecuador y Chile se mantiene positiva.

6.1.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA CHILE

GRAFICO 10



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Sara Carreño

El principal producto de exportación de Ecuador es el petróleo, y el mercado chileno no es la excepción entre los destinos de los derivados de este productos, es así como los aceites crudos de petróleo constituye el producto que tuvo mayor volumen de exportación en cuanto a millones de dólares; seguido por el banano. Entre otros productos que se exportan hacia el mercado chileno también tenemos: camarones, conservas de atún y cacao que también se exportan en grandes volúmenes a todo el mundo.

6.2 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR – PERÚ

Para Ecuador y Perú, las relaciones económicas se consolidaron a partir del año 1998 con la Suscripción del Acuerdo de Paz firmado entre los gobernantes de ambos países, Jamil Mahuad y Alberto Fujimori; desde entonces, el intercambio comercial entre los dos países incrementó de 300 millones de dólares a 2260 en el 2008¹⁹.

Actualmente, Perú es uno de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas, superado por Estados Unidos y Panamá, y constituye el primer destino de los productos ecuatorianos en América del Sur. Para Perú, Ecuador es el cuarto proveedor, siendo superado por Estados Unidos, Japón y Brasil.

En cuanto a balanza comercial, Ecuador la mantiene a su favor y la tendencia de las exportaciones en los últimos años se ha mantenido creciente.

GRAFICO 11



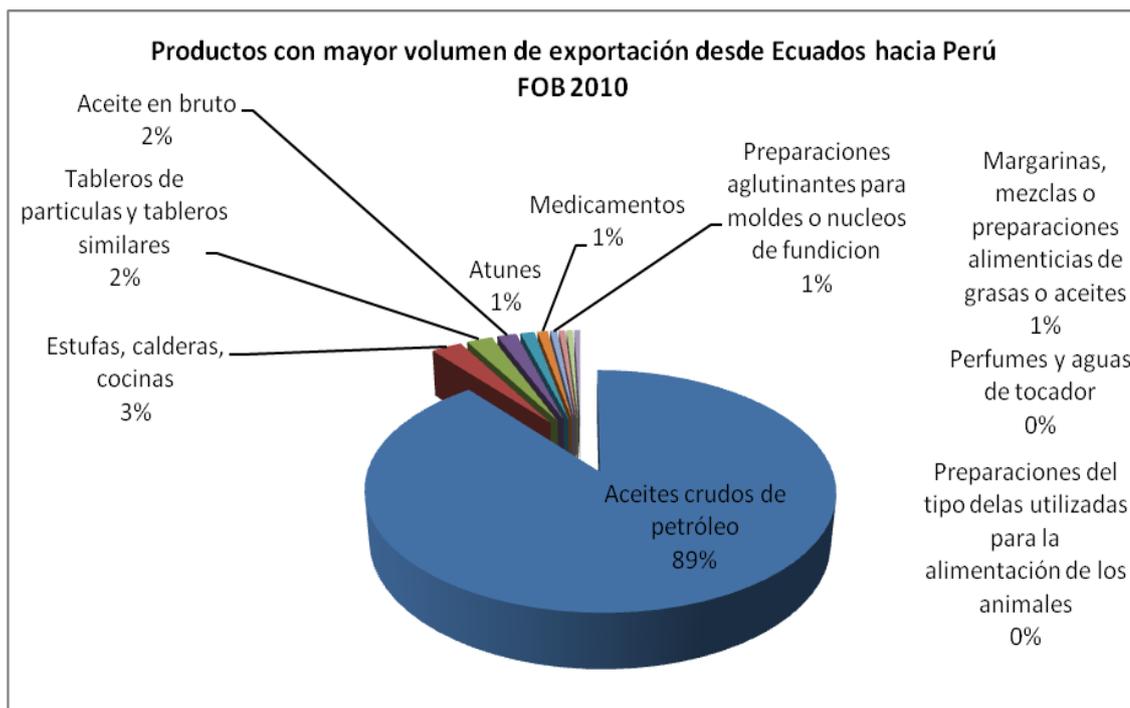
Fuente: Embajada del Ecuador en Perú
Elaboración: Sara Carreño

¹⁹ Perú. Embajada de Ecuador en Lima. (2009). COMERCIO BILATERAL ECUADOR PERU. Lima: Autores

Al igual que el caso de Chile, las exportaciones hacia Perú tienen su pico más alto en el año 2008, superando los 1500 millones de dólares y luego tienen una caída en el 2009. Es importante destacar que aún con las caídas de las exportaciones hacia Perú, la balanza comercial con este país se mantiene positiva.

6.2.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA PERU

GRAFICO 12



Fuente: Embajada de Ecuador en Perú

Elaboración: Sara Carreño

En cuanto a la composición de las exportaciones hacia Perú, los aceites crudos de petróleo son el primer producto de exportación hacia Perú, al igual que con la mayoría de países con los cuales Ecuador mantiene relaciones comerciales, seguido de este están las estufas y calderas y algunos otros productos como los atunes y medicamentos.

6.3 NORMAS DE ORIGEN

Las normas de origen “*son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto*”²⁰; son básicamente utilizadas para determinar los parámetros que deben cumplir la mercancía en un acuerdo comercial. En los casos de los Acuerdos de Promoción Comercial de Chile y Estados Unidos, este capítulo cubre a todas las partidas arancelarias a excepción de los textiles, que cuentan con sus reglas específicas.

De acuerdo a los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos de Perú y Chile, un bien es originario si cumple con los siguientes parámetros:

- Es producido u extraído totalmente en alguno de los países que se incluyen en el Acuerdo, en este caso Chile, Perú o Estados Unidos.
- Es producido totalmente en cualquiera de las partes si, las materias primas sufren el correspondiente cambio de clasificación arancelaria de acuerdo a lo indicado en las reglas específicas (Anexo 1).
- Es producido en cualquiera de las partes si los productos cumplen con lo requerido en valor de contenido regional u otros requisitos de las reglas específicas que correspondan.
- Los productos son elaborados en cualquiera de las partes, con materia prima originaria del mismo país.
- Peces, crustáceos y otras especies obtenidas del mar fuera del territorio de una de las partes, por barcos registrados por este país y que enarboles su bandera.

Aparentemente, dichas restricciones en las normas de origen limitan la materia prima importada para los bienes finales, también dejan brechas abiertas para la inclusión de ciertos mecanismos que a través de reglas específicas permitirán el cambio de clasificación arancelaria o el cumplimiento de los valores de contenido regional.

²⁰ INFORMACION TECNICA SOBRE LAS NORMAS DE ORIGEN – Organización Mundial de Comercio
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm

En estos casos, los cambios de partida o de subpartida son hasta cierto punto más flexibles, pero con ciertas reglas se podría limitar el uso de los bienes importados con el VCR. El Valor de Contenido Regional, no es otra cosa que el valor de la materia prima regional, expresada en porcentaje.

6.3.1 CLÁUSULA DE MÍNIMIS

Bajo esta cláusula se podrá considerar un producto como originario cuando el valor de los insumos utilizados, provenientes de terceros países no excede el 10% del valor del producto final.

6.4 IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTO PARA ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

Como primer paso para llevar a cabo el encadenamiento productivo, se debe identificar productos tanto en los países socios, que puedan ser exportados hacia Estados Unidos y que puedan contener materia prima de un tercer país y, así mismo identificar los productos que se puedan exportar a nuestros socios como materia prima.

En el caso de la identificación de los productos de exportación desde Chile y Perú hacia Estados Unidos, se debería enfocar en los siguientes criterios de las normas de origen:

- Se deben excluir para el encadenamiento productivo, todos los productos que no tienen mayor elaboración o que sean obtenidos por explotación, crianza, cultivo, etc.; esto incluye todos los productos agrícolas, animales, etc. más adelante se detallarán algunos ejemplos.
- Se debe identificar cuáles son los productos que son materia prima, cuáles son productos semi-elaborados y cuáles son los productos finales
- También deben ser excluidos los productos que ya gozan de aranceles 0% gracias a la cláusula de la Nación más favorecida, la cual permite que *“partes contratantes garantiza a la otra un tratamiento tan favorable como el que haya otorgado a terceras naciones”*²¹, lo cual favorece al comercio internacional puesto que se extienden preferencias arancelarias a todos los socios comerciales de un país.
- Se deben considerar los productos que hayan estado exportándose en los últimos diez años, y especialmente aquellos que no contaban con preferencia arancelaria, y que ahora lo hacen, lo cual supone un incremento en las exportaciones de dichos productos.

²¹ CLAUSULA NACION MAS FAVORECIDA – DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/c21.htm>

Así como los parámetros que se deben seguir para identificar el producto para realizar el encadenamiento productivo en Chile y Perú, debemos identificar los productos que serán exportados desde Ecuador para que sean materia prima de estos bienes que se exportarán hacia Estados Unidos.

El principal requerimiento que deben cumplir las exportaciones desde Ecuador hacia Ecuador y Chile es que cuenten con preferencia arancelaria en su acceso a cualquiera de estos países, y que además, sirva de materia prima para los bienes finales a ser fabricados en Perú y Chile.

6.4.1 PRODUCTOS CHILENOS: DEMANDA ESTADOUNIDENSE

De acuerdo al gráfico 2, para Chile los productos que mayormente se exportan hacia Estados Unidos son los pescados y mariscos, seguido por el vino y sus productos relacionados, las frutas y sus preparados y el material para la agricultura. A continuación tenemos el cuadro 3, con el detalle de cada partida arancelaria exportada en mayor volumen hacia Estados Unidos.

PRODUCTOS CON MAYOR VOLUMEN DE EXPORTACION CHILE - USA 2002 - 2010	
MILES DE DOLARES	
Frutas y preparados, incluyendo jugo congelado	1.697.394
Vino y productos relacionados	1.759.193
Pescados y mariscos	5.897.806
Material para la agricultura incluyendo animales y su casta	1.307.293
Químicos industriales inorgánicos	1.644.163
Químicos industriales orgánicos	633.659
Madera	1.888.904
Cobre	1.827.199
Oro no monetario	2.029.081

Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

Para Chile, la partida arancelaria que podemos identificar como potencial para elaborar un encadenamiento productivo con Ecuador es Frutas y preparados, incluyendo jugo congelado; es una partida que deja abiertas a muchas opciones. En frutas no podemos competir directamente con Chile, pero en preparados hay una gran variedad que podemos identificar para exportar hacia Estados Unidos,

Dado que la partida escogida en Chile para realizar nuestro encadenamiento productivo es frutas y preparados incluyendo jugo congelado, los productos que se han escogido en Ecuador para que sean materia prima son los siguientes:

- Piñas
- Mangos

En ambos casos tenemos dos productos en específico con los que se puede llevar a cabo un encadenamiento productivo, estos son, el puré de frutas y las conservas.

6.4.1.1 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO: PIÑAS

FIGURA 4



Elaboración: Sara Carreño

Como podemos observar en la figura, las piñas en la actualidad deben pagar un arancel especial concedido por la cláusula de la nación más favorecida que es el 0.2% del valor total exportado hacia Estados Unidos, aún siendo un arancel mínimo, representa un gran impacto para los exportadores ecuatorianos y para los consumidores finales en el destino ya que el costo del producto se incrementa.

El encadenamiento se llevará a cabo mediante la exportación de las piñas a Chile, para que posteriormente, mediante un proceso de industrialización puedan ser convertidas en puré, conservas o mermeladas y posteriormente ingresar al mercado estadounidense bajo los beneficios del tratado de Libre Comercio entre estos dos países.

6.4.1.2 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO: MANGOS

Adicional a las piñas, podemos realizar el mismo tipo de encadenamiento productivo con el mango; que es uno de los productos que se vio seriamente afectado ante el anuncio de la no renovación de las preferencias arancelarias. La cosecha y comercialización de este empieza a partir del mes de Septiembre de cada año, sin embargo este año, a partir de abril, los productores empezaron a sentir los efectos de la falta del ATPDEA con las cancelaciones de algunos pedidos que tenían por adelantado.

Al igual que con las piñas, en el caso del mango también se puede realizar un encadenamiento productivo exportando este producto hacia Chile y Perú para que posteriormente sea convertido en puré y conservas que a su vez ingresarían bajo la partida arancelaria de Frutas y sus preparados.

FIGURA 5



Elaboración: Sara Carreño

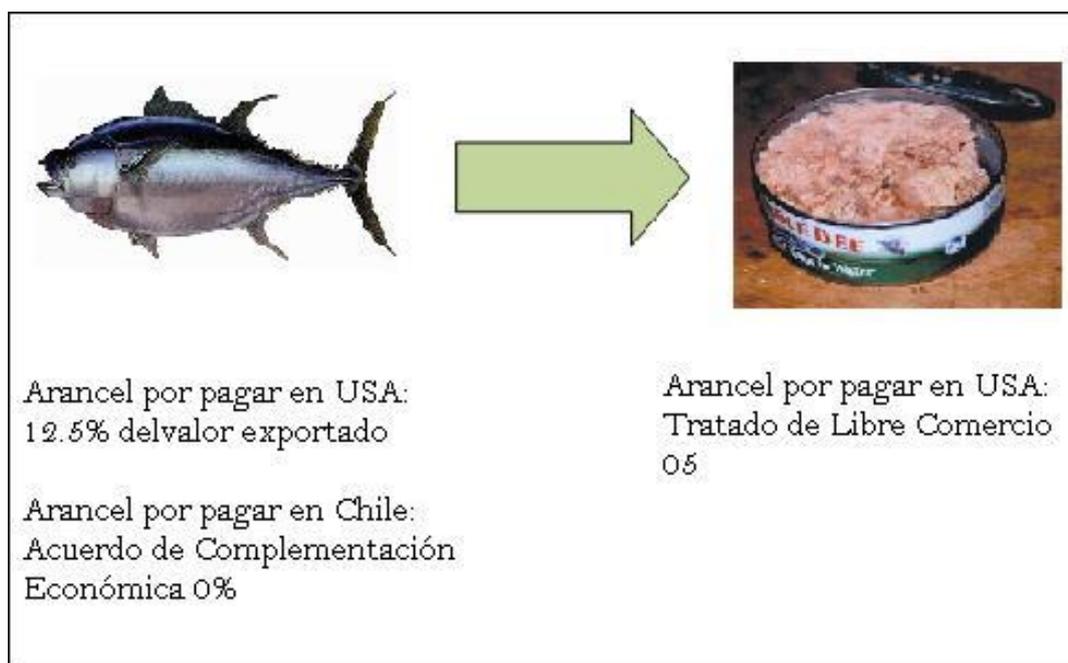
De acuerdo a lo anteriormente expuesto, el mango siendo uno de los productos ecuatorianos que se verá afectado ante la falta del ATPDEA, el encadenamiento productivo se llevará a cabo mediante la exportación a Chile y su procesamiento en este país para que pueda convertirse en Conservas o puré y su posterior exportación hacia Estados Unidos.

Sin ATPDEA, gracias a la cláusula de la Nación más Favorecida, este producto debe pagar únicamente 1% del valor total exportado, que aparentemente es un monto pequeño, pero tiene gran incidencia en los costos finales del producto.

6.4.1.3 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO: ATÚN

El atún es otro de los productos que está amenazado ante la falta de un acceso preferencial hacia Estados Unidos, este tendrá que pagar de arancel a su ingreso a este país, 12.5% del total exportado, lo cual es una tasa muy alta para la exportación de este producto. Por lo tanto el encadenamiento productivo se llevará a cabo al igual que en los casos de las conservas; el producto será exportado a Chile y en este país se dará el proceso de enlatado; además se pueden hacer variedades de enlatados y de comidas de este tipo que contengan atún.

FIGURA 6



Elaboración: Sara Carreño

De acuerdo a lo ilustrado en el gráfico, el atún actualmente paga aranceles de 12.5% del total exportado hacia estados Unidos, en la exportación a Chile para 0% y el producto final que son los enlatados y otros productos elaborados con atún pagan el 0% desde Chile hacia Estados Unidos.

6.4.2 DEMANDA DE ESTADOS UNIDOS DE PRODUCTOS PERUANOS

En la ilustración del gráfico 6, los productos que mayormente se exportan hacia estados Unidos desde Perú son el cobre, el oro no monetario, los vegetales y sus preparados y los textiles también tienen un mercado bastante atractivo.

PRODUCTOS CON MAYOR VOLUMEN DE EXPORTACION PERU USA 2002 – 2010	
MILES DE DOLARES	
Cobre	4.852.306
Oro no monetario	2.325.403
Vegetales y preparados	2.427.093
Combustible	1.567.978
Prendas de vestir y artículos para el hogar de algodón	5.644.206
Joyas (Relojes, anillos, etc)	633.086
Otros metales preciosos	1.944.939
Otros productos de petróleo	1.567.978
Crudo	1.529.118
Pescado y mariscos	664.775

Fuente: US Census Bureau

Elaboración: Sara Carreño

Para iniciar el encadenamiento productivo con Perú, se deben escoger las partidas arancelarias de Vegetales y sus preparados, y pescados y mariscos; acogiéndonos a la norma de origen que indica que los productos de este tipo serán considerados como originarios de un país si son obtenidos por un barco de bandera de este país así sea en agua extranjeras.

Por parte de Ecuador, los productos que podemos identificar para realizar el encadenamiento productivo son los siguientes:

- Palmito
- Atún

6.4.2.1 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO: PALMITO

Al igual que en los casos de Chile, el palmito será exportado hacia Perú para que en este país obtenga la transformación necesaria, y así pueda gozar de los beneficios del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos.

FIGURA 7



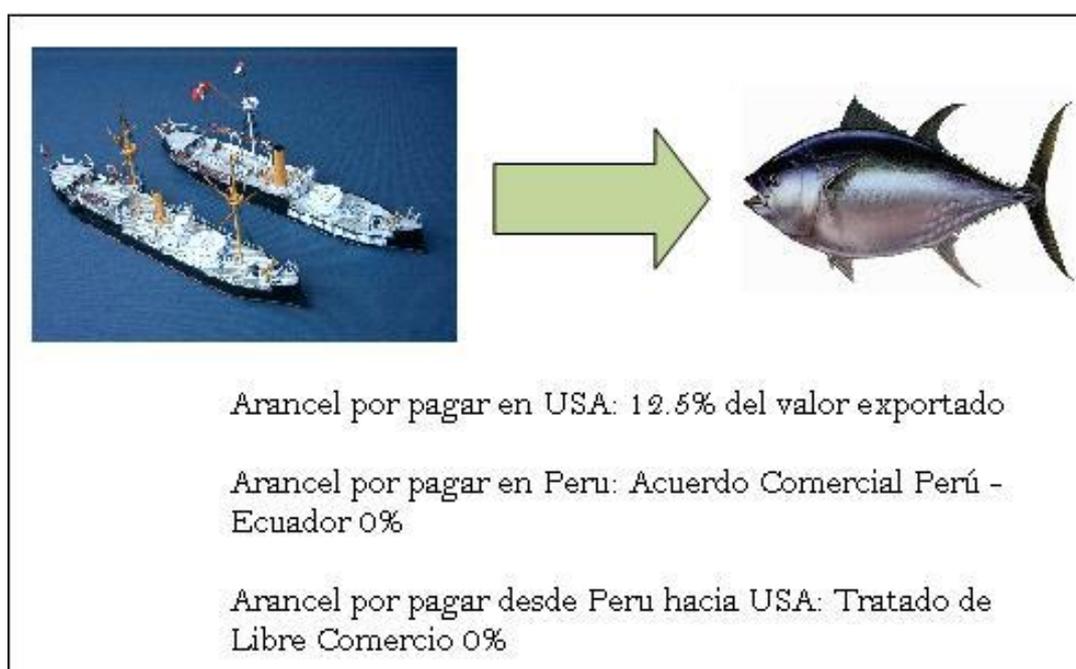
Elaboración: Sara Carreño

En el caso del palmito, si es exportado directamente desde Ecuador hacia Estados Unidos, este tendría que pagar un arancel del 0.9% del total exportado. Al realizar el encadenamiento productivo, dicho producto queda exento de pago en su exportación al Perú y el producto final tampoco tiene recargos de aranceles en su exportación hacia Estados Unidos.

6.4.2.2 ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO: ATUN

Para el encadenamiento productivo del atún, podría ser desarrollado al igual que los que se explicó en el caso de Chile. Pero a su vez tenemos la opción de que el producto sea extraído en aguas de otro país, siempre y cuando la embarcación que lo haga porte la bandera de una de las partes suscritas en el acuerdo. Para poder llevar a cabo esto, se puede montar una empresa filial en Perú, que se encargue de la pesca y comercialización del atún, de tal manera que las embarcaciones tengan bandera peruana.

FIGURA 8



Elaboración: Sara Carreño

El caso del encadenamiento productivo en Chile y Perú para el atún se puede llevar a cabo de dos maneras, exportando el producto ya extraído al país intermediario o estableciendo una filial en cualquiera de estos países que se encargue de estas actividades pero extrayendo el producto en aguas ecuatorianas con bandera de estos países, para que así pueda ser exportado como producto originario.

Al realizar el encadenamiento productivo, el atún está evitando el pago de 12.5% del total exportado.

6.5 FACTORES QUE DEBEN CONSIDERARSE EN EL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

- ✓ Al emprender un proyecto de este tipo en Ecuador, se debe tener en consideración que hay varios sectores involucrados de las partes participantes, empresarios, gobiernos, cámaras de comercio, etc., y la información es de vital importancia en cada una de estas áreas.
- ✓ Se debe priorizar la consolidación de alianzas comerciales y de cooperación con los países que serán nuestros socios en este proyecto.
- ✓ Es importante, que los empresarios ecuatorianos interesados en este tipo de negociaciones, mantengan contacto directo con las Cámaras de Comercio, y bilaterales; así mismo el gobierno deberá dar su respaldo para facilitar el camino para los empresarios.
- ✓ Se deberá identificar los productores y exportadores en Ecuador, con la finalidad de presentar la propuesta y motivarlos a exportar de esta manera.
- ✓ Se debe destacar, que a pesar de que al momento no hay gran variedad de productos con los que se pueda iniciar un encadenamiento productivo; a largo plazo con la liberación de más partidas arancelarias por parte de Estados Unidos hacia Perú y Chile, se podrá analizar el comportamiento de la demanda de los productos que incluyan estas nuevas partidas y se convertirán en potenciales mercados por satisfacer.

CONCLUSIONES

1. Para los países en vías de desarrollo es de vital importancia mantener un acuerdo comercial con un país desarrollado y con su principal aliado comercial. En el caso de Ecuador, la no renovación de las preferencias arancelarias por parte de Estados Unidos, representa una gran desventaja que a largo plazo afectará a las exportaciones de los productos no tradicionales. Ante esta situación, el encadenamiento productivo y las alianzas comerciales con otros países son una gran oportunidad para que los productos ecuatorianos se beneficien de los acuerdos comerciales de sus socios.

En la actualidad, los aranceles que anteriormente estaban cubiertos por el ATPDEA, debían ser asumidos por exportadores o importadores, que trae como consecuencia un alza en el precio final del producto y a su vez la posibilidad de que la participación de mercado se pierda ante países que tengan una ventaja competitiva en preferencias arancelarias. Dado que durante los últimos años Estados Unidos ha enfrentado crisis financieras, que mantiene al país restringido en sus compras, los países con Tratados de Libre comercio con este país tendrán preferencia como proveedores.

2. Ecuador, ante la falta de las preferencias arancelarias debe buscar una alternativa que permita que sus productos ingresen sin pagar aranceles. Se podría tomar los ejemplos de Colombia y Chile que mediante una alianza estratégica, como lo es el encadenamiento productivo, mediante la cual Colombia se beneficia de los privilegios arancelarios que Chile mantiene con los países asiáticos y así exportar sus productos hacia este mercado.

3. Por medio de un encadenamiento productivo con Chile y Perú, Ecuador podrá introducir sus productos en el mercado estadounidense indirectamente, beneficiándose de los acuerdos arancelarios de cada uno de estos países. Los productos deberán pasar por un proceso de industrialización en cada uno de estos países para así poder ser considerados bajo las reglas de cada uno de los Tratados de Libre Comercio. Además esta alternativa representa una gran oportunidad para que Ecuador se abra hacia nuevos mercados, mediante alianzas con otros países de la zona con los cuales se mantenga una balanza comercial positiva

RECOMENDACIONES

1. Siendo Estados Unidos el mayor socio comercial de Ecuador, este debe tener como principal objetivo consolidar un Tratado de Libre Comercio o algún otro tipo de concesión, que permita a los productos ecuatorianos obtener el acceso preferencial a este mercado, para que así no se encuentren en desventaja ante otros países de la región. El encadenamiento productivo, es una gran oportunidad para acceder a Estados Unidos y a nuevos mercados.
2. Ante la situación actual, en la cual no tenemos acceso preferencial al mercado estadounidense, una alianza estratégica es una de las opciones que se presentó en esta investigación para introducir los productos ecuatorianos al mercado estadounidense, beneficiándose de los acuerdos comerciales de los países socios. Si este es el caso, el gobierno deberá identificar a todas las partes involucradas en el proceso y proporcionar la información necesaria a cada una de estas áreas para que así puedan ejecutar el proceso efectivamente.
3. En caso de implementarse el encadenamiento productivo como una alternativa ante la falta de acceso preferencial, a largo plazo, las nuevas partidas arancelarias que se hayan desbloqueado con el Tratado de Libre Comercio en Perú y Chile, podrían representar un potencial mercado del cual al momento no tenemos participación en Estados Unidos. Principalmente se debe buscar aliados con los que Ecuador mantenga una balanza comercial positiva, como Bolivia, Venezuela, Chile y como ejemplos en Centroamérica El Salvador, Nicaragua, entre otros.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Frederic S. Pearson, (2000). Relaciones Internacionales. Bogotá: McGraw Hill.
- Paul Krugman, (2006). Economía Internacional Teoría y Política.
EU Trade policy in the context of the financial crisis: Recent achievements and priorities for the future, diciembre del 2009.
- Tratado de Libre Comercio Colombia estados Unidos Resumen. SICE. 2009
- El Impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) en la balanza de pagos hasta el 2010. Banco Central de La República de Colombia. 2005
- TLC Perú - EEUU: Textos del Acuerdo. 2009
- Texto del Acuerdo – Tratado de Libre Comercio Chile, Estados Unidos. Prochile
- Alternativas de Negociación con Estados Unidos. Revista PLUS Valor. Abril 2011
- Banco Central del Ecuador.
- Banco Central de la República de Colombia
- United States Census Bureau
- Encadenamientos Productivos una nueva forma de exportar. Ruales, Antonio. CORPEI 2011
- Ecuador y Chile trabajan en el desarrollo del Comercio. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Boletín de Prensa No 239

- Encadenamiento Productivo de las Empresas Ecuatorianas con Perú y Colombia para exportaciones hacia EEUU. Comité Empresarial Ecuatoriano.2011
- http://www.prochile.cl/tlc/chile_usa/chile_usa_indice.php
- http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3147:ecuador-y-el-tlc-con-estados-unidos&catid=44:derecho-internacional&Itemid=420
- http://www.pnud.org.ec/Publicaciones/TLC/InformeUNDP_CEPLA.pdf
- https://www.bmi.gob.sv/pls/portal/docs/PAGE/BMI_HTMLS/BMI_PULSO_MYPE_IMG/ENCADENAMIENTOS%20PRODUCTIVOS.PDF
- https://www.bmi.gob.sv/pls/portal/docs/PAGE/BMI_HTMLS/BMI_PULSO_MYPE_IMG/ENCADENAMIENTOS%20PRODUCTIVOS.PDF
- http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_USA/Studies/CAN_TLC_s.pdf
- www.eluniverso.com
- www.diariohoy.com
- www.mercurio.cl

ANEXOS

ANEXO 1 TEXTO OFICIAL NORMAS DE ORIGEN TLC PERU – ESTADOS UNIDOS

Capítulo Cuatro

Reglas de Origen y Procedimientos de Origen

Sección A: Reglas de Origen

Artículo 4.1: Mercancías Originarias

Salvo que se disponga lo contrario en este Capítulo, cada Parte dispondrá que una mercancía es originaria cuando:

(a) la mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;

(b) es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y

i) cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre el correspondiente cambio en la clasificación arancelaria, especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y del Vestido), o

ii) la mercancía, de otro modo, satisface cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable u otros requisitos especificados en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y del Vestido),

y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables de este Capítulo; o

(c) la mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Artículo 4.2: Valor de Contenido Regional

1. Cuando el Anexo 4.1 especifique una prueba de valor de contenido regional para

determinar si una mercancía es originaria, cada Parte dispondrá que el importador, exportador o productor podrá, con el propósito de solicitar el trato arancelario preferencial de acuerdo al Artículo 4.15, calcular el valor de contenido regional con

base en uno u otro de los siguientes métodos:

(a) Método Basado en el Valor de Materiales No Originarios (“Método de Reducción del Valor”)

$$VCR = \frac{VA - VMN}{VA} \times 100$$

VA

(b) Método Basado en el Valor de los Materiales Originarios (“Método de Aumento del Valor”)

$$VCR = \frac{VMO}{VA} \times 100$$

VA

donde,

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

VA es el valor ajustado de la mercancía;

VMN es el valor de los materiales no originarios adquiridos y utilizados por el

productor en la producción de la mercancía; el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia; y VMO es el valor de los materiales originarios adquiridos o de fabricación propia y utilizados por el productor en la producción de la mercancía.

2. Cada Parte dispondrá que todos los costos considerados para el cálculo de valor de contenido regional serán registrados y mantenidos de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, aplicables en territorio de la Parte donde la mercancía se produce.

3. Cuando el Anexo 4.1 especifique una prueba de valor de contenido regional para determinar si una mercancía de la industria automotriz¹ es originaria, cada Parte dispondrá que el importador, exportador o productor con el propósito de solicitar el trato arancelario preferencial de acuerdo al Artículo 4.15, deberá calcular el valor de contenido regional de esa mercancía basado únicamente en el siguiente método: Método para las Mercancías de la Industria Automotriz (“Método del Costo Neto”)

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

CN

donde,

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto de la mercancía; y

VMN es el valor de los materiales no originarios adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía; el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia.

¹ El párrafo 3 aplicará únicamente a mercancías clasificadas bajo las siguientes partidas o subpartidas del

Sistema Armonizado: 8407.31 a 8407.34 (motores), 8408.20 (motores diesel para vehículos), 84.09

(partes de motores) 87.01 a 87.05 (vehículos), 87.06 (chasis), 87.07 (carrocerías) y 87.08 (partes para vehículo).

4. Cada Parte dispondrá que para efectos del método de cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el párrafo 3, el importador, exportador o productor, podrá promediar el cálculo en el año fiscal del productor, en base a todos los

vehículos automotores de esa categoría, o sólo los vehículos automotores de esa categoría que se exporten a territorio de una o más de las Partes, utilizando cualquiera

de las siguientes categorías:

(a) la misma línea de modelo en vehículos automotores de la misma clase de vehículos producidos en la misma planta en territorio de una Parte;

(b) la misma clase de vehículos automotores producidos en la misma planta en territorio de una Parte; o

(c) la misma línea de modelo en vehículos automotores producidos en territorio de una Parte.

5. Cada Parte dispondrá que para efectos del cálculo del valor de contenido

regional de conformidad con el párrafo 3, para materiales automotrices² producidos en la misma planta, un importador, exportador o productor podrá, usar un cálculo:

(a) promediado:

(i) sobre el año fiscal del productor del vehículo automotor a quien se vende la mercancía;

(ii) en cualquier trimestre o mes; o

(iii) en el año fiscal del productor del material automotriz; siempre que la mercancía hubiera sido producida durante el año fiscal, trimestre o mes que forma la base para el cálculo;

(b) en el cual el promedio a que se refiere el subpárrafo (a) es calculado separadamente para tales mercancías vendidas a uno o más productores de vehículos; o

(c) en el cual el promedio en el subpárrafo (a) o (b) es calculado separadamente para aquellas mercancías que son exportadas a territorio de una o más de las Partes.

Artículo 4.3: Valor de los Materiales

Cada Parte dispondrá que para los propósitos de los Artículos 4.2 y 4.6, el valor de un material será:

² El párrafo 5 aplicará únicamente a los materiales automotrices clasificados en las siguientes partidas o

subpartidas del Sistema Armonizado: 8407.31 a 8407.34 (motores), 8408.20 (motores diesel para vehículos), 84.09 (partes de motores), 87.06 (chasis), 87.07 (carrocerías) y 87.08 (partes de vehículo).

(a) en el caso de un material importado por el productor de la mercancía, el valor ajustado del material;

(b) en el caso de un material adquirido por el productor en el territorio donde se produce la mercancía, el valor determinado de conformidad con lo dispuesto en los Artículos 1 al 8, Artículo 15 y las correspondientes notas interpretativas del Acuerdo de Valoración Aduanera, *i.e.* de la misma manera que para las mercancías importadas, con las modificaciones razonables que sean requeridas debido a la ausencia de importación por el productor; o

(c) en el caso de un material de fabricación propia,

(i) todos los gastos incurridos en la producción del material, incluyendo los gastos generales; y

(ii) un monto por utilidades equivalente a las utilidades agregadas en el curso normal del comercio.

Artículo 4.4: Ajustes Adicionales al Valor de los Materiales

1. Cada Parte dispondrá que en el caso de los materiales originarios, los siguientes gastos, cuando no estén incluidos en el Artículo 4.3, se podrán agregar al valor del material:

(a) los costos de flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material dentro del territorio de una Parte o entre los territorios de dos o más Partes hasta el lugar donde está ubicado el productor;

(b) aranceles, impuestos y costos por servicios de agentes de aduana, pagados por el material en el territorio de una o más de las Partes, distintos de los aranceles e impuestos diferidos, reembolsados,

reembolsables o de otra manera recuperables, incluyendo el crédito por aranceles o impuestos pagados o por pagar; y

(c) el costo de los desechos y desperdicios derivados de la utilización del material en la producción de la mercancía, menos el valor de los desperdicios renovables o subproductos.

2. Cada Parte dispondrá que en el caso de los materiales no originarios los siguientes gastos, cuando estén incluidos en el Artículo 4.3, se podrán deducir del valor del material:

(a) los costos de flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material dentro del territorio de una Parte o entre los territorios de dos o más Partes hasta el lugar donde está ubicado el productor;

(b) aranceles, impuestos y costos por servicios de agentes de aduana, pagados por el material en el territorio de una o más de las Partes, distintos de los aranceles e impuestos diferidos, reembolsados, reembolsables o de otra manera recuperables, incluyendo el crédito por aranceles o impuestos pagados o por pagar;

(c) el costo de los desechos y desperdicios derivados de la utilización del material en la producción de la mercancía, menos el valor de los desperdicios renovables o subproductos; y

(d) el costo de los materiales originarios utilizados en la producción del material no originario en el territorio de una Parte.

Artículo 4.5: Acumulación

1. Cada Parte dispondrá que las mercancías o materiales originarios de una o más de las Partes, incorporados a una mercancía en el territorio de otra Parte, se considerarán

originarios del territorio de esa otra Parte.

2. Cada Parte dispondrá que una mercancía es originaria, cuando la mercancía es producida en el territorio de una o más de las Partes, por uno o más productores, siempre que la mercancía cumpla los requisitos del Artículo 4.1 y los demás requisitos

aplicables de este Capítulo.

Artículo 4.6: De Minimis

1. Excepto lo dispuesto en el Anexo 4.6, cada Parte dispondrá que una mercancía que no sufre un cambio en la clasificación arancelaria de conformidad con el Anexo 4.1,

es sin embargo originaria si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en

la producción de la mercancía y que no sufren el cambio de clasificación arancelaria

aplicable, no excede el diez por ciento del valor ajustado de la mercancía, siempre que

el valor de tales materiales no originarios se incluya en el valor de los materiales no

originarios para cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable y que la

mercancía cumpla con todos los demás requisitos aplicables en este Capítulo.

Artículo 4.7: Mercancías y Materiales Fungibles

1. Cada Parte dispondrá que un importador pueda solicitar que una mercancía o material fungible sea originario, cuando el importador, exportador o productor ha:

- (a) segregado físicamente cada mercancía o material fungible; o
- (b) usado cualquier método de manejo de inventarios, tales como el de promedios, últimas entradas - primeras salidas (UEPS) o primeras entradas - primeras salidas (PEPS), reconocidos en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de la Parte donde se realiza la producción o de otra manera aceptados por la Parte donde se realiza la producción.

2. Cada Parte dispondrá que el método de manejo de inventarios seleccionado de conformidad con el párrafo 1 para una mercancía o material fungible en particular, deberá continuar siendo utilizado para aquella mercancía o material a través del año

fiscal de la persona que seleccionó el método de manejo de inventarios.

Artículo 4.8: Accesorios, Repuestos y Herramientas

1. Cada Parte dispondrá que los accesorios, repuestos o herramientas usuales de la mercancía, entregados con la mercancía, se deberán tratar como originarios si la mercancía es originaria y no se tomarán en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sufren el correspondiente cambio de clasificación arancelaria, siempre que:

- (a) los accesorios, repuestos y herramientas estén clasificados con la mercancía y no se hubiesen facturado por separado, independientemente de que cada uno se identifique por separado en la propia factura; y
- (b) las cantidades y el valor de dichos accesorios, repuestos o herramientas sean los habituales para la mercancía.

2. Si una mercancía está sujeta al requisito de valor de contenido regional, el valor de los accesorios, repuestos o herramientas descritos en el párrafo 1, se tomará en cuenta, como materiales originarios o no originarios, según sea el caso, al calcular el

valor de contenido regional de la mercancía.

Artículo 4.9: Juegos o Surtidos de Mercancías

1. Cada Parte dispondrá que si las mercancías son clasificadas como un juego o surtido como resultado de la aplicación de la Regla 3 de las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, el juego o surtido se considerará como originario sólo si cada mercancía en el juego o surtido es originaria y tanto el juego o

surtido como las mercancías cumplen con todos los demás requisitos aplicables en este

Capítulo.

2. No obstante el párrafo 1, un juego o surtido de mercancías es originario, si el valor de todas las mercancías no originarias en el juego o surtido no excede 15 por ciento del valor ajustado del juego o surtido.

Artículo 4.10: Envases y Material de Empaque Para la Venta al por Menor

1. Cada Parte dispondrá que los envases y los materiales de empaque en que una mercancía se presente para la venta al por menor, si están clasificados con la mercancía,

no se tomarán en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sufren el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas de Origen del Sector Textil y del Vestido).

2. Si la mercancía está sujeta al requisito de valor de contenido regional, el valor de los envases y materiales de empaque descritos en el párrafo 1 se tomará en cuenta como originario o no originario, según sea el caso, para calcular el valor de contenido regional de la mercancía.

Artículo 4.11: Contenedores y Materiales de Embalaje para Embarque

Cada Parte dispondrá que los contenedores y materiales de embalaje para embarque no sean tomados en cuenta para determinar si una mercancía es originaria.

Artículo 4.12: Materiales Indirectos Empleados en la Producción

Cada Parte dispondrá que un material indirecto sea considerado como originario independientemente del lugar de su producción.

Artículo 4.13: Tránsito y Transbordo

Cada Parte dispondrá que una mercancía no se considerará originaria, si la mercancía:

- (a) sufre un procesamiento ulterior o es objeto de cualquier otra operación, fuera del territorio de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones o para transportarla a territorio de una Parte; o
- (b) no permanece bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de un país no Parte.

Artículo 4.14: Consultas y Modificaciones

1. Las Partes realizarán consultas regularmente para garantizar que este Capítulo sea administrado de manera efectiva, uniforme y de conformidad con el espíritu y los

objetivos de este Acuerdo y cooperarán en la administración de este Capítulo.

2. Una Parte que considere que una regla de origen específica establecida en el Anexo 4.1 requiere ser modificada para tomar en cuenta desarrollos en los procesos

productivos, desabastecimiento de materiales originarios u otros factores relevantes,

podrá someter una propuesta de modificación, junto con las razones y estudios que la

apoyen, a consideración de las Partes.

3. A la presentación por una Parte, de una propuesta de modificación de conformidad con el párrafo 2, la Comisión podrá remitir el asunto a un grupo de trabajo

ad hoc, dentro de un plazo de 60 días o en otra fecha que la Comisión pueda decidir. El

grupo de trabajo se deberá reunir para considerar la modificación propuesta dentro de los 60 días siguientes a partir de la remisión o en otra fecha que la Comisión pueda decidir.

4. Dentro de ese período, tal como la Comisión lo disponga, el grupo de trabajo deberá proporcionar un reporte a la Comisión, exponiendo sus conclusiones y recomendaciones, si las hubiere.

5. A partir de la recepción del reporte, la Comisión podrá tomar las acciones pertinentes de conformidad con el Artículo 20.1.3.(b).

6. Respecto de una mercancía textil o del vestido, los párrafos 2 a 4 del Artículo 3.3 (Reglas de Origen, Procedimientos de Origen y Asuntos Conexos) se aplican en

lugar de los párrafos 2 a 5.

Sección B: Procedimientos de Origen

Artículo 4.15: Solicitud de Trato Preferencial

1. Cada Parte dispondrá que un importador podrá solicitar el trato arancelario preferencial basado en una de las siguientes:

(a) una certificación escrita o electrónica emitida por el importador, exportador o productor; o

(b) el conocimiento del importador de que la mercancía es originaria, incluyendo la confianza razonable en la información que posee el importador de que la mercancía es originaria.

2. Cada Parte dispondrá que una certificación no necesita estar hecha en un formato preestablecido, siempre que la certificación sea en forma escrita o electrónica,

incluyendo pero no limitado a los siguientes elementos:

(a) el nombre de la persona certificadora, incluyendo, cuando sea necesario, información de contactos u otra información de identificación;

(b) clasificación arancelaria bajo el Sistema Armonizado y una descripción de la mercancía;

(c) información que demuestre que la mercancía es originaria;

(d) fecha de la certificación; y

(e) en el caso de una certificación para múltiples embarques, emitida conforme al párrafo 4(b), el período que cubre la certificación.

3. Cada Parte dispondrá que una certificación del productor o exportador de la mercancía podrá llenarse sobre la base de:

(a) el conocimiento del productor o exportador de que la mercancía es originaria; o

(b) en el caso de un exportador, la confianza razonable en la certificación escrita o electrónica del productor de que la mercancía es originaria.

Ninguna Parte podrá exigir a un exportador o productor, proporcionar una certificación

escrita o electrónica a otra persona.

4. Cada Parte dispondrá que una certificación podrá aplicarse a:

(a) un sólo embarque de una mercancía al territorio de una Parte; o

(b) múltiples embarques de mercancías idénticas, dentro de cualquier período establecido en la certificación escrita o electrónica, que no

exceda los 12 meses a partir de la fecha de la certificación.

5. Cada Parte dispondrá que la certificación tendrá una vigencia de cuatro años después de la fecha de su emisión.

6. Cada Parte permitirá que un importador presente la certificación en el idioma de

la Parte importadora o de la Parte exportadora. En este último caso, la Parte importadora

podrá requerir al importador que presente una traducción de la certificación en el idioma

de la Parte importadora.

Artículo 4.16: Excepciones

Ninguna Parte exigirá una certificación o información que demuestre que una mercancía es originaria cuando:

(a) el valor aduanero de la importación no exceda de US\$ 1500 o el monto equivalente en la moneda de la Parte importadora o un monto mayor que puede ser establecido por la Parte importadora, a menos que la Parte importadora considere que la importación forma parte de una serie de importaciones realizadas o planificadas con el propósito de evadir el cumplimiento de la legislación de la Parte que regula las solicitudes de tratamiento preferencial bajo este Acuerdo; o

(b) sea una mercancía para la cual la Parte importadora no requiere que el importador presente una certificación o información que demuestre el origen.

Artículo 4.17: Requisitos para Mantener Registros

1. Cada Parte dispondrá que un exportador o un productor en su territorio, que proporcione una certificación de conformidad con el Artículo 4.15, conserve por un

mínimo de cinco años a partir de la fecha de la emisión de la certificación, todos los

registros necesarios para demostrar que la mercancía para la cual el productor o exportador proporcionó una certificación era una mercancía originaria incluyendo los

registros relativos a:

(a) la adquisición, los costos, el valor y el pago por la mercancía exportada;

(b) la adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales, incluso los indirectos, utilizados en la producción de la mercancía exportada; y

(c) la producción de la mercancía, en la forma en la cual ésta fue exportada.

2. Cada Parte dispondrá que un importador que solicite trato arancelario preferencial para una mercancía que se importe a territorio de esa Parte conserve, por un

mínimo de cinco años a partir de la fecha de importación de la mercancía, todos los

registros necesarios para demostrar que la mercancía calificaba para el trato arancelario

preferencial.

Artículo 4.18: Verificación

1. Para propósitos de determinar si una mercancía importada a su territorio

proveniente del territorio de otra Parte es una mercancía originaria, la Parte importadora podrá conducir una verificación, mediante:

- (a) solicitudes escritas de información al importador, exportador o productor;
- (b) cuestionarios escritos dirigidos al importador, exportador o productor;
- (c) visitas a las instalaciones de un exportador o productor en el territorio de la otra Parte, con el propósito de examinar los registros a los que se refiere el Artículo 4.17 o inspeccionar las instalaciones utilizadas en la producción de la mercancía, de acuerdo con cualquiera de las directrices que desarrollen las Partes de conformidad con el Artículo 4.21.2; o
- (d) otros procedimientos que la Parte importadora y la Parte exportadora puedan acordar.

2. Una Parte podrá denegar el trato arancelario preferencial a una mercancía importada, cuando:

- (a) el exportador, productor o importador no responda a una solicitud escrita de información o cuestionario, dentro de un plazo razonable, que se establezca en la legislación de la Parte importadora;
- (b) después de recibir la notificación escrita de la visita de verificación que la Parte importadora y la Parte exportadora hayan acordado, el exportador o el productor no otorgue su consentimiento por escrito para la realización de la misma dentro de un plazo razonable, que se establezca en la legislación de la Parte importadora; o
- (c) la Parte encuentre un patrón de conducta que indique que un importador, exportador o productor ha presentado declaraciones o certificaciones falsas o infundadas en el sentido de que una mercancía importada a su territorio es originaria.

3. Una Parte que lleve a cabo una verificación, proporcionará al importador una determinación escrita acerca de si la mercancía es originaria. La determinación de la Parte incluirá las conclusiones de hecho y la base legal de la determinación.

4. Si la Parte importadora hace una determinación de conformidad con el párrafo 3, de que una mercancía no es originaria, la Parte no aplicará esa determinación a una importación realizada antes de la fecha de la misma, cuando:

- (a) la Parte exportadora emitió una resolución anticipada respecto de la clasificación arancelaria o valoración de uno o más materiales utilizados en la mercancía, conforme al Artículo 5.10 (Resoluciones Anticipadas);
- (b) la determinación de la Parte importadora esté basada en una clasificación arancelaria o valoración para tales materiales que es diferente a la proporcionada en la resolución anticipada referida en el subpárrafo (a); y
- (c) la Parte exportadora emitió la resolución anticipada antes de la determinación de la Parte importadora.

5. Cuando una Parte importadora determina mediante una verificación, que un importador, exportador o productor ha incurrido en un patrón de conducta al proporcionar declaraciones, afirmaciones o certificaciones de que una mercancía importada en su territorio es originaria, de manera falsa o infundada, la Parte podrá

suspender el trato arancelario preferencial a las mercancías idénticas cubiertas por afirmaciones, certificaciones o declaraciones subsecuentes hechas por ese importador, exportador o productor, hasta que la Parte importadora determine que el importador, exportador o productor cumple con este Capítulo.

Artículo 4.19: Obligaciones Respecto a las Importaciones

1. Cada Parte concederá cualquier solicitud de trato arancelario preferencial, realizada de conformidad con este Capítulo, a menos que la Parte emita una determinación escrita de que la solicitud es inválida por cuestiones de hecho o de derecho.

2. Una Parte podrá negar el trato arancelario preferencial a una mercancía si el importador no cumple con cualquiera de los requisitos de este Capítulo.

3. Ninguna Parte someterá a un importador a cualquier sanción por realizar una solicitud de trato arancelario preferencial inválida, si el importador:

(a) no incurrió en negligencia, negligencia sustancial o fraude, al realizar la solicitud y pague cualquier derecho aduanero adeudado; o

(b) al darse cuenta de la invalidez de dicha solicitud, la corrija voluntaria y prontamente y pague cualquier derecho aduanero adeudado.

4. Cada Parte podrá requerir que un importador que solicite trato arancelario preferencial para una mercancía importada a su territorio:

(a) declare en el documento de importación que la mercancía es originaria;

(b) tenga en su poder, al momento de hacer la declaración a la que se refiere el subpárrafo (a), una certificación escrita o electrónica, como se describe en el Artículo 4.15, si la certificación es la base de la solicitud;

(c) proporcione una copia de la certificación, a solicitud de la Parte importadora, si la certificación es la base de la solicitud;

(d) cuando el importador tenga motivos para creer que la declaración a la que se refiere el subpárrafo (a) está basada en información incorrecta, corrija el documento de importación y pague cualquier derecho aduanero adeudado;

(e) cuando una certificación de un productor o exportador es la base de la solicitud, el importador, a su elección, proveerá o hará los arreglos para que el productor o exportador provea, a solicitud de la Parte importadora, toda la información sobre la cual dicho productor o exportador sustenta tal certificación; y

(f) demuestre, a solicitud de la Parte importadora, que la mercancía es originaria conforme al Artículo 4.1, incluyendo que la mercancía cumple con los requisitos del Artículo 4.13.

5. Cada Parte dispondrá que, si una mercancía era originaria cuando fue importada a su territorio, pero el importador de la mercancía no hizo una solicitud de trato arancelario preferencial al momento de la importación, el importador pueda, a más tardar un año después de la fecha de importación, hacer la solicitud de trato arancelario

preferencial y solicitar un reembolso de cualquier exceso de derechos pagados como

resultado de no haber solicitado el trato arancelario preferencial, presentando a la Parte:

- (a) una declaración por escrito, manifestando que la mercancía era originaria al momento de la importación;
- (b) una copia escrita o electrónica de la certificación, si una certificación es la base de la solicitud, u otra información que demuestre que la mercancía era originaria; y
- (c) otra documentación relacionada con la importación de las mercancías, según lo requiera la Parte importadora.

6. Cada Parte podrá disponer que el importador sea responsable de cumplir los requisitos del párrafo 4, no obstante que el importador haya fundamentado su solicitud

de trato arancelario preferencial en una certificación o información que un exportador o productor le proporcionó.

7. Nada de lo dispuesto en este Artículo impedirá que una Parte tome acción bajo el Artículo 3.2.7.

Artículo 4.20: Obligaciones Respecto a las Exportaciones

1. Cada Parte dispondrá que:

- (a) un exportador o un productor en su territorio que haya proporcionado una certificación escrita o electrónica, de conformidad con el Artículo 4.15, a solicitud, deberá proporcionar una copia a la Parte exportadora;
- (b) la certificación falsa hecha por un exportador o por un productor en su territorio, en el sentido de que una mercancía que vaya a exportarse a territorio de otra Parte es originaria, estará sujeta a sanciones equivalentes a aquellas que aplicarían a un importador en su territorio que haga declaraciones o manifestaciones falsas en relación con una importación, con las modificaciones apropiadas; y
- (c) cuando un exportador o un productor en su territorio haya proporcionado una certificación y tiene razones para creer que la certificación contiene o está basada en información incorrecta, el exportador o productor deberá notificar prontamente y por escrito cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez de la certificación a toda persona a quien el exportador o productor proporcionó la certificación.

2. Ninguna Parte impondrá sanciones a un exportador o productor por proporcionar una certificación incorrecta, si el exportador o productor voluntariamente notifica por escrito que ésta era incorrecta, a todas las personas a quienes les hubiere proporcionado dicha certificación.

Artículo 4.21: Directrices Comunes

1. Las Partes acordarán y publicarán las directrices comunes para la interpretación, aplicación y administración de este Capítulo y las disposiciones pertinentes del Capítulo

Dos (Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado) y harán esfuerzos para hacerlo a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo. Las Partes podrán acordar modificar las directrices comunes.

2. Las Partes se esforzarán para desarrollar directrices para conducir verificaciones de conformidad con el Artículo 4.18.1(c).

Artículo 4.22: Implementación

Perú deberá:

(a) implementar el Artículo 4.15.1(a), respecto a las certificaciones electrónicas, a más tardar tres años después de la entrada en vigor del Acuerdo; y

(b) implementar el Artículo 4.15.1(b) a más tardar tres años después de la entrada en vigor del Acuerdo.

Artículo 4.23: Definiciones

Para efectos de este Capítulo:

asignar razonablemente significa asignar en la forma adecuada de conformidad con

los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados;

clase de vehículos automotores significa cualquiera de las siguientes categorías de vehículos automotores:

(a) vehículos automotores clasificados en la subpartida 8701.20, vehículos automotores para el transporte de 16 personas o más clasificados en la subpartida 8702.10 ú 8702.90 y vehículos automotores clasificados en la subpartida 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 ú 8704.90 o en la partida 87.05 ú 87.06;

(b) vehículos automotores clasificados en la subpartida 8701.10 ú 8701.30 a 8701.90;

(c) vehículos automotores para el transporte de 15 personas o menos clasificados en la subpartida 8702.10 ú 8702.90 y vehículos automotores clasificados en la subpartida 8704.21 ú 8704.31; o

(d) vehículos automotores clasificados en la subpartida 8703.21 a 8703.90;

contenedores y materiales de embalaje para embarque significa mercancías usadas

para proteger una mercancía durante su transporte y no incluye los envases y materiales

en los que se empaca la mercancía para la venta al por menor;

costo neto significa todos los costos menos los de la promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, embalaje y embarque, así

como los costos no admisibles por intereses que estén incluidos en el costo total;

costo neto de la mercancía significa el costo neto que pueda ser asignado razonablemente a la mercancía utilizando uno de los métodos siguientes:

(a) calculando el costo total en que se haya incurrido respecto a todas las mercancías producidas por ese productor, sustrayendo cualquier costo de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, costos de embalaje y embarque y costos por intereses no admisibles, incluidos en el costo total de todas las mercancías referidas, y luego asignando razonablemente el costo neto que se haya obtenido de esas mercancías a la mercancía;

(b) calculando el costo total en que se haya incurrido respecto a todas las

mercancías producidas por ese productor, asignando razonablemente el costo total a la mercancía y posteriormente sustrayendo cualquier costo de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, costos de embalaje y embarque y costos por intereses no admisibles, incluidos en la porción del costo total asignado a la mercancía;

o

(c) asignando razonablemente cada costo que forme parte del costo total en que se haya incurrido respecto a la mercancía, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, costos de embalaje y embarque y costos por intereses no admisibles, siempre que la asignación de tales costos sea compatible con las disposiciones sobre

asignación razonable de costos establecidas en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados;

costos por intereses no admisibles significa los costos por intereses en los que haya

incurrido un productor, que excedan de 700 puntos base sobre los rendimientos de las

obligaciones de deuda de vencimientos comparables emitidos por el nivel central del

gobierno de la Parte en la cual se localiza el productor;

costo total significa todos los costos del producto, costos del período y otros costos para

una mercancía, en que se incurra en el territorio de una o más de las Partes. Costos del

producto son los costos que están asociados con la producción de la mercancía e incluyen el valor de los materiales, costos laborales directos y costos administrativos

directos. Costos del período son aquellos diferentes a los costos del producto, que son

gastados en el período en que se incurre en éstos, tales como gastos de venta, gastos

generales y gastos administrativos. Otros costos son todos los costos registrados en los

libros del productor que no son costos del producto o costos del período, tal como intereses. El costo total no incluye utilidades que son percibidas por el productor sin

importar si ellas han sido retenidas o pagadas por el productor a otras personas, como

dividendos o impuestos pagados sobre utilidades, incluyendo impuestos sobre el rendimiento del capital;

línea de modelo significa un grupo de vehículos automotores que tengan la misma

plataforma o el mismo nombre de modelo;

material significa una mercancía que es utilizada en la producción de otra mercancía,

incluyendo una parte o un ingrediente;

material de fabricación propia significa un material originario que es producido por el productor de una mercancía y utilizado en la producción de esa mercancía;

material indirecto significa una mercancía utilizada en la producción, verificación o inspección de una mercancía, pero que no está físicamente incorporada a ésta; o una mercancía utilizada en el mantenimiento de edificios o en la operación de equipo relacionados con la producción de una mercancía, incluidos:

- (a) combustible y energía;
- (b) herramientas, troqueles y moldes;
- (c) repuestos y materiales utilizados en el mantenimiento de equipo y edificios;
- (d) lubricantes, grasas, materiales compuestos y otros materiales utilizados en la producción u operación de equipos y edificios;
- (e) guantes, anteojos, calzado, prendas de vestir, equipo de seguridad e implementos;
- (f) equipo, artefactos e implementos utilizados para la verificación o inspección de la mercancía;
- (g) catalizadores y solventes; y
- (h) cualesquiera otras mercancías que no estén incorporadas en la mercancía, pero cuyo uso en la producción de la mercancía pueda demostrarse razonablemente que forma parte de dicha producción;

mercancía significa cualquier mercancía, producto, artículo o material;

mercancías fungibles o materiales fungibles significan mercancías o materiales que son intercambiables para efectos comerciales y cuyas propiedades son esencialmente idénticas;

mercancías idénticas significa mercancías que son iguales en todos los aspectos relevantes para la regla de origen particular que califican las mercancías como originarias;

mercancía no originaria o material no originario significa una mercancía o un material que no es originario de conformidad con este Capítulo;

mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las Partes significa:

- (a) plantas y productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de una o más de las Partes;
- (b) animales vivos nacidos y criados en el territorio de una o más de las Partes;
- (c) mercancías obtenidas de animales vivos en el territorio de una o más de las Partes;
- (d) mercancías obtenidas de la caza, captura con trampas, pesca o acuicultura realizada en el territorio de una o más de las Partes;
- (e) minerales y otros recursos naturales no incluidos en los subpárrafos (a) al

- (d) extraídos o tomados del territorio de una o más de las Partes;
- (f) peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidas del mar, del fondo o del subsuelo marino, fuera del territorio de una o más de las Partes, por barcos registrados o matriculados por una Parte y que enarboles su bandera;
- (g) mercancías producidas a bordo de barcos fábrica a partir de las mercancías identificadas en el subpárrafo (f), siempre que tales barcos fábrica estén registrados o matriculados por esa Parte y enarboles su bandera;
- (h) mercancías obtenidas del fondo o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales por una Parte o una persona de una Parte, siempre que una Parte tenga derechos para explotar dicho fondo o subsuelo marino;
- (i) mercancías obtenidas del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidas por una Parte o una persona de una Parte, y que no sean procesadas en el territorio de un país que no sea Parte;
- (j) desechos y desperdicios derivados de:
 - (i) operaciones de manufactura o procesamiento en el territorio de una o más de las Partes; o
 - (ii) mercancías usadas recolectadas en el territorio de una o más de las Partes, siempre que dichas mercancías sean adecuadas sólo para la recuperación de materias primas;
- (k) mercancías recuperadas en el territorio de una o más de las Partes derivadas de mercancías usadas, y que hayan sido utilizadas en el territorio de una o más de las Partes en la producción de mercancías remanufacturadas; y
- (l) mercancías producidas en el territorio de una o más de las Partes exclusivamente a partir de mercancías a las que se refieren los subpárrafos (a) al (j), o de sus derivados, en cualquier etapa de la producción.

mercancías recuperadas significa materiales en forma de partes individuales resultantes de:

- (a) desensamblaje de mercancías usadas en partes individuales; y
- (b) la limpieza, inspección, verificación u otros procesos según sean necesarios para regresar el material a su condición de funcionamiento normal;

mercancías remanufacturadas significa mercancías industriales, ensambladas en el territorio de una Parte, clasificadas en el Sistema Armonizado en los capítulos 84, 85,

87 ó 90 o la partida 94.02, salvo las mercancías clasificadas en las partidas 84.18 ú

85.16 del Sistema Armonizado, que:

- (a) están compuestas completa o parcialmente de mercancías recuperadas; y
- (b) tengan una expectativa de vida similar y gocen de una garantía de fábrica similar a la de una mercancía nueva;

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados significa reconocido consenso

o apoyo sustancial autorizado acordado en el territorio de una Parte con respecto al

registro de los ingresos, gastos, costos, activos y pasivos, la divulgación de información

y la elaboración de estados financieros. Los Principios de Contabilidad Generalmente

Aceptados pueden abarcar guías amplias de aplicación general, así como aquellas normas detalladas, prácticas y procedimientos;

producción significa el cultivo, extracción, cosecha, pesca, crianza, caza con trampas,

caza, manufactura, procesamiento, ensamblado o desensamblado de una mercancía;

productor significa una persona que se involucra en la producción de una mercancía en

el territorio de una Parte;

utilizados significa empleados o consumidos en la producción de mercancías;

valor significa valor de una mercancía o material para efectos del cálculo de los aranceles aduaneros o para efectos de la aplicación de este Capítulo;

valor ajustado significa el valor determinado de conformidad con los Artículos 1 al 8,

Artículo 15 y las correspondientes notas interpretativas del Acuerdo de Valoración

Aduanera, ajustado, en caso de ser necesario, para excluir cualesquiera costos, cargas o

gastos incurridos por concepto de transporte, seguro y servicios relacionados con el

embarque internacional de la mercancía desde el país de exportación hasta el lugar de

importación.

Anexo 4.6

Excepciones al Artículo 4.6

1. El Artículo 4.6 no aplicará a:

(a) un material no originario clasificado en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado, o a una preparación no originaria a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al diez por ciento en peso clasificadas en la subpartida 1901.90 ó 2106.90 que se utilicen en la producción de una mercancía clasificada en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado;

(b) un material no originario clasificado en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado, o a una preparación no originaria a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al diez por ciento en peso clasificadas en la subpartida 1901.90 que se utilice en la producción de las siguientes mercancías: preparaciones para alimentación infantil con un contenido de sólidos lácteos superior al diez por ciento en peso clasificadas en la subpartida 1901.10; mezclas y pastas sin acondicionar para la venta al menor con un contenido superior al 25 por ciento en peso de grasa butírica, clasificadas en la subpartida 1901.20; preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al diez por ciento en peso clasificadas en la subpartida 1901.90 ó 2106.90; partida 21.05; bebidas que contengan leche clasificadas en la subpartida

2202.90; o alimentos para animales con un contenido de sólidos lácteos superior al diez por ciento en peso clasificados en la subpartida 2309.90; (c) un material no originario clasificado en la partida 08.05 o subpartida 2009.11 a 2009.39, que se utilice en la producción de una mercancía clasificada en la subpartida 2009.11 a 2009.39, o en jugo de fruta o vegetal de una sola fruta o vegetal fortificado con minerales o vitaminas, concentrado o sin concentrar clasificados en la subpartida 2106.90 ó 2202.90;

(d) un material no originario clasificado en la partida 09.01 ó 21.01 que se utilice en la producción de una mercancía clasificada en la partida 09.01 ó 21.01;

(e) un material no originario clasificado en el Capítulo 15 del Sistema Armonizado que se utilice en la producción de una mercancía clasificada en las partidas 15.01 a 15.08 ó 15.11 a 15.15;

(f) un material no originario clasificado en la partida 17.01 que se utilice en la producción de una mercancía clasificada en la partida 17.01 a 17.03;

(g) un material no originario clasificado en el Capítulo 17 del Sistema Armonizado que se utilice en la producción de una mercancía clasificada en la subpartida 1806.10;

(h) salvo lo dispuesto en los subpárrafos (a) al (g) y en las reglas de origen específicas establecidas en el Anexo 4.1, un material no originario que se utilice en la producción de una mercancía clasificada en los Capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado, a menos que el material no originario esté clasificado en una subpartida distinta a la de la mercancía para la cual se está determinando el origen;

(i) una mercancía textil o del vestido no originaria, como es definida en el Anexo al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, excepto aquellas mercancías textiles o del vestido listadas en el Anexo 3-C (Mercancías del Sector Textil y del Vestido no cubiertas por el Capítulo Tres).

2. Cada Parte dispondrá que para los años uno a cuatro:

(a) una mercancía clasificada en la subpartida 2402.20 a 2402.90 y en la partida 24.03 que no sufre un cambio en la clasificación arancelaria de conformidad con el Anexo 4.1, pero sin embargo cumple todos los requisitos aplicables en este Capítulo, es originaria si el valor del tabaco no originario, clasificado en la partida 24.01, distinto del tabaco de envoltura no trillado o procesado de manera similar, no exceda el porcentaje del valor ajustado de la mercancía dispuesto a continuación:

Año uno 15 por ciento del valor ajustado de la mercancía

Año dos 14 por ciento del valor ajustado de la mercancía

Año tres 13 por ciento del valor ajustado de la mercancía

Año cuatro 12 por ciento del valor ajustado de la mercancía.

(b) con el propósito de realizar una solicitud de trato arancelario preferencial un importador, exportador o productor podrá usar la regla establecida en el párrafo (a) o la del Artículo 4.6, pero no ambas.

ANEXO 2: IMPORTACIONES NO PETROLERAS DEL ECUADOR CON ARANCEL 0 POR NMF 2010

Cuadro 2. Importaciones no petroleras desde Ecuador con arancel cero por NMF 2010

HTS-8	Descripción	Valor de Aduana - Miles USD	Volumen - Toneladas M
03061300	Camarones y langostinos , cocidos con cáscara o sin cocer, secos, salados o en salmuera, congelados	401.877	64.190
08030020	Bananas, frescas o secas	387.307	982.557
18010000	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	93.545	29.075
03042960	Filetes congelados de pescado de agua dulce, peces planos, etc.	52.093	7.926
03041900	Bacalao, congrio, merluza, abadejo, perca del océano Atlántico, merluza, otros pescados en filetes o picado, frescos o refrigerados	50.718	7.991
08030030	Plátanos frescos	48.256	107.911
44072200	Okoume, Obeche, Sapelli y otras maderas tropicales, aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, de más de 6 mm de espesor.	37.834	59
03026950	Funde, congrio, merluza, filetes, hígados y huevos de pescado, frescos o refrigerados, no a escala, o escala en envases inmediatos de más de 6,8 kg	20.790	3.962
27131100	Carbón de coque, petróleo sin calcinar	19.616	38
20054000	Guisantes, no preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético, congeladas	12.375	10.056
09011100	Café sin tostar, sin descafeinar	12.013	3.075
	Total importaciones en la tabla	1.136.424	
	Total importaciones no petroleras con 0% Arancel NMF	1.348.803	

Fuente: USITC

ANEXO 3: IMPORTACIONES NO PETROLERAS BAJO ATPDEA

Cuadro 5*. Importaciones no petroleras bajo ATPDEA
(valor de aduana en miles de dólares)
2010

HTS-8	Descripción	Total	% del Total de Export. No Petroleras	Ingresado por ATPDEA	Ingresado por SGP	No Program Claimed
06031100	Rosas, recién cortadas	74.219	20,92%	74.111		107
06031900	Anturios, Gypsophilia, Lirios recién cortados	61.924	17,46%	61.817	106	
44123231	Madera contrachapada de hasta 6mm de espesor que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de coníferas.	26.102	7,36%	20.625	5.477	
07108097	Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas	20.993	5,92%	20.934		58
08045040	Guayabas, mangos y mangostantes frescos	18.003	5,07%	10.049	7.929	25
07149010	Malanga, fresca o refrigerada.	13.754	3,88%	11.513	2.215	25
08043040	Piñas, frescas o secas, no reducidas en tamaño, en cajas o paquetes.	12.607	3,55%	12.592		16
17011110	Caña de azúcar en bruto, estado sólido.	12.605	3,55%	12.605		

FUENTE: USITC