

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



**“EMPRESAS DE LA REGION DE VALPARAISO:
ESTRATEGIAS SUGERIDAS FRENTE A CAMBIOS EN EL ESCENARIO
INDUCIDOS POR LOS TLC”**

Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias en la Administración de
Empresas y al Título de Ingeniero Comercial

Tesista: Hiedra Jaidar Mesina

Profesor Guía: Ernesto Fernández

Viña del Mar, Abril de 2011

Gracias por darme confianza y apoyo en este camino.

Gracias por estar en mi vida y hacerme feliz.

Los amo con todo el corazón.

Dedicado a Oscar y Amellie



INDICE

Introducción	5
Marco Metodológico.	7
Capítulo 1. Marco Teórico.	11
1. Concepto de Estrategia.	12
1.2 Estrategias de internacionalización.	13
1.2.1 Etapas en el proceso de internacionalización.	13
1.2.2 Estrategias de entrada en mercados externos.	15
Capítulo 2. Cambios en el escenario inducidos por los TLC.	21
2. Cambios en el escenario inducidos por los TLC.	22
2.1 Información a analizar.	22
2.2 Análisis del antes y el después de los tratados de libre comercio en la región de Valparaíso.	22
2.2.1 Análisis del monto de las exportaciones y grupos de productos exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio, por país.	22
2.2.2 Análisis del monto de las exportaciones y grupos de productos	26

exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio, por continente.	
2.2.3 Análisis del monto de las exportaciones de la región de Valparaíso, según actividad económica, por año de vigencia de los TLC.	26
2.2.4 Análisis de las empresas exportadoras y participación de las empresas en las exportaciones de la región de Valparaíso, por año de vigencia de TLC.	29
2.3 Análisis de las Barreras no arancelarias de los tratados de libre comercio.	34
2.3.1 Barreras al comercio, por Tratado de libre comercio.	35
Capítulo 3. Hallazgos de los cambios en el escenario inducidos por los TLC.	39
3. Hallazgos de los cambios en el escenario inducidos por los TLC.	40
3.1 Hallazgos de las exportaciones de la región de Valparaíso, por país.	40
3.2 Hallazgos de las exportaciones de la región de Valparaíso a los TLC, por continentes.	42
3.3 Hallazgos de las exportaciones según actividad económica.	43
3.4 Hallazgos de las empresas exportadoras y participación de las empresas en las exportaciones de la región de Valparaíso, por año de vigencia del TLC.	45
3.5 Hallazgos de las barreras comerciales por cada tratado de libre comercio.	47
3.6 Hallazgos del capítulo.	49
3.6.1 Hallazgos por país	49
3.6.2 Hallazgos por continente.	53
Capítulo 4. Recomendaciones	55
4. Recomendaciones para las empresas exportadoras de la región de	55

Valparaíso para ingresar a los países con tratados de libre comercio con nuestro país.

4.1 Oportunidades y desafíos de los TLC	
4.1.1 Oportunidades de los tratados de libre comercio.	55
4.1.2 Desafíos de los tratados de libre comercio.	56
4.2 Análisis de las oportunidades comerciales de los tratados de libre comercio vigentes en Chile y las capacidades internas de las empresas exportadoras de la región de Valparaíso.	56
4.2.1 Análisis de las oportunidades comerciales de los TLC.	56
4.2.2 Análisis de las capacidades internas de las empresas.	58
4.2.3 Estrategias de entrada y operación en mercados externos.	59
4.3 Estrategias para ingresar a países que presentan TLC con Chile, de acuerdo al tamaño de la empresa.	62
Conclusión de la Investigación.	65
Anexos	71
Bibliografía	115

INTRODUCCION

El plan estratégico de Chile, ha conllevado a la apertura internacional con países de América del norte, Centroamérica, Sudamérica, Europa, África, Asia y Oceanía, ampliando el horizonte de la Región de Valparaíso para las exportaciones de productos originarios.

Esta tesis titulada “Empresas de la región de Valparaíso. Estrategias sugeridas frente a cambios de escenario inducidos por los TLC” se basa en la obtención de información del antes y el después de los tratados de libre comercio en el monto de las exportaciones y en las empresas exportadoras de la región de Valparaíso, datando el cambio de escenario, para discernir y sugerir cuales estrategias debieran utilizar las empresas exportadoras de acuerdo a su tamaño y de acuerdo al mercado.

Para obtener esta información, esta tesis desarrolla en el primer capítulo “Marco teórico”, la descripción de los tipos de estrategias de internacionalización, basado en el libro “Estrategia internacional. Más allá de la exportación”; de los autores Jon Martínez y Carlos Jarillo.

En el segundo capítulo “Cambios en el escenario inducidos por los TLC”, se presenta la recopilación de información necesaria para comparar el antes y el después de los cambios en el monto exportado y grupos de productos originarios de la región de Valparaíso hacia los tratados de libre comercio, como también, los cambios en las empresas exportadoras y su participación en las exportaciones, basados en organismos

como FOSIS; PROCHILE, CORFO Servicio Nacional de Aduanas, DIRECON, MIDEPLAN, CIPYME, INE y ASIVA .

En el tercer capítulo “Hallazgos de los cambios en el escenario inducidos por los TLC”, se analiza la información recopilada, obteniendo conclusiones de los cambios acontecidos en la región de Valparaíso por los tratados comerciales.

En el cuarto capítulo “Recomendaciones”, se establecen las oportunidades comerciales de cada tratado de libre comercio vigente en Chile, y las estrategias que las empresas exportadoras deben utilizar según su tamaño y según el mercado a penetrar. Siendo este último el destaque de la investigación.

a) Planteamiento del problema

Chile posee un plan que coordina el empleo del Poder Nacional en forma integral y que, a partir de valores permanentes propios de la nación, define y trata de alcanzar los Objetivos de la Política.

Este plan, se conoce como la “Estrategia de desarrollo económico de Chile”. Sus pilares:

- Estabilidad macroeconómica
- Plena operación de los mercados, con debidas regulaciones para asegurar su eficiencia
- Apertura al comercio y la inversión mundial.
- Extensivas políticas sociales en pro de la equidad y cohesión social.

El escenario emergente, caracterizado por empresas transnacionales y la internacionalización de los países, se hace fundamental establecer políticas comerciales, en pro de los acuerdos para la inserción en aquellas naciones que reporten mayor consumo.

En este contexto, nuestro país ha establecido para la apertura comercial, tres pilares básicos:

- Apertura unilateral: Estructura arancelaria pareja.

- Negociaciones comerciales multilaterales: OMC, APEC, ALCA
- Apertura negociada a nivel bilateral y regional: Acuerdos comerciales.

Las negociaciones bilaterales, se clasifican en cuatro; sus similitudes conciernen al objetivo de la negociación comercial, que es lograr un arancel cero en un plazo diferido para los productos. No obstante, el alcance de la negociación puede diferir.

- Acuerdos de Complementación Económica, ACE: Su principal objetivo es la rebaja arancelaria.
- Acuerdos de Alcance Parcial, AAP: La negociación abarca una parte del universo arancelario, normas y disciplinas comerciales.
- Tratados de Libre Comercio, TLC: Comprenden todos los tipos de intercambio entre países, es decir, negociación comercial, aspectos culturales, laborales, ambientales y de inversiones
- Acuerdos de Asociación, AAE: Todos los intercambios entre países, además de la cooperación entre los que suscriben el acuerdo.

Por su parte, los TLC, han permitido un importante desarrollo en las exportaciones del país, a raíz de la estructura arancelaria, procedimientos y principios entre los distintos países que Chile ha firmado el acuerdo; reflejados en el aumento de participación en el Producto Interno Bruto y, la diversificación de productos enviados al exterior.

Sin embargo, prevalecen obstáculos no arancelarios que restringen este comercio; las más significativas son: políticas de importación y exportación, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, subsidios, defensa comercial y tributación.

Ser estratégicos, es la cualidad para el desarrollo, preservación y adaptación de las organizaciones, crear y mejorar la producción para las necesidades nacionales e internacionales, aminorando costos o forjar atributos especiales al producto, conlleva a una ventaja competitiva.

Esta memoria de grado, se enmarca en las “estrategias de internacionalización empresariales”, específicamente, de empresas exportadoras de la Región de Valparaíso, para ser competitivas, bajo la negociación de los Tratados de Libre Comercio.

Los estudios realizados sobre los efectos de los tratados de libre comercio, son enfocados a un tratado o a una región económica en particular, no así al estudio general de tratados de libre comercio vigentes que aludan además el comportamiento histórico anterior y posterior a la entrada en vigencia, no solo en materia de monto de las exportaciones sino que además el comportamiento histórico de las empresas exportadoras.

Es preciso hacer un estudio que contemple la mayor cantidad de tratados de libre comercio para obtener resultados con mayor validez instrumental al momento de enfocar a las empresas para la entrada en mercados internacionales. Con el fin de alinear las acciones del gobierno en otorgar programas de apoyo, que sean concretos y acordes a la situación actual; enfocadas al logro de la competitividad y no a la subsistencia.

b) Objetivos de la Investigación

Objetivo General. El objetivo general de la investigación, es identificar las estrategias de internacionalización que las empresas exportadoras de la región de Valparaíso, deben utilizar para enfrentar los desafíos y explotar las oportunidades de los TLC vigentes.

Para lograr este designio, se identifican los objetivos específicos de la investigación:

Objetivo específico 1. Identificar el escenario anterior y posterior a la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio.

Objetivo específico 2. Proponer las estrategias de internacionalización que deberían ejecutar las empresas de la región de Valparaíso.

CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO

Introducción

Chile, se encuentra en acelerados procesos de reformas y aperturas comerciales que alinean al pensamiento mundial: La globalización de los mercados.

Los Tratados de Libre Comercio, suscrito por el Estado, desde el año 1997, han cambiado el escenario de las empresas de la Región de Valparaíso, afectando los procesos creación, fabricación y comercialización de los productos¹.

Es fundamental, para las organizaciones, en este actual escenario, ser vivaces, coordinados y deductivos, concibiendo una estrategia que les proporcione gratificar al cliente, tener una posición mejor que el promedio y obtener excedentes.

En esta primera parte de la memoria, se identifica el concepto de Estrategia y sus tipologías, a partir de los autores José Carlos Jarillo, Jon Martínez Echezárraga Thompson, Strickland, Freed, Johnson, Scholes, Whittington y Porter. Suministrando la base de la investigación, para la posterior identificación de estrategias implantadas por las empresas exportadoras de la región de Valparaíso.

¹ Para efectos de esta memoria, el concepto *Producto*, aludirá a bienes y servicios.

1.1 Concepto de Estrategia

El concepto *Estrategia*, se puede clasificar de acuerdo a dos enfoques; uno planteado de la concepción de un pensamiento mecanicista o tradicional y el otro, de un pensamiento holístico, conocido como vanguardista. A continuación, se presentarán las diversas definiciones de autores, catalogadas según el enfoque.

a) Enfoque tradicional

- “La ciencia y el arte de comandancia militar aplicados a la planeación y conducción general de operaciones de combate a gran escala”. *The American Heritage*.
- “El modelo o plan que integra los principales objetivos, políticas y cadenas de acción de una organización dentro de una totalidad coherente”. *James B. Quinn*.
- “Un plan unificado, amplio e integrado, diseñado para asegurar que se logren los objetivos básicos de la empresa”. *William F. Glueck*.

b) Enfoque vanguardista

- “Es el plan de acción para que la empresa avance hacia una posición atractiva y desarrolle una ventaja competitiva sustentable”. *Thompson y Strckland*.
- “Es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo y permite conseguir ventajas a través de la configuración de recursos en mercados cambiantes para hacer frente a las necesidades de los mercados y satisfacer las expectativas de los stakeholders²”. *Johnson y Scholes*.
- “Son los medios por los cuales se logran los objetivos de largo plazo de la organización”. *Fred David*

² La palabra STAKEHOLDERS, se refiere a todas las partes participantes o posiblemente afectadas por un proyecto o una empresa.

c) Concepto a utilizar

Para efectos de esta memoria, se empleará el enfoque vanguardista, de acuerdo a la descripción realizada por Thompson y Strickland, de Estrategia: *“El plan de acción para que la empresa avance hacia una posición atractiva y desarrolle una ventaja competitiva sustentable”*.

De la definición señalada, según Michael Porter, las ventajas competitivas provienen del valor que una empresa logra crear para sus clientes; exhibiendo una mejor posición que los rivales para asegurar a los clientes y defenderse de la competencia. Además, para que ésta sea sostenible, es decir, que predomine en el largo plazo, la empresa debe desempeñar sus actividades de manera diferente a sus competidores; conjuntamente, desarrollar habilidades y capacidades de recursos que no se igualen fácilmente.

1.2 Estrategias de internacionalización

Este apartado basa su información en la edición titulada “Estrategia Internacional. Más allá de la exportación”, de los autores José Carlos Jarillo y Jon Martínez Echezárraga.

1.2.1 Etapas en el proceso de internacionalización

1.2.1.1. Exportación ocasional. En esta primera etapa, la empresa cumple con pedidos esporádicos del exterior que no ha buscado. La empresa exporta sobre una base no permanente, empujada por un importador o comprador extranjero que se encuentra en el país buscando capacidad de producción.

1.2.1.2. Exportación experimental. En esta segunda etapa, la firma ha decidido iniciar el proceso de expansión internacional y explora deliberadamente la factibilidad de exportar, sin depender de pedidos ocasionales del exterior. Exporta experimentalmente

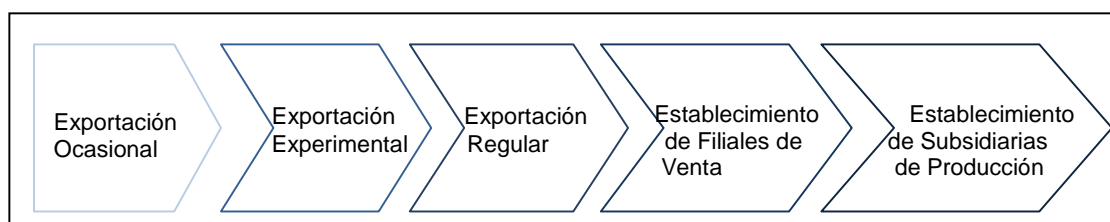
a uno o pocos mercados utilizando producción sobrante en el mercado interior. Normalmente utiliza intermediarios locales para enviar sus productos al exterior.

1.2.1.3. Exportación regular. Si la empresa obtiene resultados satisfactorios en la etapa experimental, emprende una etapa con más compromiso de recursos, en la que reserva capacidad de producción para el mercado internacional. En esta etapa, la empresa cuenta ya con un grupo estable de clientes en el exterior, lo que hace aconsejable crear un departamento o división de exportación.

1.2.1.4. Establecimiento de filiales de venta. Cuando la empresa ha consolidado un mercado de exportación, debe decidir si continuar vendiendo directamente desde el país de origen u operando vía intermediarios ajenos a la empresa o bien establecer una filial comercial en este país. La empresa asume una serie de funciones comerciales previamente desarrolladas por terceros, o directamente desde la casa matriz.

1.2.1.5. Establecimiento de subsidiarias de producción. Esta suele considerarse la etapa final del proceso de internacionalización de una empresa y, el comienzo de la era de una empresa multinacional. En esta etapa, la empresa ha decidido competir de igual a igual con las firmas locales, su grado de control sobre las variables comerciales debe ser casi total. Distribuye sus productos directamente a detallistas empleando una fuerza de ventas propia.

Figura 1.1 Etapas en el proceso de Internacionalización



Fuente: Elaboración propia en base a "Estrategia internacional: Más allá de la exportación".

1.2.2 Estrategias de entrada en mercados externos

1.2.2.1 Exportación. La exportación implica la producción de los bienes en cuestión en el país de origen, y su envío por tierra, mar o aire para ser comercializados en el país de destino. Pero con barreras comerciales

a) Exportación indirecta o pasiva. La empresa exporta por medio de intermediarios independientes, quienes se hacen cargo de las barreras comerciales, mientras la empresa se limita a producir y vender como lo hace con sus clientes locales. Este intermediario está localizado en el país de la empresa exportadora (país de origen) y puede adoptar diversas formas. Las principales son:

- **Comprador extranjero:** Es una persona natural o jurídica que compra por cuenta de una empresa situada en el otro país (país de destino)
- **Comerciante:** Es un operador internacional que toma compra en origen para revender en otros países.
- **Broker:** El papel del intermediario es poner de acuerdo a un vendedor y un comprador de países distintos, a cambio de una comisión o pago fijo. Este intermediario, no mantiene una relación a largo plazo con la empresa.
- **Agente:** Es una persona natural o jurídica que se encarga de colocar los productos de una empresa en el exterior a cambio de una comisión. El agente suele mantener un vínculo más permanente.
- **Casa exportadora:** Es una firma que actúa como si fuera el departamento de exportación de la empresa, vendiendo en el extranjero en representación de ésta. Posee un grupo de especialistas en comercio exterior y trabaja a comisión para muchas pequeñas firmas exportadoras de productos que no compiten entre sí.

- **Trading Company:** Es una empresa general de comercio que opera en muchos países estableciendo toda una red de conexiones internacionales. En ocasiones toman posesión de todo tipo de productos, y en otras trabajan a comisión, proveyendo incluso de financiamiento a las empresas exportadoras.
- **Consortio de exportación:** Consiste en una entidad independiente de propiedad de un grupo de empresas que no realizan por su cuenta la exportación de sus productos. Estas empresas se asocian para compartir costes en la creación del consorcio, que hace las veces de un departamento conjunto de exportación.

b) Exportación directa o activa. Bajo esta modalidad, la empresa entra en contacto con intermediarios o compradores finales en el extranjero y se hace cargo de los aspectos burocráticos, logísticos y financieros que conlleva la exportación.

i. Intermediarios situados en el país de destino:

- **Importador:** Toma posesión de la mercancía y luego la revende a los clientes finales. No suele contar con exclusividad territorial de parte de la empresa exportadora, ni mantiene una relación de largo plazo con ella.
- **Agente:** Persona o firma local que actúa en representación de la empresa exportadora en el país de destino, contactando clientes, negociando pedidos y realizando tareas de internacionalización de los envíos, así como gestión de cobro. No toma posesión de los productos y trabaja en base a comisión.
- **Distribuidor:** Toma posesión de los productos exportados por la empresa y se encarga de venderlos a clientes finales a cambio de un margen. El distribuidor, suele contar con exclusividad territorial y mantiene un vínculo a largo plazo con la empresa exportadora.

ii. Personal propio situado en país de origen:

- Personal del departamento de exportación: Representante o propio director es quien va al país de destino a negociar pedidos.
- Vendedores viajeros: Residen en el país del exportador, pero viajan constantemente visitando clientes y contactando nuevos.

iii. Presencia de la empresa en país de destino:

- Oficina de representación o enlace: Es la cara visible de la empresa en el país de destino, otorga información, coordina los embarques, entre otros.
- Delegación comercial: La empresa brinda apoyo comercial a intermediarios locales, además de las labores de una oficina de representación, se encarga de la publicidad, promoción y distribución.
- Filial de ventas: Es la máxima presencia posible en el país de destino con una estrategia de exportación directa. Normalmente, es una empresa local con personalidad jurídica y facturación propia, y se rige por la legislación del país de destino para todos los fines laborales y tributarios.
- Arreglos contractuales con socios locales: La empresa puede distribuir sus productos a través de una cadena local con quien ha establecido una alianza estratégica de distribución; por medio de franquicias (Ver sección 2.2.2 Producción en el país de destino) o Joint-venture (Ver sección 2.2.2 Producción en el país de destino)

1.2.2.2. Producción en el país de destino

a) Subsidiaria de producción: Esta subsidiaria puede realizar una serie de actividades de la cadena de valor, desde las más sencillas, hasta las más complejas, lo que implica la producción total. Esta estrategia de entrada se conoce también como inversión directa en el extranjero.

b) Joint-venture. En el plano internacional, el caso más usual consiste en una empresa extranjera y una empresa local que deciden emprender juntas una aventura en el mercado de la última, compartiendo la propiedad y control de la misma. Normalmente, la empresa extranjera aporta capital y tecnología, mientras que el socio local aporta capital, conocimientos del mercado local y acceso al mismo.

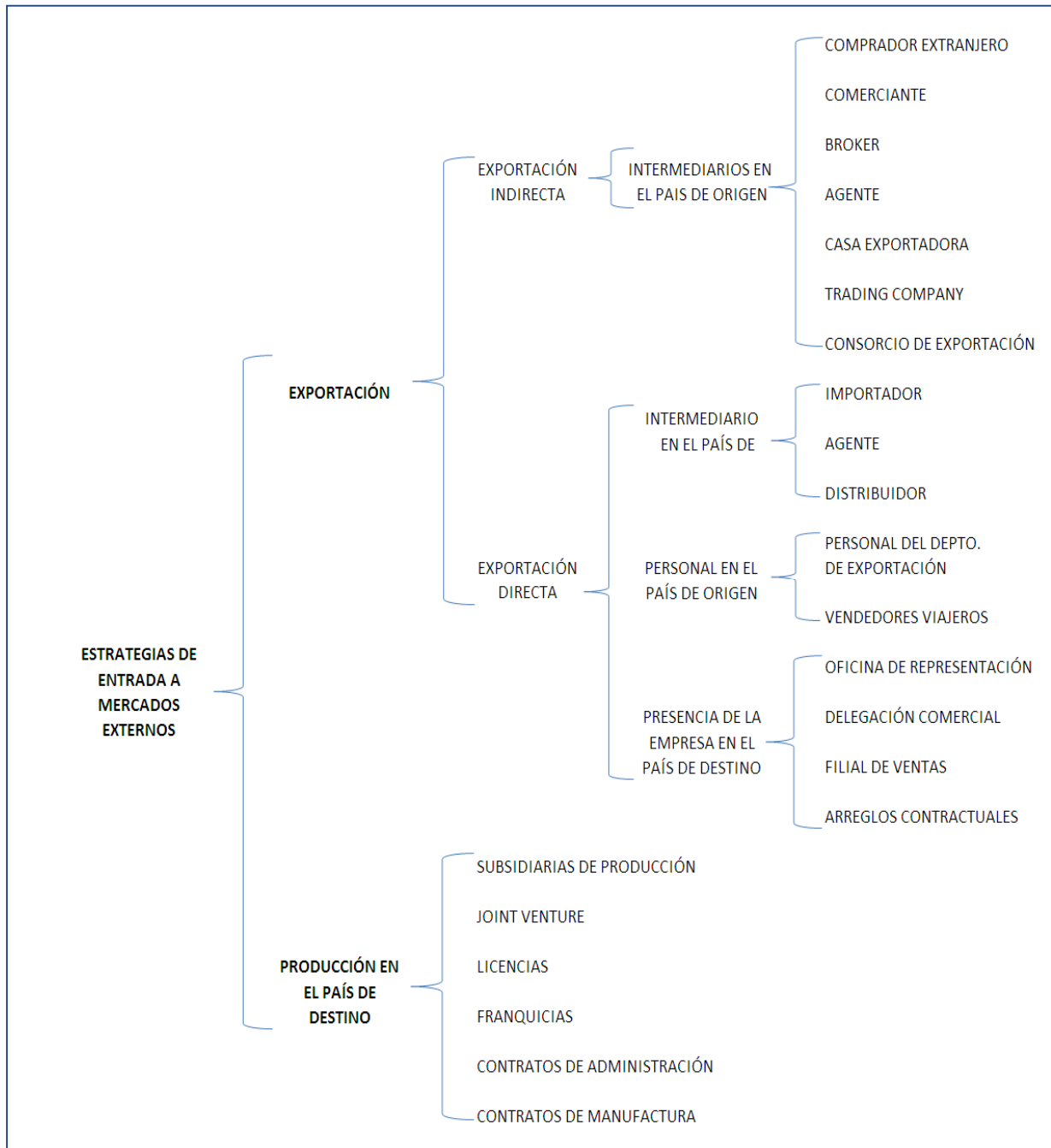
c) Licencias. Es un acuerdo contractual entre dos empresas de distinto país, por medio del cual una concede a la otra, derecho a usar un activo intangible, a cambio de un pago fijo inicial, un royalty, o ambos. Para la empresa que la otorga, la licencia es un medio para tener presencia en un mercado sin invertir capital en él. Para la empresa licenciataria, la licencia es un medio de acceder a una tecnología, marca u otro activo que le costaría mucho dinero, tiempo y esfuerzo desarrollar internamente.

d) Franquicias. Es un tipo especial de licencia para la distribución al detalle, según la cual la empresa licenciadora no se limita simplemente a autorizar el uso de su marca, sino que provee a la empresa licenciataria ya sea de un producto y un sistema estandarizado de operaciones y marketing en el punto de venta (franquicia de producto), o sólo de sistema (franquicia de montaje de negocio).

e) Contratos de administración. Una empresa internacional, experta en la administración de determinados negocios, vende sus servicios a una firma local a cambio de ciertos honorarios.

f) Contratos de manufactura. La empresa internacional paga una cantidad de dinero para que una empresa local fabrique sus productos bajo la marca de la primera.

Figura 1.2 Estrategias de Entrada a Mercados Externos



Fuente: Elaboración propia, sobre la información de libro “Estrategia internacional: Más allá de la exportación”

Resumen del capítulo

La estrategia de una compañía, es “El plan de acción para que avance hacia una posición atractiva y desarrolle una ventaja competitiva sustentable”.

Analizar el escenario actual y futuro para la consecución de las metas organizacionales; que encare las fortalezas, potencialidades y debilidades en las actividades para el desarrollo del producto, las oportunidades y amenazas que presenta el entorno de la empresa; son fundamentales para la elección de la estrategia a seguir.

La elección de la estrategia a seguir por la compañía, como se observó en el capítulo uno, presentan distintas alternativas, basadas en la elaboración de un producto que presente menores costos o, en desarrollar atributos únicos que despliegan un valor para el cliente, otorgando una posición exitosa en el mercado, satisfacer a los clientes y conseguir utilidades.

Inherentemente, la ventaja competitiva deberá caracterizarse substancialmente, por su dificultad de imitar para los competidores; las empresas sagaces, coherentes y consistentes con la estrategia a adoptar, incumbirán las distintas opciones estratégicas a seguir, conociendo no solo las capacidades y potencialidades propias, sino que es necesario saber las fuentes, competidores, la industria y sus segmentos, para construir un camino triunfante en el largo plazo, tanto en el mercado nacional como internacional.

CAPÍTULO 2. CAMBIOS EN EL ESCENARIO INDUCIDOS POR LOS TLC

Introducción

Un Tratado de Libre Comercio (TLC), “es un acuerdo comercial regional o bilateral que busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.”³.

Los tratados de libre comercio presentan además, efectos esperados relacionados con el crecimiento de las exportaciones, en volumen y diversificación de productos.

En este capítulo se analizarán los cambios de escenario inducidos por los tratados de libre comercio en la región de Valparaíso, a través de a) datos cuantitativos, obtenidos de la recopilación del monto de las exportaciones, productos exportados, exportaciones por actividad económica, número de empresas exportadoras y participación de las empresas en las exportaciones, información que incorpore el antes y el después de la vigencia de los TLC, y b) datos cualitativos, obtenidos de la recopilación de compendios y catastros de las barreras comerciales a los tratados vigentes de Chile.

³ De acuerdo a la definición planteada por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON).

2. Cambios en el escenario inducidos por los TLC

El objetivo del presente análisis es realizar una comparación objetiva del escenario anterior y posterior a la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio en las exportaciones y en las empresas exportadoras de la región de Valparaíso. Permitiendo obtener una primera conclusión de los cambios inducidos por los TLC, a través del uso de datos cuantitativos.

2.1 Información a analizar (ver anexo 2.1)

2.2 Análisis del antes y el después de los tratados de libre comercio en la región de Valparaíso.

2.2.1 Análisis del monto de las exportaciones y grupos de productos exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio, por país.

a) Australia: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Australia, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia Australia han disminuido en -21,74%; el número de grupos de productos exportados a Australia también se ha visto afectado, dada la disminución relativa del -28,6%. No obstante, el monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 9,57% desde el cambio de escenario.

Tabla 2.1 Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC en exportaciones, número de grupos de productos y monto exportado por grupo de productos de la región de Valparaíso, por país.

Tratado de Libre Comercio	Exportaciones de la Región de Valparaíso a país de destino TLC (en millones de dólares)				Numero de grupos de productos exportados por país de destino				Monto exportador por grupo de productos.			
	Antes	Después	Variación	Δ	Antes	Después	Variación	Δ	Antes	Después	Variación	Δ
Australia	2,30	1,80	-21,74%	-	15	11	-28,6%	-	0,15	0,16	9,57%	+
Canadá	4,10	14,20	246,34%	+	20	29	49,7%	+	0,21	0,49	131,29%	+
China	144,80	514,30	255,18%	+	11	21	98,1%	+	13,79	24,73	79,30%	+
Colombia	36,70	55,90	52,32%	+	37	29	-21,0%	-	1,00	1,93	92,76%	+
Corea Del Sur	19,10	148,60	678,01%	+	11	19	75,9%	+	1,77	7,82	342,24%	+
Costa Rica	2,00	7,10	255,00%	+	15	35	126,0%	+	0,13	0,20	57,10%	+
El Salvador	0,60	18,40	2966,67%	+	6	21	274,5%	+	0,11	0,89	718,77%	+
Estados Unidos	294,60	827,60	180,92%	+	66	75	13,3%	+	4,44	11,01	148,05%	+
Honduras	5,10	9,30	82,35%	+	9	17	91,9%	+	0,59	0,56	-4,96%	-
Japón	105,70	160,60	51,94%	+	29	30	3,5%	+	3,68	5,41	46,82%	+
México	24,40	250,90	928,28%	+	21	52	155,1%	+	1,19	4,80	303,05%	+
Panamá	9,90	30,50	208,08%	+	23	33	46,7%	+	0,44	0,92	110,06%	+
Perú	45,60	75,70	66,01%	+	76	78	2,1%	+	0,60	0,97	62,60%	+
EFTA	3,90	7,30	87,18%	+	13	25	96,8%	+	0,31	0,29	-4,90%	-

Fuente: Ver anexo 2.2 Metodología para la obtención de Tabla 2.1

b) Canadá: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Canadá, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia Canadá han aumentado en 246,34%; el número de grupo de productos exportados a Canadá ha aumentado en 49,7% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 131,29%.

c) China: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-China, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia China han aumentado en 255,18%; el número de grupo de productos exportados a este país ha aumentado en 98,1% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 79.3%.

d) Colombia: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Colombia, las exportaciones de la región de Valparaíso

hacia Colombia han aumentado en 52,32%; el número de grupo de productos exportados a Colombia ha disminuido en -21,0 % con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 92,76%.

e) Corea del Sur: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Corea del Sur, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia Corea del Sur han aumentado en 678,01%; el número de grupo de productos exportados a éste país han aumentado en 75,9% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha aumentado en 342,24%.

f) Costa Rica: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Costa Rica, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia Costa Rica han aumentado en 255,00%; el número de grupo de productos exportados ha aumentado en 126,0% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 57,10%.

g) El Salvador: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-El Salvador, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia El Salvador han aumentado en 2966.67 %; el número de grupo de productos exportados a El Salvador han aumentado en 274,5% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 718,77%.

h) Estados Unidos: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Estados Unidos, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia éste país han aumentado en 180,40%; el número de grupo

de productos exportados ha aumentado en 13,3% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 148,05%.

i) Honduras: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Honduras, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia Honduras han aumentado en 82,35%; el número de grupo de productos exportados ha aumentado en 91,9% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados presenta una variación de -4,96%.

j) Japón: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Japón, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia éste país han aumentado en 51,94%; el número de grupo de productos exportados ha aumentado en 3,5% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 46,82%.

k) México: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-México, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia México han aumentado en 928,28 por ciento; el número de grupo de productos exportados ha aumentado en 155,1 por ciento con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha ascendido en 303,05%.

l) Panamá: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Panamá, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia éste país han aumentado en 208,08%; el número de grupo de productos exportados ha aumentado en 46,7% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha aumentado en 110,06%.

m) Perú: Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-Perú, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia

este país han aumentado en 66,01%; el número de grupo de productos exportados a Perú ha ascendido en 2,1% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados ha aumentado en 62,60%.

n) **EFTA:** Desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Chile-EFTA, las exportaciones de la región de Valparaíso hacia EFTA han aumentado en 87,18%; el número de grupo de productos exportados a ése país ha aumentado en 96,8% con el cambio de escenario. El monto por cada grupo de productos exportados presenta una variación con el cambio de escenario de -4,90%.

2.2.2 Análisis del monto de las exportaciones y grupos de productos exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio, por continente.⁴

2.2.3 Análisis del monto de las exportaciones de la región de Valparaíso, según actividad económica, por año de vigencia de los TLC.

En el año 1997 inicia la vigencia del primer tratado de libre comercio de Chile el TLC Chile-Canadá, desde ese año hasta el 2009, las exportaciones de la región de Valparaíso experimentan un ascenso de 189,1%; el sector con mayor variación es la agricultura, fruticultura, ganadería, silvicultura y pesca extractiva, con un aumento de 313,5 %.

En el año 1999 inicia la vigencia del segundo tratado de libre comercio, TLC Chile-México, desde el cambio de escenario, las exportaciones han aumentado relativamente

⁴ Ver anexo 2.6 "Análisis del monto de las exportaciones y grupos de productos exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio, por continente.

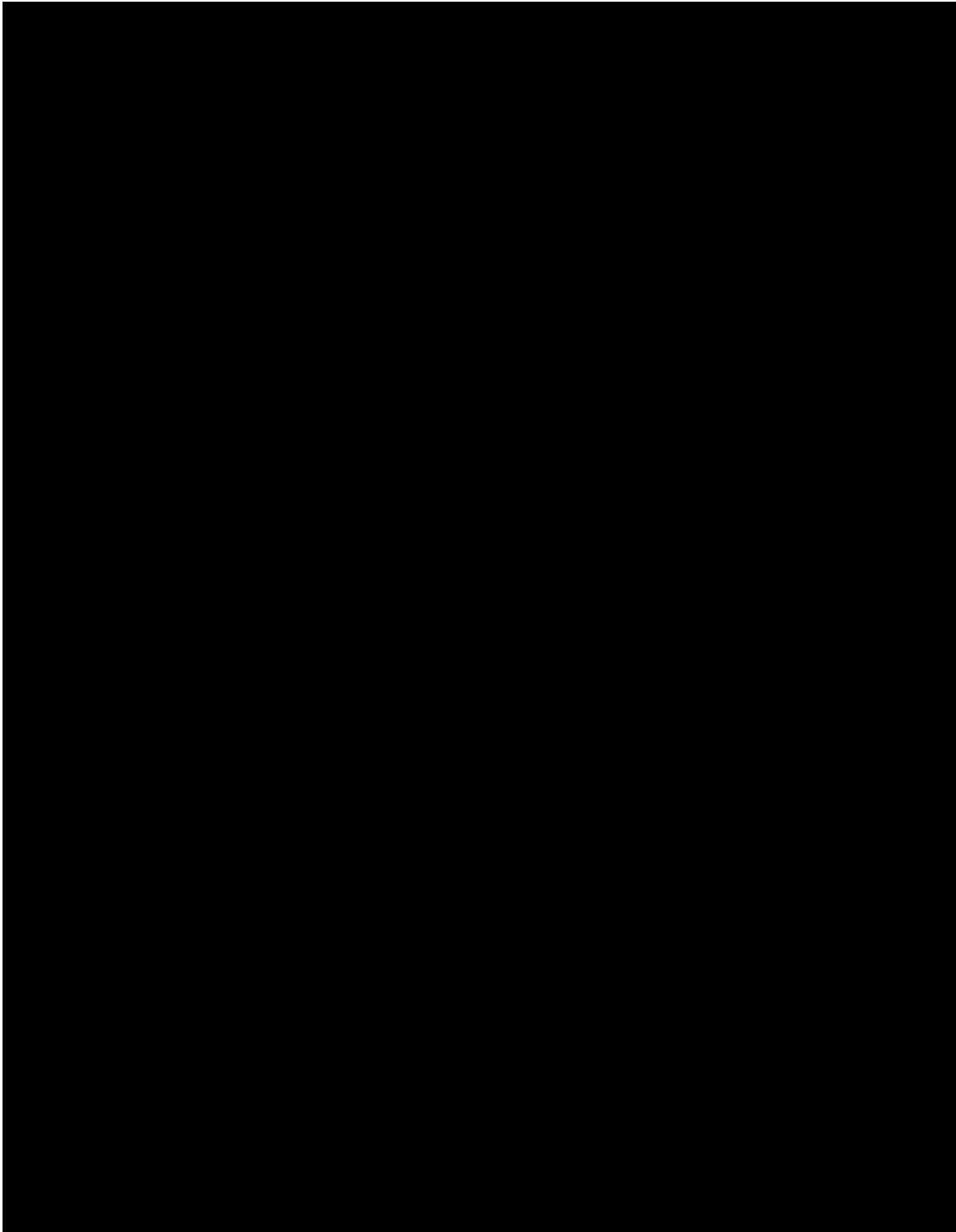
en 254,7%, con mayor crecimiento en el sector de la agricultura, fruticultura, ganadería y pesca extractiva, (313,0% de crecimiento relativo).

En el año 2002 inicia la vigencia del tercer y cuarto tratado de libre comercio, TLC Chile-Costa Rica y TLC Chile-Salvador; desde el cambio de escenario, las exportaciones totales han aumentado relativamente en 615,8%, con un mayor crecimiento en el sector minero (486,1% de crecimiento relativo).

En el año 2004 inicia la vigencia del TLC Chile-Corea del Sur, TLC Chile- Estados Unidos, y TLC Chile-EFTA; desde el cambio de escenario, las exportaciones totales han aumentado relativamente en 294,7%; siendo otros sectores económicos los de mayor crecimiento desde el cambio de escenario, con 432,5% de aumento relativo.

En el año 2004 inicia la vigencia del TLC Chile-Corea del Sur, TLC Chile- Estados Unidos, y TLC Chile-EFTA; desde el cambio de escenario, las exportaciones totales han aumentado relativamente en 294,7%; siendo otros sectores económicos los de mayor crecimiento desde el cambio de escenario, con 432,5% de aumento relativo.

Tabla 2.3 Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC, en las exportaciones según actividad económica de la Región, por año de vigencia de los TLC.



Fuente: Ver anexo 2.4 Metodología para la obtención de Tabla 2.3

En el año 2006, entra en vigencia el TLC Chile-China; desde el cambio de escenario inducido por este TLC, las exportaciones totales han aumentado relativamente en 265,6%; siendo otros sectores económicos los de mayor crecimiento con 534,5%.

En el año 2007, inicia la vigencia del TLC Chile-Japón; desde el cambio de escenario, las exportaciones totales de la región de Valparaíso han aumentado relativamente en 218,6%; siendo otros sectores económicos los de mayor crecimiento, con 572,4% de aumento relativo.

En el año 2008, inicia la vigencia de TLC Chile-Honduras y TLC Chile-Panamá; desde el cambio de escenario inducido por la entrada en vigencia de estos dos TLC, el total de exportaciones de la región de Valparaíso ha aumentado relativamente en 181,0%; siendo otros sectores el de mayor crecimiento relativo, con un aumento de 519.4%.

En el año 2009, entra en vigencia el TLC Chile- Australia, TLC Chile-Colombia y TLC Chile-Perú. Desde el cambio de escenario, el total de exportaciones de la región de Valparaíso ha aumentado relativamente en 158,8%; siendo otros sectores económicos el sector con mayor crecimiento relativo desde el cambio de escenario (468,7% de crecimiento).

2.2.4 Análisis de las empresas exportadoras y participación de las empresas en las exportaciones de la región de Valparaíso, por año de vigencia de TLC.⁵

Desde la entrada en vigencia del primer tratado de libre comercio, en el año 1997, el

⁵ La clasificación de las empresas exportadoras está determinado por el monto de las exportaciones anuales (en dólares), donde: las microempresas exportadoras o Microex son aquellas empresas que exportan anualmente hasta cien mil dólares anuales; las pequeñas y medianas empresas o Pymex, son aquellas empresas que exportan anualmente sobre los cien mil dólares pero menos de diez millones de dólares anuales; las grandes empresas exportadoras o Grandex, exportan sobre los diez millones de dólares anuales.

número de empresas exportadoras de la región de Valparaíso ha aumentado en 26,28%, siendo las empresas de mayor crecimiento relativo, las Grandex con un aumento relativo de 82,79%, seguido de la Pymex con un aumento relativo del 30,41% y de la Microex con un aumento relativo del 21,21%. El monto exportado de las empresas exportadoras, en promedio ha aumentado en 189,06%. Las de mayor crecimiento en monto exportado son las Grandex, con un ascenso del 237,7%; seguido de las Pymex con un aumento relativo del 27,33%. En paralelo las empresas exportadoras con menor monto exportado son las microempresas exportadoras, con un aumento relativo de 2,43% desde el cambio de escenario.

Desde la entrada en vigencia del segundo tratado de libre comercio, en el año 1999 por el TLC Chile-México, el tramo de empresas con mayor crecimiento son las Grandex con un aumento relativo del número de empresas en 80,31% y un aumento relativo en el monto exportado por las Grandex de 262,29%. El monto exportado por cada Grandex es también el más ostentoso con un ascenso del 100,9%; las Pymex en tanto, desde el cambio de escenario, han aumentado en número 29,75%, participación en las exportaciones en 33,36% y monto exportado por cada empresa en 2,8%; paralelamente, las empresas con menor efecto son las microempresas exportadoras con un crecimiento relativo del 20,63 por ciento en número de empresas, crecimiento relativo de la participación en las exportaciones del 4,10% y monto exportado por cada Microex del -13,7%.

En el año 2002 inicia la vigencia del TLC con Costa Rica y con El Salvador, desde el cambio de escenario inducido por ambos tratados, las Grandex son las empresas con mayor efecto positivo en aumento de número y monto exportado. Las Grandex, desde el cambio de escenario han experimentado un crecimiento relativo en número de

empresas de 73,47 y el monto exportado por cada gran empresa exportadora ha aumentado en 139,1% desde el cambio de escenario. Las Pymex han experimentado un aumento relativo en el número de 28,75%, su participación en las exportaciones de la región ha aumentado en 50.34% y el monto exportado por cada Pyme ha aumentado relativamente en 16,8%. Paralelamente, las microempresas exportadoras son las de menor crecimiento relativo con un 20,27% de aumento en número de empresas, un aumento relativo en monto exportado de 12,30% y monto exportado por cada Microex del -6,6%.

En el año 2004, los tratados de libre comercio con Corea del Sur, Estados Unidos y EFTA entran en vigencia; desde este período, las Grandex exponen el mayor crecimiento en número de empresas y monto exportado, con un 75,14% de aumento relativo en número de empresas, monto exportado de 354,42% de aumento relativo y ascenso relativo del monto exportado por cada Grandex de 159,5 por ciento. Las Pymex han aumentado relativamente su número en 28,55%; la participación en las exportaciones ha aumentado relativamente en 52,75% y el monto exportado por cada Pymex ha aumentado relativamente en 18,8%. Diagonalmente, las microempresas exportadoras reflejan un menor ascenso en número y monto exportado; el número de microempresas exportadoras desde el cambio de escenario, aumentó 18,59 por ciento desde el cambio de escenario, un aumento relativo en monto exportado del 9,78 por ciento y monto exportado relativo por cada Microex de -7,4%.

En el año 2006, entra en vigencia el tratado de libre comercio con China, desde este cambio de escenario, las Grandex son las de mayor crecimiento; en número de empresas, las Grandex presentan un aumento relativo del 70,20%, aumento relativo en la participación de las exportaciones del 310,30% y crecimiento en el monto exportado

por cada Grandex del 141,0%. Las Pymex han aumentado en número desde el cambio de escenario en 28,19%, su participación en las exportaciones ha aumentado relativamente en 47,51% y el monto exportado por cada Pymex ha aumentado en 15,1% desde el cambio de escenario. En tanto, el tramo de empresas con menor ascenso son las Microex, con un crecimiento relativo en el número de Microex del 19,25%, participación descendente de -1,69% desde el cambio de escenario y monto exportado por cada Microex de -17,6%.

En el año 2007 inicia la vigencia del TLC Chile-Japón, en este período, las Grandex son las de mayor crecimiento relativo, con 66,10% de aumento en número de empresas, 250,13% de ascenso en la participación relativa y 86,2% de aumento relativo por monto exportado de cada Grandex. Seguido de las Pymex con un aumento relativo número de empresas en 28,62%, la participación en las exportaciones de las Pymex también ha ascendido, en 41,82% y el monto exportado por cada Pymex ha aumentado en 10,3% desde el cambio de escenario. Paralelamente, las microempresas exportadoras son las de menor efecto positivo con este cambio, el número de Microex desde el cambio de escenario ascendió a 22,68%, la participación en las exportaciones descendió en -23,68% y monto exportado por cada empresa, en promedio disminuyó -37,8%.

En el año 2008, con la entrada en vigencia de TLC Chile- Panamá y TLC Chile-Honduras, inicia un nuevo escenario; en este cambio, las empresas con mayor efecto positivo son las Grandex (aumento en número de empresas de este tramo en 63,29% relativo; participación relativa aumenta en 204,11% y monto exportado por cada Grandex aumenta en 86,2% desde el cambio de escenario). Las Pymex han aumentado en número desde el cambio de escenario en 30,43%, su participación en las

Tabla 2.4 Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC en las empresas exportadoras y su participación en las exportaciones de la región de Valparaíso, por año de vigencia del TLC.

Año	TLC	Clasificación	Antes del TLC			Después del TLC			Variación por cambio de escenario		
			Nº empresas exportadoras	Monto exportado	Monto exportado por cada empresa	Nº empresas exportadoras	Monto exportado	Monto exportado por cada empresa	Nº emp exportadoras	Monto exportado	Monto exportado por cada empresa
1997	Canadá	Microex	386	7,00	0,02	468	7,17	0,02	21,21%	2,43%	-15,5%
		Pymex	228	239,70	1,05	298	305,21	1,03	30,41%	27,33%	-2,4%
		Grandex	18	823,27	46,00	33	2780,46	85,00	82,79%	237,73%	84,8%
		Total exportadoras	632	1069,97	1,69	798	3092,84	3,88	26,28%	189,06%	128,9%
1999	México	Microex	395	6,95	0,02	476	7,24	0,02	20,63%	4,10%	-13,7%
		Pymex	235	238,46	1,01	305	318,02	1,04	29,75%	33,36%	2,8%
		Grandex	19	858,60	44,87	35	3110,62	90,15	80,31%	262,29%	100,9%
		Total exportadoras	649	1104,01	1,70	816	3435,87	4,21	25,70%	211,22%	147,6%
2002	Costa Rica El Salvador	Microex	407	6,77	0,02	490	7,60	0,02	20,27%	12,30%	-6,6%
		Pymex	246	234,76	0,95	317	352,94	1,11	28,75%	50,34%	16,8%
		Grandex	21	929,95	43,43	37	3857,02	103,85	73,47%	314,76%	139,1%
		Total exportadoras	674	1171,48	1,74	843	4217,56	5,00	25,05%	260,02%	187,9%
2004	Corea d. Sur EEUU EFTA	Microex	417	6,90	0,02	495	7,58	0,02	18,59%	9,78%	-7,4%
		Pymex	253	243,89	0,96	325	372,55	1,15	28,55%	52,75%	18,8%
		Grandex	23	1020,38	45,03	40	4636,78	116,85	75,14%	354,42%	159,5%
		Total exportadoras	693	1271,17	1,83	860	5016,91	5,84	24,07%	294,67%	218,1%
2006	China	Microex	425	7,14	0,02	506	7,02	0,01	19,25%	-1,69%	-17,6%
		Pymex	260	258,65	0,99	334	381,54	1,14	28,19%	47,51%	15,1%
		Grandex	24	1308,29	53,56	42	5365,31	129,07	70,20%	310,10%	141,0%
		Total exportadoras	709	1574,08	2,22	882	5753,86	6,53	24,28%	265,54%	194,1%
2007	Japón	Microex	427	7,39	0,02	523	5,64	0,01	22,68%	-23,68%	-37,8%
		Pymex	264	266,90	1,01	339	378,52	1,12	28,62%	41,82%	10,3%
		Grandex	25	1550,16	61,07	42	5427,66	128,73	66,10%	250,13%	110,8%
		Total exportadoras	716	1824,45	2,55	905	5811,82	6,42	26,41%	218,55%	152,0%
2008	Honduras Panamá	Microex	431	7,44	0,02	533	4,37	0,01	23,71%	-41,31%	-52,6%
		Pymex	267	273,92	1,03	348	374,62	1,08	30,43%	36,76%	4,9%
		Grandex	26	1779,96	67,72	43	5413,12	126,13	63,29%	204,11%	86,2%
		Total exportadoras	725	2061,32	2,85	925	5792,11	6,26	27,62%	180,99%	120,2%
2009	Australia Colombia Perú	Microex	436	7,36	0,02	551	2,74	0,00	26,50%	-62,84%	-70,6%
		Pymex	271	279,70	1,03	354	371,25	1,05	30,29%	32,73%	1,9%
		Grandex	27	1977,69	72,77	43	5487,23	126,18	60,03%	177,46%	73,4%
		Total exportadoras	734	2264,75	3,08	948	5861,21	6,18	29,14%	158,80%	100,4%

Fuente: ver anexo 2.5 Metodología para la obtención de Tabla 2.4

exportaciones ha aumentado relativamente en 36,76% y el monto exportado por cada Pymex ha aumentado en 4,9% desde el cambio de escenario. Las empresas con menor efecto positivo desde el cambio de escenario son las microempresas exportadoras (aumento relativo en número de empresas de este tramo en 23,71%, participación relativa disminuye en -41,31% y monto exportado por cada Microex disminuye en -52,6% relativo).

En el año 2009 el TLC Chile-Australia; TLC Chile-Colombia y TLC Chile-Perú inician la vigencia; tras este cambio, las grandes exportadoras de la región son las de mayor efecto positivo, aumento en el número de Grandex 60,03% relativo, la participación relativa aumenta en 177,46% y monto exportado por cada Grandex de la región en 73,4%; seguido de las Pymex que han aumentado en número desde el cambio de escenario en 30,29%, su participación en las exportaciones ha aumentado relativamente en 36,76% y el monto exportado por cada Pymex ha aumentado en 4,9% desde el cambio de escenario. En tanto, las empresas con menor efecto positivo desde el cambio de escenario son las Microex (el número de empresas asciende en un 26,50% desde el cambio de escenario; la participación relativa disminuye en -62,84% y el monto exportado por cada Microex disminuye en -70,6%).

2.3 Análisis de las Barreras no arancelarias de los tratados de libre comercio

En este apartado se analizarán las barreras comerciales que presenta cada uno de los países con que Chile tiene vigente un tratado de libre comercio; obteniendo así, una visión del escenario para las empresas exportadoras de la región de Valparaíso, al momento de ingresar en mercados externos.

2.3.1 Barreras al comercio, por Tratado de libre comercio

Según la definición de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, se entiende como Barrera Comercial “los mecanismos proteccionistas que las autoridades de un país utilizan para limitar el ingreso a sus territorios de productos importados”. Las barreras comerciales o de exportación, se agrupan en las categorías: políticas de importación, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, subsidios, exportación de servicios, defensa comercial, tributación y otros.⁶

En lo referente a barreras de exportación, se analizarán catorce países⁷, correspondientes a los Tratados de Libre Comercio vigentes. Estos son: Canadá, Corea del Sur, China, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Panamá, Estados Unidos, México, Colombia, Perú, EFTA, Japón, Australia. (Ver anexo 2.7 “Categorías de las barreras comerciales o de exportación” y anexo 2.8 “Barreras comerciales por tratado de libre comercio”)

⁶ Ver descripción de las categorías de barreras comerciales o de exportación en anexo 2.5

⁷ Se ha considerado a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) como un país.

Tabla 2.5-A Barreras al comercio de los tratados de libre comercio vigentes con Chile.

Categoría País	Políticas de Importación	Reglamentos técnicos y medidas sanitarias	Subsidios	Defensa Comercial	Servicios	Tributación	Propiedad intelectual	Otros
Canadá		Inspección de calidad Certificación de madera						Discriminaciones en el mercado del vino
Estados Unidos	Registro de importación para las alpacas Ley Bioterrorismo Regla de las 24 Horas	Etiquetado obligatorio de país de origen de los alimentos Paltas Marketing Orders Prohibición de importación a bebidas a granel Requisitos para importar vino Medidas sanitarias a pasas, ciruelas y nueces Nitrato de sodio y de potasio en lista de químicos de interés	Programas agrícolas	Derechos antidumping y compensatorios	Transporte marítimo			
México	Clasificación arancelaria Precios mínimos de referencia Revisión Policial en Aduana	Certificación de DGN Registro de productos farmacéuticos Nomenclatura INCI en español Marbete a licores y vinos medidas sanitarias a productos marinos Palta, higo, avena de grano y tulipanes tienen prohibido el ingreso Incremento de exigencias para la exportación de algunas frutas		Medidas antidumping a hongos en conserva				Inversión extranjera
Costa Rica	Aranceles diferenciados	Prohibiciones de importación Requisitos para importar carne bovina		Medidas antidumping				
El Salvador		Requisitos para importar insumos agropecuarios Requisitos para importar plaguicidas Requisitos para importar productos veterinarios Inspección de productos farmacéuticos y químicos						
Honduras	Banda de precios a productos del maíz	Medidas sanitarias a carnes y vegetales						Licitaciones internacionales poco transparentes

Fuente: Resumen de anexo 2.5

Tabla 2.5-B Barreras al comercio de los tratados de libre comercio vigentes con Chile.

Categoría País	Políticas de Importación	Reglamentos técnicos y medidas sanitarias	Subsidios	Defensa Comercial	Servicios	Tributación	Propiedad intelectual	Otros
Panamá	Licencias de importación para cosméticos, y productos de higiene y limpieza							
Colombia	Licencias de importación Acuerdos de absorción Certificados de conformidad	Reg. sanitarios para cosméticos y productos farmacéuticos Requisitos de importación de papas y duraznos Registros fitosanitarios para nuevos productos Obligación de envío de frutas en pallets de madera Autorización para importación de vinos		Precios mínimos para vehículos, textiles, calzados y caucho	Limites a personal extranjero Límite participación patrimonial			
Perú				Derechos Antidumping a vasos cartón, refrescos en polvo y planchas yeso				Clasificación de fajas ortopédicas
EFTA							Altos estándares de protección a la Propiedad Intelectual.	
Japón	Escalonamiento arancelario Arancel para cobre refinado Arancel diferenciado para la uva Cuotas de importación	Fertilizantes Nematodo de pino Uso excesivo de fumigación Inspección de primer embarque a cada importador de erizos		Salvaguardias a carnes de cerdo Salvaguardias a carnes de vacuno	Servicios profesionales			
Corea del Sur	Cuotas de importación		Fertilizantes agrícolas					
China	Procedimientos aduaneros	Certificación de etiquetado de vino embotellado						
Australia		Medidas sanitarias para el salmón, duraznos, frutillas y manzanas frescas Limitación de uso de insumos de origen avícola						

Fuente: Resumen de anexo 2.5

Resumen del capítulo

Para obtener un marco que posibilite el estudio del antes y el después de los tratados de libre comercio, correspondiente no solo a las variables económicas sino que además al comportamiento de las empresas exportadoras de nuestra región fue el objeto de este capítulo.

Como se mostró en las tablas precedentes, el análisis del monto exportado, grupos de productos, número de empresas exportadoras y su participación antes y después de los tratados de libre comercio, servirá para encontrar los cambios inducidos por los TLC vigentes en nuestro país y que afectan a la región de Valparaíso. Sumado a esto, se detallaron las barreras al comercio detectadas por cada país,

Es tarea de las empresas tanto pequeñas como grandes, hacer frente a estos obstáculos comerciales para ser competitivas y ser sustentables en un mercado global; las estrategias de entrada a los mercados externos sugeridas para las empresas de la región de Valparaíso será además uno de los aportes que se obtendrán en base a la información de este capítulo y que se detallarán en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 3. HALLAZGOS DE LOS CAMBIOS EN EL ESCENARIO INDUCIDOS POR LOS TLC

Introducción

La decisión de convertirse en una empresa internacional es una de las más importantes decisiones en la vida de una empresa. Este proceso de internacionalización puede iniciar de múltiples maneras y de impulsores.

Existen impulsores o promotores del proceso de internacionalización, tanto internos como externos a la empresa; de los impulsores externos se encuentran las cámaras de comercio, asociaciones industriales, bancos, agencias del gobierno y otras empresas; de los impulsores internos, se encuentran miembros de alta dirección de la empresa que están vivamente interesados en iniciar el proceso.

Los principales motivos de las empresas para iniciar el proceso de internacionalización son en primer lugar, para seguir creciendo en su sector, dado que el mercado interno se ha quedado pequeño, el segundo lugar para aprovechar la capacidad ociosa de fabricación.

En este capítulo se analizará íntegramente el comportamiento histórico de las exportaciones y el comportamiento de las empresas exportadoras, para obtener con ello el resultado de las estrategias de las empresas según tamaño.

3. Hallazgos de los cambios en el escenario inducidos por los TLC

3.1 Hallazgos de las exportaciones de la región de Valparaíso, por país.

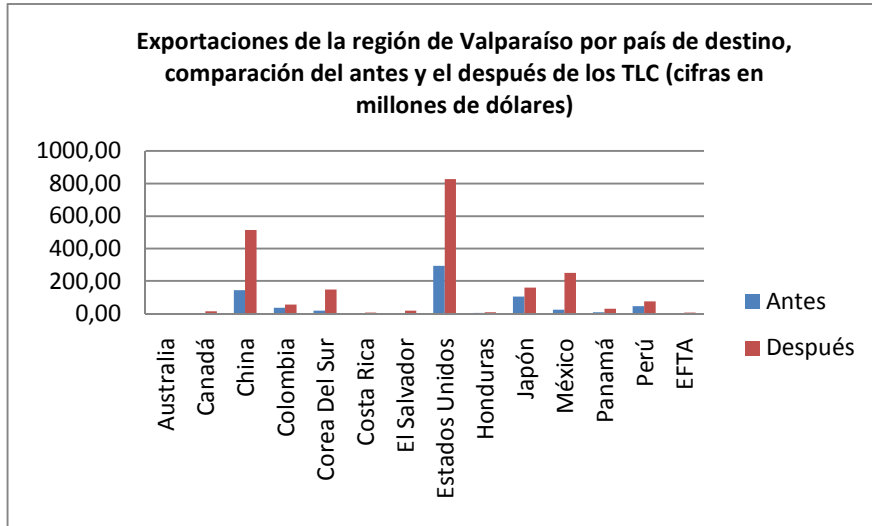
Desde la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, la región de Valparaíso ha aumentado el monto de las exportaciones a los países con TLC en 431,18%⁸, siendo el Salvador el TLC que desde el cambio de escenario ha aumentado el monto en un 2996,67%; el segundo TLC con mayor variación desde el cambio de escenario es México con 928,28% de aumento; el tercer TLC Corea del Sur con 678,01%.

En promedio, el número de grupos de productos exportados ha ascendido en 70,29% desde el cambio de escenario; siendo el TLC con mayor diversificación El Salvador aumentando relativamente en 274,5%, seguido de México con un aumento relativo de 155,1% y Costa Rica aumentando relativamente en 126,0%.

De los catorce tratados de libre comercio analizados, se observa que del total de tratados de libre comercio, el 92,86% han aumentado el monto de las exportaciones originarias de la región de Valparaíso. En promedio, los TLC, han expuesto un aumento relativo del 431,18% en el monto de las exportaciones originarias de la región. El 85,71% de los TLC han producido un aumento en los grupos de productos exportados de la Región al país de destino. El promedio de crecimiento en número de productos exportados que son originarios de la región de Valparaíso es de 70,1% desde el cambio de escenario. El 70,29% de los TLC presenta un aumento relativo en el monto exportado por cada grupo de productos exportados de la región. En promedio, el monto exportado por cada producto exportado originario de la región de Valparaíso, desde el cambio de escenario ha ascendido en un 149,41%.

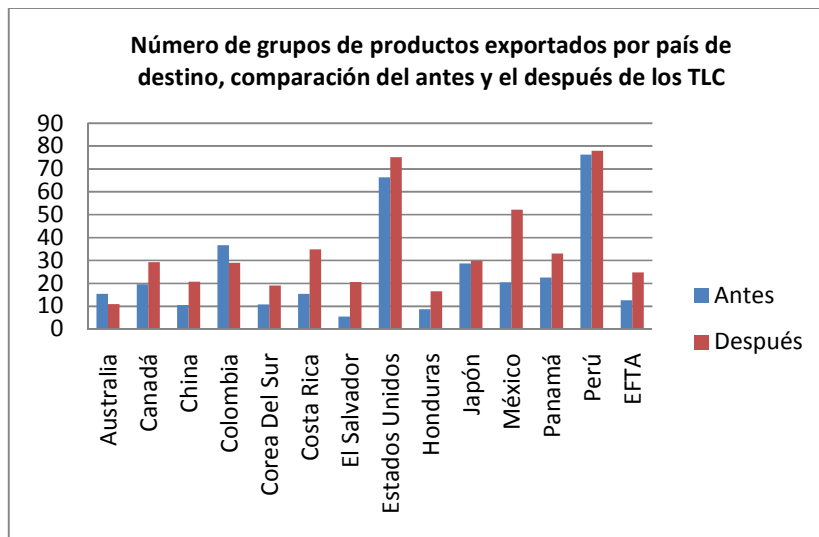
⁸ Promedio del total de las variaciones de monto exportado por país de destino, según la información de la tabla 2.1

Gráfico 3.1 Monto exportado en millones de dólares, por país; comparación del antes y el después de la vigencia de cada TLC



Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

Gráfico 3.2 Número de grupos de productos exportados antes y después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio.

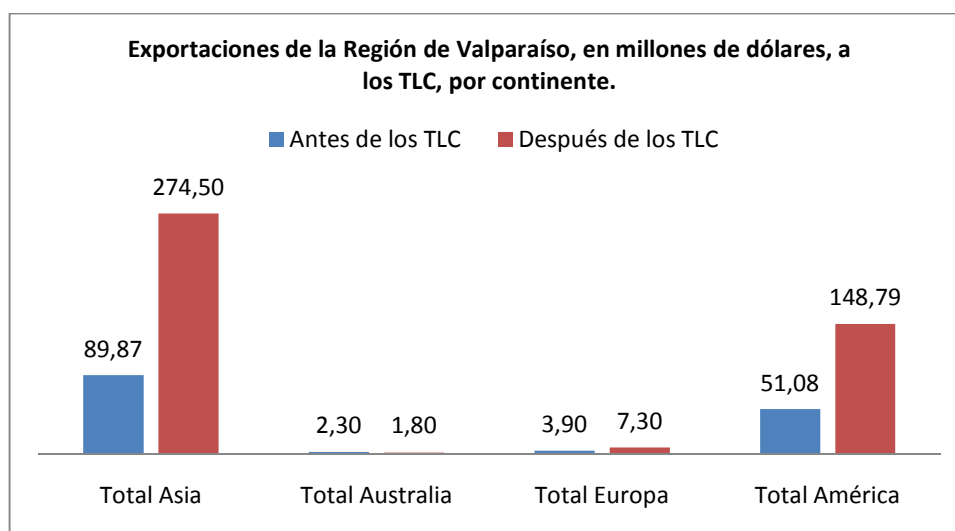


Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

3.2 Hallazgos de las exportaciones de la región de Valparaíso a los TLC por continentes.

La entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, ha producido en el monto de las exportaciones el ascenso desde el cambio de escenario de 98,93% y la diversificación de productos ha ascendido en 26,93% en promedio.

Gráfico 3.3 Monto exportado de la Región de Valparaíso, en millones de dólares, de los TLC agrupados por continentes. Comparación del antes y el después de la vigencia de los TLC.

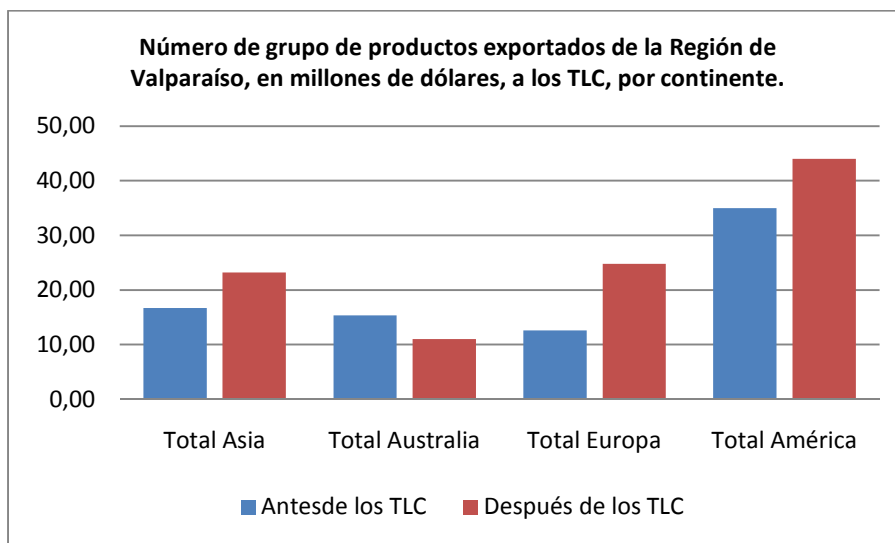


Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

De los cuatro continentes con tratados de libre comercio con Chile, tres de ellos presentan resultados positivos en la relación monto exportado por número de productos, siendo el continente americano el de mayor aumento relativo, aumento de 146,08%, seguido del continente asiático, 97,35% de aumento relativo y del continente

australiano, 9,57% de aumento relativo. En contraste, el continente europeo es el de relación negativa tras el cambio de escenario, con una variación de -4,90%.

Gráfico 3.4 Número de grupos exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio agrupados por continentes. Comparación del antes y el después de la vigencia de los TLC.



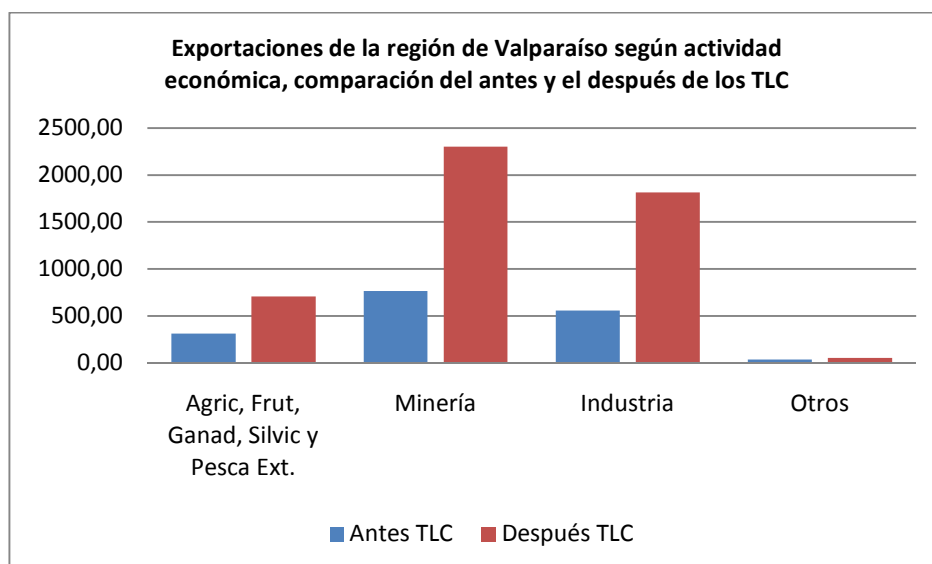
Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

3.3 Hallazgos de las exportaciones según actividad económica.

Desde el año 1997, fecha en que entra en vigencia el primer TLC, y con ello, el cambio de escenario de las exportaciones de la región de Valparaíso; las exportaciones de la Región se han favorecido con este cambio, expuesto en el aumento relativo del total de las exportaciones en 231,6 por ciento. De los sectores económicos, la Industria es el sector con mayor crecimiento; antes de la entrada en vigencia de los tratados comerciales, el sector industrial exportaba 555,73 millones de dólares anuales, desde el cambio de escenario, el sector industrial exporta 1813,04 millones de dólares anuales;

aumentado relativamente en 226,2%. El segundo sector con mayor exportación desde el cambio de escenario es la minería; el sector minero exportaba antes del cambio de escenario 201,3 millones de dólares anuales y desde el cambio de escenario 2301,04 millones de dólares anuales, aumentado relativamente en 201,3 por ciento. El tercer sector con mayor exportación desde el cambio de escenario es la agricultura, fruticultura, ganadería, silvicultura y pesca extractiva con un crecimiento relativo de 127,6 por ciento desde el cambio de escenario. El cuarto sector con mayor crecimiento desde el cambio de escenario es otros sectores, con un aumento relativo de 40.1 por ciento.

Gráfico 3.5 Comparación del antes y el después de las exportaciones de la región de Valparaíso, en millones de dólares, según actividad económica.



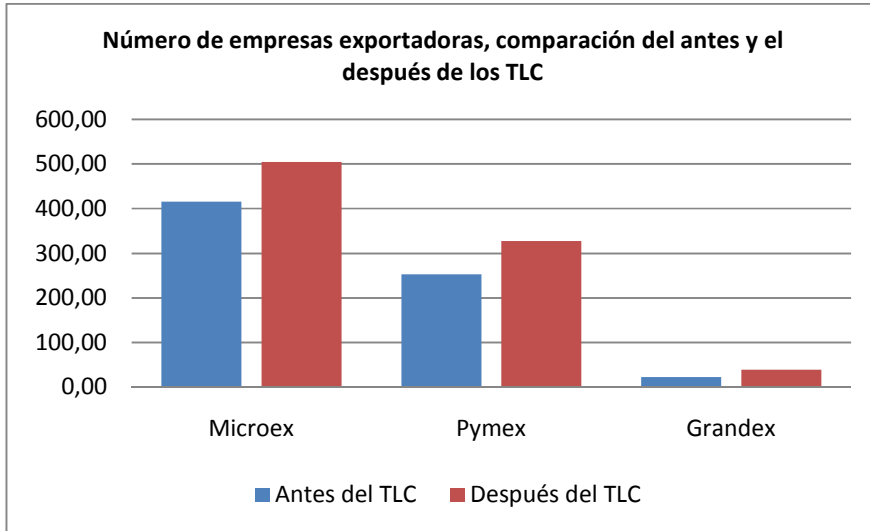
Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

3.4 Hallazgos de las empresas exportadoras y participación de las empresas en las exportaciones de la región de Valparaíso, por año de vigencia del TLC.

Desde la entrada en vigencia del primer TLC, las empresas exportadoras de la región de Valparaíso aumentan el número de empresas de 692 a 872 empresas exportadoras, ascendiendo en 26,10% desde el cambio de escenario; las empresas con mayor porcentaje de crecimiento relativo en número de empresas son las Grandex, que desde el cambio de escenario han aumentado en número un 70,41%, ascendiendo su participación en las exportaciones en 252,04% desde la entrada en vigencia de los TLC y aumento en monto exportado por cada Grandex de 106,59% relativo. El segundo tramo de empresas con mayor efecto positivo desde la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio son las pequeñas y medianas empresas exportadoras de la región de Valparaíso, con un aumento relativo en el número de empresas de 29,37%, la participación en las exportaciones ha aumentado relativamente en 40,21% y el monto exportado por cada Pyme asciende a 8,38%. El tramo con menor crecimiento tras la vigencia de los TLC, son las microempresas exportadoras, con un aumento en número de empresas de 21,65%, la participación en las exportaciones de la Región ha disminuido relativamente en -13,36% y el monto exportado por cada Microex también ha disminuido con el cambio de escenario en -28,78%.

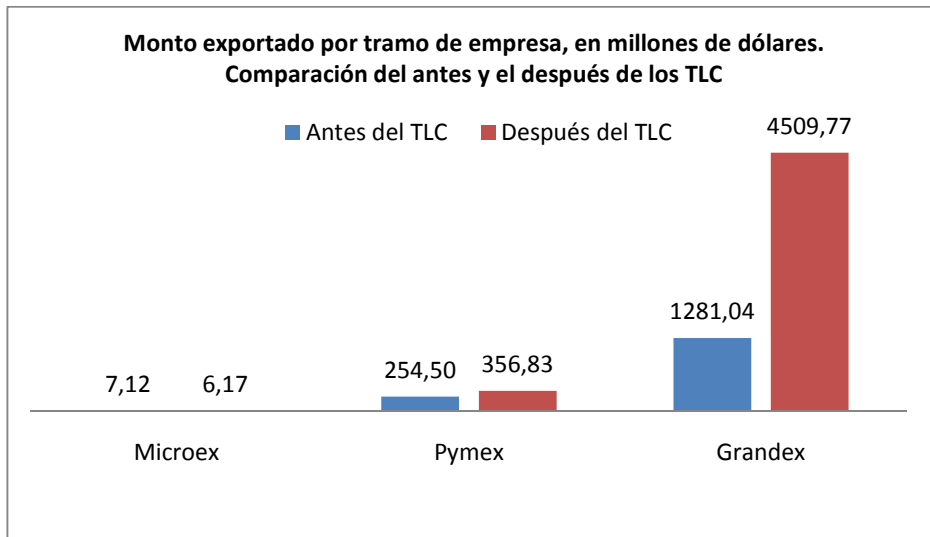
De estas cifras, se concluye que las Grandex, empresas que desde el cambio de escenario, constituyen el 4,5% de las empresas exportadoras y que exportan en la región el 92,6% del total, son las más favorecidas con el cambio de escenario. Seguido de las Pymex, empresas que desde el cambio de escenario, constituyen el 37,5% del total de empresas exportadoras de la región y que exportan el 7,3% del total regional, siendo las Pymex el segundo tramo más favorecido con el cambio de escenario.

Gráfico 3.6 Comparación de los números de empresas exportadoras antes y después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio.



Fuente: elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

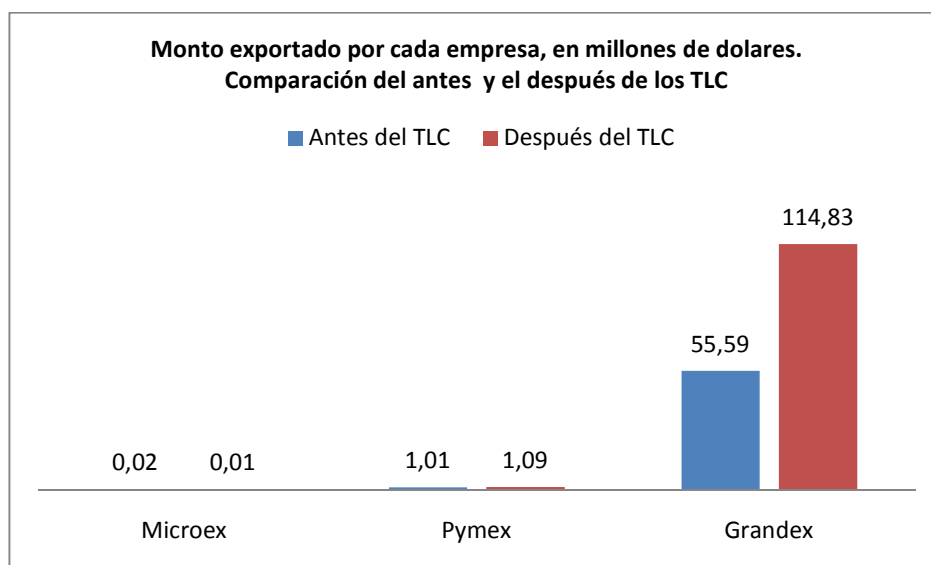
Gráfico 3.7 Comparación del antes y el después de la entrada en vigencia de los TLC, de la participación de las empresas exportadoras por tramo, en millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2.

En contraste, las microempresas desde el cambio de escenario, constituyen el 58,0% de las empresas exportadoras y que exportan en la región el 0,1% del total, son las menos favorecidas con el cambio de escenario.

Gráfico 3.8 Comparación del cambio de escenario, del monto exportado por cada empresa según tramo, en millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

3.5 Hallazgos de las barreras comerciales por cada tratado de libre comercio.

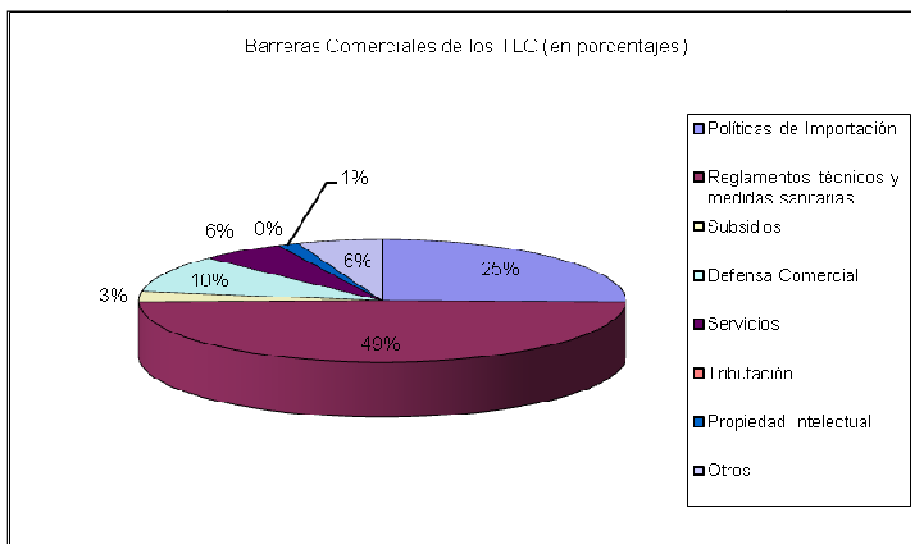
Las oportunidades de los tratados de libre comercio que Chile ha firmado, y que actualmente se encuentran vigentes, radica fundamentalmente en la eliminación de impuestos aduaneros total o gradual en el tiempo, para permitir y reforzar la expansión del intercambio comercial entre las Partes. Concesiones arancelarias aplicable a productos originarios de ambos países. Sin embargo, como se describió en este

apartado, existen barreras comerciales que restringen la exportación a mercados externos.

De los catorce TLC analizados, se detectaron setenta y un barreras al comercio, donde el 60.2% del total de las barreras corresponde a Estados Unidos, México, Colombia y Japón. Siendo Estados Unidos el país con más barreras detectadas, 18.3% del total. Paralelamente, los países con menos mecanismos proteccionistas revelados son Panamá y EFTA, ambos suman el 2.4%.

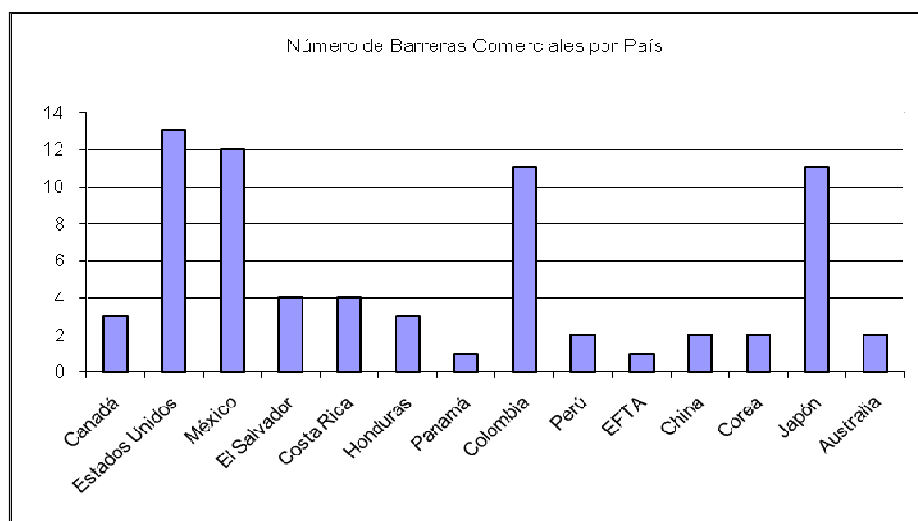
De las 71 barreras comerciales, el mayor obstáculo presentado, es la categoría “Reglamentos técnicos y medidas sanitarias”, seguido de “Políticas de importación”, y “Defensa comercial”, con un 49.3%, 25.4% y 9.9% respectivamente. En tanto, los menores obstáculos son tributación y propiedad intelectual, que conciernen el 1.4% del total.

Gráfico 3.9 Barreras comerciales de los Tratados de Libre Comercio con Chile



Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

Gráfico 3.10 Número de barreras comerciales por cada Tratado de Libre Comercio.



Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2.

3.6 Hallazgos del capítulo.

3.6.1 Hallazgos por país.

a) Australia: Con la entrada en vigencia del TLC Chile-Australia, se detectaron dos barreras no arancelarias de la categoría de los reglamentos técnicos y medidas sanitarias, no obstante, el volumen de las exportaciones aumentó en 9,57%, el mayor crecimiento lo presenta otros sectores con un ascenso relativo de 468,66%, seguido del sector agrícola, frutícola, ganadero y pesquero, con un aumento relativo del 226,91%. Las Grandex son las empresas que presentan mayor aumento, reflejado en la variación positiva de 73,38% desde el cambio de escenario.

b) Canadá: Con la entrada en vigencia del TLC con Canadá, se detectaron tres barreras al comercio de la categoría de los reglamentos técnicos y medidas sanitarias y otras categorías, no obstante, el volumen de las exportaciones de la región de Valparaíso aumentaron en 131,29%, siendo el sector con mayor variación positiva el

sector agrícola, frutícola, ganadero y pesquero, aumentando en 313,52% seguido de otros sectores con un aumento de 223,78% desde el cambio; las Grandex se han favorecido también con este cambio, aumentando en 84,77%.

Tabla 3.1. Resumen por país, del cambio en el escenario inducido por los tratados de libre comercio en las empresas exportadoras, exportaciones de la Región de Valparaíso y las barreras al comercio.

	Variación del monto exportado por cada empresa			Variación de las exportaciones por monto exportado según actividad económica				Variación de monto exportado por cada grupo de productos	Nro. Barreras al comercio
	Microex	Pymex	Grandex	Agric. Frut. Ganad. Silvic y Pesca Ext.	Minería	Industria	Otros		
Australia	-70,62%	1,87%	73,38%	226,91%	94,85%	223,45%	468,66%	9,57%	2
Canadá	-15,49%	-2,36%	84,77%	313,52%	171,63%	180,11%	223,78%	131,29%	3
China	-17,56%	15,07%	140,96%	251,38%	278,95%	248,72%	534,54%	79,30%	2
Colombia	-70,62%	1,87%	73,38%	226,91%	94,85%	223,45%	468,66%	92,76%	11
Corea Del Sur	-7,43%	18,83%	159,47%	291,54%	325,54%	254,75%	432,46%	342,24%	2
Costa Rica	-6,63%	16,77%	139,09%	-45,28%	486,06%	188,37%	-84,58%	57,10%	4
El Salvador	-6,63%	16,77%	139,09%	-45,28%	486,06%	188,37%	-84,58%	718,77%	4
Estados Unidos	-7,43%	18,83%	159,47%	291,54%	325,54%	254,75%	432,46%	148,05%	13
Honduras	-52,55%	4,86%	86,24%	241,43%	123,18%	243,15%	519,44%	-4,96%	3
Japón	-37,79%	10,27%	110,80%	247,57%	193,58%	239,63%	572,36%	46,82%	11
México	-13,71%	2,78%	100,93%	312,97%	192,48%	207,73%	254,75%	303,05%	12
Panamá	-52,55%	4,86%	86,24%	241,43%	123,18%	243,15%	519,44%	110,06%	1
Perú	-70,62%	1,87%	73,38%	226,91%	94,85%	223,45%	468,66%	62,60%	2
EFTA	-7,43%	18,83%	159,47%	291,54%	325,54%	254,75%	432,46%	-4,90%	1
General	-31,22%	9,36%	113,33%	219,51%	236,88%	226,70%	368,47%	149,41%	5

Fuente: elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

c) China: Se detectan dos barreras al comercio, de la categoría políticas de importación y reglamentos técnicos y medidas sanitarias, sin embargo, el volumen de las exportaciones aumentó en 79,30% con el cambio de escenario, siendo el sector económico con mayor variación positiva otros sectores con un aumento de 534,54%. De las empresas exportadoras, las Grandex son las que presentan mayor beneficio.

- d) Colombia: Se detectan once barreras al comercio de las categorías políticas de importación, reglamentos técnicos y medidas sanitarias, defensa comercial y servicios. Sin embargo, el volumen de las exportaciones ha ascendido desde el cambio de escenario en 92,76%, siendo el sector con mayor variación positiva otros sectores, aumentando relativamente en 468,66%. Las Grandex, presentan la mayor variación de monto exportado por empresa con un ascenso relativo de 73,38%.
- e) Corea del sur. Se detectan dos barreras al comercio de las categorías políticas de importación y defensa comercial, no obstante, el volumen de las exportaciones asciende en 342,24%, siendo el sector económico más creciente otros sectores, aumentado relativamente en 432,46%. De las empresas exportadoras, las grandes son las de mayor ascenso en relación al monto exportado por empresa, aumentando en 159,47%.
- f) Costa Rica. Se detectan cuatro barreras al comercio de las categorías políticas de importación, defensa comercial y reglamentos técnicos y medidas sanitarias, no obstante, el volumen de las exportaciones asciende en 57,10% siendo el sector económico más creciente la minería con un ascenso de 486,06%. De las empresas exportadoras, las grandes son las de mayor ascenso en relación al monto exportado por empresa, aumentando en 139,09%.
- g) El Salvador. Se detectan cuatro barreras al comercio de la categoría reglamentos técnicos, el volumen de las exportaciones asciende en 718,77% siendo el sector económico más creciente la minería. De las empresas exportadoras, las grandes son las de mayor ascenso en relación al monto exportado por empresa, aumentando en 139,09%.

h) Estados Unidos. Se detectan trece barreras al comercio de las categorías políticas de importación, reglamentos técnicos y medidas sanitarias, subsidios, defensa comercial y servicios, siendo el tratado con más barreras detectadas; no obstante, el volumen de las exportaciones ha ascendido en 148.05% desde el cambio de escenario, con mayor efecto positivo otros sectores económicos, que desde el cambio de escenario ha aumentado en 432,46%. Con este tratado, las Grandex son las más favorecidas, aumentado la relación de monto exportado por empresa en 159,47% desde la vigencia del TLC.

i) Honduras. Se detectan tres barreras al comercio de las categorías políticas de importación, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y otros. El volumen de las exportaciones ha variado en -4,96% con el cambio de escenario. las Grandex, no obstante, han aumentado la relación de monto exportado por empresa en 86,24% desde la vigencia del TLC.

j) Japón. Se detectan once barreras al comercio de las categorías políticas de importación, reglamentos técnicos y medidas sanitarias, defensa comercial y servicios; no obstante, el volumen de las exportaciones ha ascendido en 46,82% desde el cambio de escenario, con mayor efecto positivo otros sectores económicos, que desde el cambio de escenario ha aumentado en 572,36%. Con este tratado, las Grandex son las más favorecidas, aumentado la relación de monto exportado por empresa en 110,80% desde la vigencia del TLC.

k) México. Se detectan doce barreras al comercio de las categorías políticas de importación, reglamentos técnicos y medidas sanitarias, defensa comercial y otros; siendo el segundo tratado con más barreras detectadas; no obstante, el volumen de las exportaciones ha ascendido en 305,05% desde el cambio de escenario, con mayor

efecto positivo el sector agrícola, ganadero, frutícola, silvícola y pesquero, que desde el cambio de escenario ha aumentado en 312,97%. Con este tratado, las Grandex son las más favorecidas, aumentado la relación de monto exportado por empresa en 100,93% desde la vigencia del TLC.

l) Panamá. Se ha detectado una barrera al comercio de la categoría políticas de importación; no obstante, el volumen de las exportaciones ha ascendido en 110,06% desde el cambio de escenario, con mayor efecto positivo otros sectores económicos, que desde el cambio de escenario ha aumentado en 519,44%. Con este tratado, las Grandex son las más favorecidas, aumentado la relación de monto exportado por empresa en 86,24% desde la vigencia del TLC.

m) Perú. Se detectan dos barreras al comercio de las categorías defensa comercial y otros; no obstante, el volumen de las exportaciones ha ascendido en 62,60% desde el cambio de escenario, siendo el TLC con mayor volumen exportado, el sector económico con mayor efecto positivo otros sectores económicos, que desde el cambio de escenario ha aumentado en 468,66%. Con este tratado, las Grandex son las más favorecidas, aumentado la relación de monto exportado por empresa en 73,38% desde la vigencia del TLC.

n) EFTA. Se detecta una barrera al comercio de la categoría propiedad intelectual; no obstante, el volumen de las exportaciones ha descendido en -4,90% desde el cambio de escenario. Las Grandex, desde la vigencia de este TLC, han aumentado la relación de monto exportado por empresa en 159,47% desde la vigencia del TLC.

3.6.2 Hallazgos por continente. (Ver anexo 3.1)

Resumen del capítulo

Los cambios en el escenario inducidos por los tratados de libre comercio en la región de Valparaíso han producido efectos positivos en sus exportaciones, reflejo del aumento en el monto exportado y aumento de la diversificación de productos, exportaciones efectuadas mayoritariamente por las Grandex que crecen y exportan a una tasa ascendente. En promedio, el volumen de las exportaciones a los países con tratados de libre comercio con nuestro país ha ascendido en 149,41% (media de todos los TLC analizados), siendo el sector con mayor ascenso desde este cambio, otros sectores económicos con un promedio de ascenso relativo de 368,47%, seguido del sector minero con ascenso relativo de 236,88%; pese a la detección de barreras comerciales, con mayor predominio de la categoría reglamentos técnicos y medidas sanitarias.

Las empresas exportadoras de la región de Valparaíso han expuesto un cambio desde la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, reflejo de ello, es la variación experimentada en la relación de monto exportado por empresa exportada de la Región. Las empresas exportadoras con mayor variación positiva desde el cambio de escenario son las grandes empresas exportadoras con un aumento de 113,33% promedio en la relación de monto exportado por empresa, lo sigue a gran distancia las pequeñas y medianas empresas exportadoras con un aumento relativo en la relación de 9,36%. Paralelamente, el tramo de empresas exportadoras afectadas negativamente con este cambio de escenario son las microempresas exportadoras que han disminuido en 31,22%.

CAPITULO 4. RECOMENDACIONES

A través del análisis efectuado en el capítulo 3, se procederá a analizar las oportunidades y desafíos de los tratados de libre comercio, capacidades externas, a través de la matriz de oportunidades comerciales, capacidades internas, a través de la matriz de capacidades internas, para posteriormente sugerir las estrategias de entrada a mercados externos de acuerdo al tamaño de las empresas.

4. Recomendaciones para las empresas exportadoras de la región de Valparaíso para ingresar a los países con tratados de libre comercio con nuestro país.

4.1 Oportunidades y desafíos de los TLC⁹

4.1.1 Oportunidades de los tratados de libre comercio.

- a) Aumento de las exportaciones.
- b) Importaciones más baratas.
- c) Atracción de inversiones por acceso a terceros mercados.
- d) Atracción inversiones por aumento de confianza de empresarios de los países con quien se tiene Acuerdos.
- e) Profundización del mercado de capitales.
- f) Sello de calidad de la política económica y de la estabilidad institucional.
- g) Motiva la atención por Chile, en los foros económicos internacionales y en prensa especializada.

⁹ Información extraída de diapositiva "Las negociaciones de acuerdos comerciales en Chile" de Ana María Vallina, año 2007

- h) Refuerza el interés de los países por las oportunidades de comercio e inversión en Chile.
- i) Disminución del riesgo país y mejor clasificación financiera a nivel internacional.

4.1.2 Desafíos de los tratados de libre comercio.

- a) Definición estratégica.
- b) Conocimiento Mercado.
- c) Capacitación Recursos Humanos.
- d) Manejo de Idiomas.
- e) Conocimiento de las normativas del país de origen.
- f) Conocimiento normas de Origen.
- g) Adaptabilidad.
- h) Asociatividad.

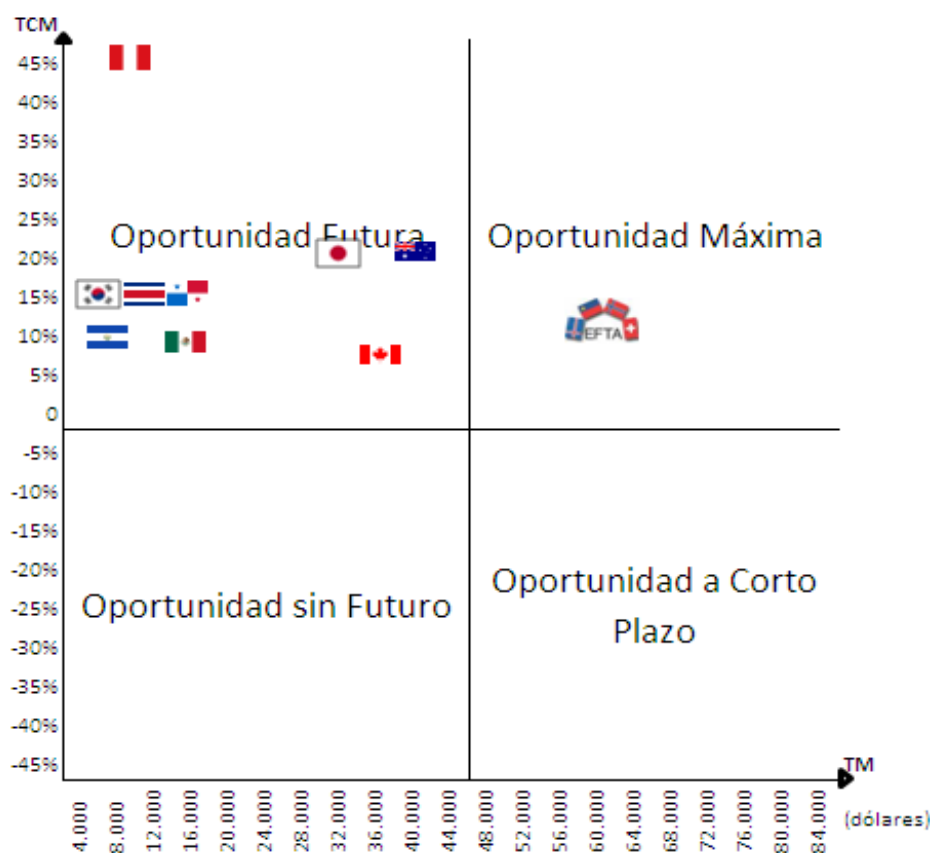
4.2 Análisis de las oportunidades comerciales de los tratados de libre comercio vigentes en Chile y las capacidades internas de las empresas exportadoras.¹⁰

4.2.1 Análisis de las oportunidades comerciales de los TLC.

La detección de oportunidades comerciales está determinada por la tasa de crecimiento del mercado (TCM) y el tamaño del mercado (TM). Donde, TCM se puede determinar con la variación de las importaciones totales de cada país año 2009 y el TM se puede obtener del PIB per cápita de acuerdo a Banco Mundial (ver anexo 4.1).

¹⁰ Ver anexos capítulo 4

Figura 4.1 Matriz de oportunidades comerciales de los TLC vigentes en Chile



Fuente: Adaptación de Matriz de Oportunidades Comerciales (GG Pce 210 U4). El Tamaño del mercado (TM) es determinado por PIB per cápita año 2009 según información del Banco Mundial. La Tasa de crecimiento del mercado (TCM) es determinado por la variación anual año 2009 de las importaciones. Ver tabla anexo 4.1

a) Oportunidad futura, ya que se sitúa en un mercado pequeño pero con una tasa de crecimiento positiva. Los tratados de libre comercio con estas características son: Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá y Perú.

b) Oportunidad máxima, el mercado es extenso y además en crecimiento. El tratado de libre comercio con estas características es EFTA.

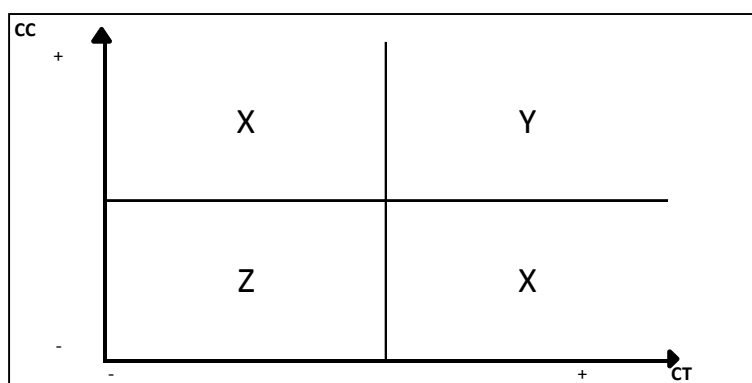
c) **Oportunidad sin futuro**, con una coyuntura de mercado pequeño y tasa decreciente. No se detectaron tratados de libre comercio con estas características.

d) **Oportunidad de corto plazo**, la dimensión del mercado lo hace interesante. No se detectaron tratados de libre comercio con estas características.

4.2.2 Análisis de las capacidades internas de las empresas.

Las capacidades internas de las empresas exportadoras están determinadas por las capacidades comerciales y las capacidades técnicas:

Figura 4.2 Matriz de Capacidades Internas



Fuente: GG Pce 210 U 04, Gestión Global Ernesto Fernández

Donde "X", corresponde a la empresa no dispone de la capacidad para alcanzar la oportunidad pero podría desarrollarla en el corto plazo. "Y", La empresa dispone de capacidades para optar a las oportunidades de mercado. "Z", la empresa no dispone de las capacidades requeridas y no le será factible desarrollarlas en el corto plazo.

4.2.3 Estrategias de entrada y operación en mercados externos.

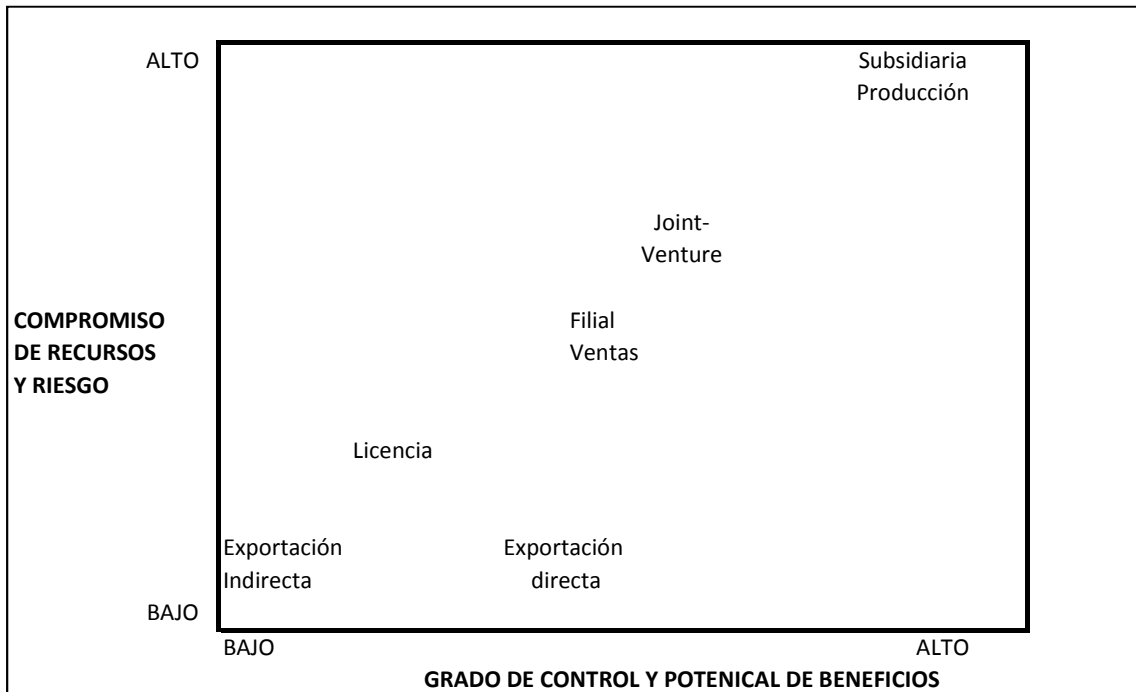
En esta sección se analizarán los tipos de estrategias para ingresar y operar en mercados externos, de acuerdo al tamaño de las empresas.

a) **Exportación Indirecta:** Este tipo de exportación es recomendada a las microempresas exportadoras, dada sus capacidades técnicas y comerciales; las Microex comprometen pocos recursos humanos y financieros, arriesgan poco; a cambio obtienen un bajo grado de control sobre las operaciones y sus posibilidades de beneficios son menores.

b) **Exportación directa:** Este tipo de exportación es recomendada a Pymex y Grandex, a través del departamento de exportación de la empresa, o a través de vendedores propios con base en el país de origen, pero que se desplaza de un país a otro para atender a los clientes extranjeros supone un compromiso de recursos y riesgo mínimo y, en general, un nivel medio de control y potencial de beneficios. Sin embargo, en sectores donde hay pocos clientes internacionales pero de alto volumen de compra, o cuando la compra unitaria es alta, esta estrategia puede reportar un alto grado de control y un gran potencial de beneficios, además, es el mejor procedimiento para aprender acerca de los mercados extranjeros.

c) **Licencias:** Este tipo de estrategias es recomendada a Pymex, ya que presentan un compromiso de recursos casi nulo pero, el grado de control sobre las operaciones es bastante bajo y el potencial de beneficios es menor que en otras alternativas. Por tanto, no hay riesgo financiero, pero sí operativo

Figura 4.3 Estrategia de entrada y operación en mercados externos, según el tamaño de las empresas exportadoras de la región de Valparaíso.



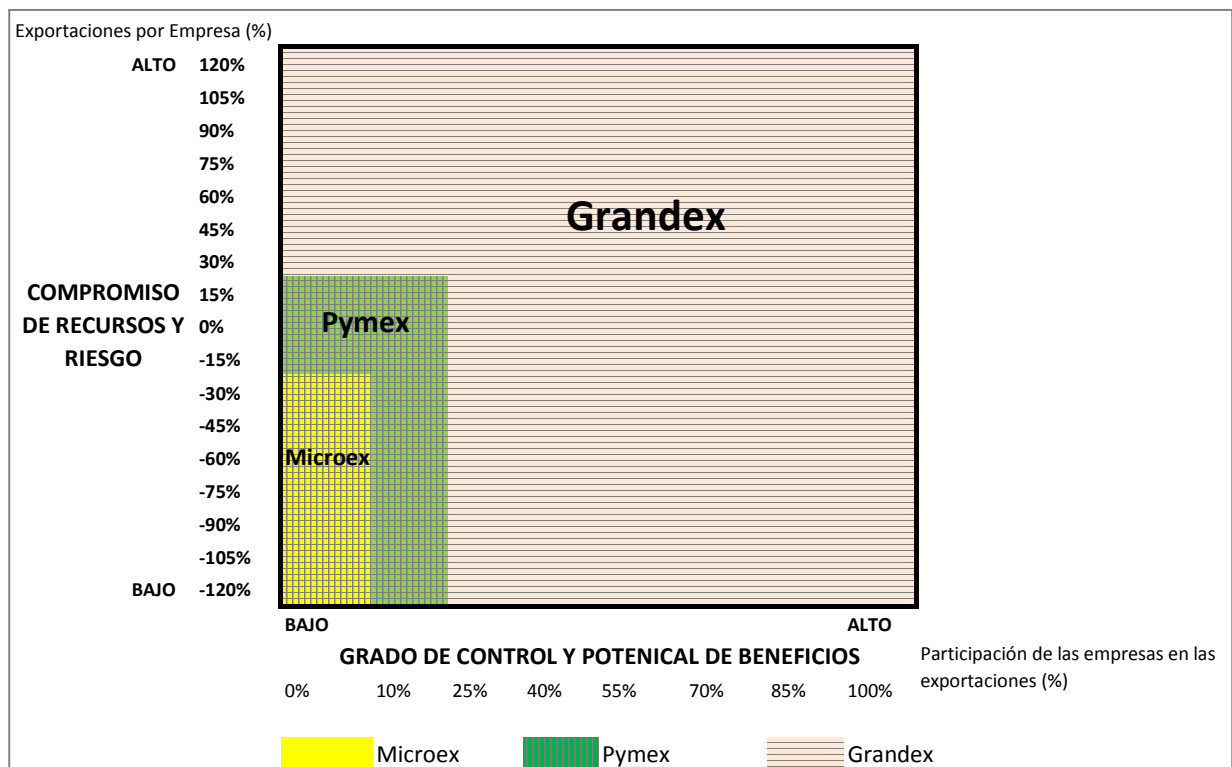
Fuente: "Estrategia internacional: más allá de la exportación"

d) **Filiales de venta en el exterior:** esta estrategia es recomendada a las grandes empresas exportadoras, pues constituyen una alternativa intermedia en todos los factores señalados. Aunque hay una inversión en recursos humanos y financieros en el extranjero.

e) **Joint-venture:** estrategia recomendada para las Grandex, al presentar un menor compromiso de recursos humanos y financieros que una subsidiaria de producción al cien por ciento, ofreciendo un riesgo menor. Sin embargo, hay una pérdida importante al tener que compartir la administración con el socio local. A cambio de esto, el potencial de beneficios puede ser alto, debido al acceso y conocimiento del mercado que aporta la firma local, o a fuentes de materias primas y componentes a mejor precio.

f) **Subsidiaria de Producción:** Esta estrategia se considera la etapa final del proceso de internacionalización y el inicio de una empresa multinacional; esta estrategia es recomendada para las Grandex , por comprometer máximo de recursos a cambio de un alto grado de control y potencial de beneficios, pero, en consecuencia, arriesga más que en cualquiera otra estrategia

Figura 4.4 Estrategias de entrada y operación en mercados externos, por tamaño de las empresas exportadoras de la región de Valparaíso.



Fuente: adaptación de matriz de estrategias de entrada a mercados externos del libro "estrategia internacional: más allá de la exportación", donde el grado de control y potencial de beneficios se obtiene de la participación de las empresas en las exportaciones de la región de Valparaíso (en porcentaje) del promedio total por año después del TLC, cifra extraída de la tabla 2.4 y el compromiso de recursos y riesgos, se obtiene del cambio del escenario anterior y posterior al TLC de las exportaciones por empresa, cifra promedio, extraída de la tabla 2.4.

4.3 Estrategias para ingresar a países que presentan TLC con Chile, de acuerdo al tamaño de la empresa

a) Oportunidades Futuras: Las oportunidades comerciales de los tratados de libre comercio con Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá y Perú, exponen oportunidades futuras, ya que estos TLC se sitúan en mercados pequeños pero con una tasa de crecimiento positivo.

En este escenario las grandes empresas exportadoras, presentan disponibilidad inmediata de comercialización, utilizando las estrategias de exportación directa con presencia de la empresa en el país de destino, a través de una oficina de representación, delegación comercial, filial de ventas o arreglos contractuales; o utilizando las estrategias de producir en el país de destino a través de joint-venture, licencias, franquicias, contratos de administración o contratos de manufactura. Las pequeñas y medianas empresas, tienen posibilidades de alcanzar las oportunidades comerciales, utilizando las estrategias de exportación directa con intermediarios en el país de destino, personal en el país de origen o presencia de la empresa en país de destino a través de licencias, pudiendo exportar hasta en una fase regular a estos tratados, dada su tasa de crecimiento positiva. Las microempresas exportadoras, presentan imposibilidad de alcanzar la oportunidad comercial. Por lo que se recomienda no exportar o exportar ocasionalmente a través de exportaciones indirectas.

b) Oportunidad máxima: El tratado de libre comercio con EFTA presenta la oportunidad máxima de ingreso, dado que, el mercado es extenso y además en crecimiento.

Las grandes empresas exportadoras, exhiben la disponibilidad inmediata de comercialización, utilizando las estrategias de exportación directa con presencia de la empresa en el país de destino, a través de una oficina de representación, delegación comercial, filial de ventas o arreglos contractuales; o utilizando las estrategias de producir en el país de destino a través de joint-venture, licencias, franquicias, contratos de administración, contratos de manufactura, o subsidiarias de producción. En este escenario, las Pymex tienen la posibilidad de alcanzar la oportunidad comercial, utilizando las estrategias de exportación directa con intermediarios en el país de destino, personal en el país de origen o presencia de la empresa en país de destino a través de licencias. Las microempresas exportadoras, presentan imposibilidad de alcanzar la oportunidad comercial. Por lo que se recomienda no exportar o exportar ocasionalmente a través de exportaciones indirectas.

c) Oportunidades sin futuro: No hay TLC con una coyuntura de mercado pequeño y tasa decreciente. No obstante, para en este escenario, para las Pymex es un mercado de comercialización de poco interés, por lo que, las estrategias son exportaciones indirectas, a través de intermediarios del país de origen. El escenario para las Grandex es de pronta comercialización, por lo que se recomiendan exportaciones directas a través de personal en el país de destino. Para las Microex se dificulta la exportación por lo que se recomienda no exportar.

d) Oportunidades a corto plazo: No hay TLC con dimensión del mercado interesante. No obstante, para este escenario, las estrategias a adoptar para las Grandex es la exportación directa utilizando personal en el país de origen o exportaciones directas con presencia de la empresa en el país de destino. Para las Pymex se recomienda una

estrategia de exportación ocasional a través de exportaciones indirectas. Para las Microex se recomienda no exportar.

Tabla 4.1 Estrategias de internacionalización de las empresas exportadoras de la región de Valparaíso para ingresar a países con tratados de libre comercio con Chile.

Oportunidades comerciales	Tratado de libre comercio	Empresa exportadora	Exportaciones										Producción en el país de destino								
			Exportación Indirecta	Exportaciones directas																	
				intermediarios en país de destino	Personal en país de origen	representación	delegación comercial	Arreglos Contractuales	Filial de Ventas	Contratos manufactura							contratos de administración	licencias	franquicias	joint ventures	subsidiarias
Oportunidad futura	Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá y Perú.	Microex	x																		
		Pymex	x	x	x	x	x		x												
		Grandex	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x				
Oportunidad máxima	EFTA	Microex	x	x																	
		Pymex	x	x	x	x	x		x												
		Grandex	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x				
Oportunidad sin futuro		Microex																			
		Pymex	x	x																	
		Grandex	x	x	x																
Oportunidad a corto plazo		Microex																			
		Pymex	x	x																	
		Grandex	x	x	x	x	x		x												

Fuente: elaboración propia, sobre la información del capítulo 4

CONCLUSION DE LA INVESTIGACION

La tesis expuesta “Empresas de la región de Valparaíso: Estrategias sugeridas frente a cambios en el escenario inducidos por los TLC”, encaminó su estudio para obtener el objetivo general de la investigación, “identificar las estrategias de internacionalización que las empresas exportadoras de la región de Valparaíso, deben utilizar para enfrentar los desafíos y explotar las oportunidades de los TLC vigentes”, a través del desarrollo de dos objetivos específicos, desplegados en cada uno de sus capítulos .

Objetivo específico 1. Identificar el escenario anterior y posterior a la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio.

En el marco teórico, se expusieron las estrategias para ingresar a mercados internacionales basada en los autores Jon Martínez y Juan Carlos Jarillo, del libro “Estrategia Internacional. Más allá de la exportación”, desprendiendo dos grandes tipos de estrategias de entrada a mercados externos: Exportación y Producción en el país de destino. A través del segundo capítulo “Cambios en el escenario inducidos por los TLC” se presentó la información recopilada para analizar el antes y el después de los TLC en el monto de las exportaciones y grupos de productos exportados de la región de Valparaíso, análisis del monto exportado según actividad económica de la región antes y después de la entrada en vigencia de los TLC, análisis de las empresas exportadoras y participación de las empresas en las exportaciones de la región de Valparaíso por año de vigencia de los TLC, análisis de las barreras comerciales de los TLC vigentes; con el propósito de concretar el siguiente apartado los encuentros mas trascendentales del

cambio en el escenario; con ello, en el capítulo tres “Hallazgos de los cambios en el escenario inducidos por los TLC” se muestra que:

a) Las exportaciones totales de la región de Valparaíso desde el cambio de escenario, han duplicado los montos de exportación, con un mayor ascenso en el sector industrial;

b) El TLC con un mayor aumento relativo en el monto exportado y grupos de productos desde la entrada en vigencia es El Salvador.

c) Los TLC vigentes desde el cambio de escenario que presentan un mayor aumento relativo en monto exportado y grupos de productos exportados originarios de la región de Valparaíso es hacia el continente Americano.

d) El número de empresas exportadoras de la Región ha aumentado relativamente desde el cambio de escenario, con mayor ascenso relativo el de las grandes empresas exportadoras, además de ser las empresas con mayor ascenso en la participación de las exportaciones de la Región de Valparaíso, tras el cambio de escenario.

e) Se establecen las barreras al comercio de cada tratado de libre comercio vigente, detectándose setenta y un barreras, siendo Estados Unidos el TLC con mayores mecanismos proteccionistas.

f) Aumento en el monto exportado y aumento de la diversificación de productos, exportaciones efectuadas mayoritariamente por las Grandex que crecen y exportan a una tasa ascendente.

g) El tramo de empresas exportadoras afectadas negativamente con este cambio de escenario son las microempresas exportadoras.

Empresas exportadoras de la región de Valparaíso:

Desde la apertura comercial de nuestro país, la región de Valparaíso ha expuesto beneficios no solo en las exportaciones, pese a las barreras generadas con los acuerdos, sino que además, en la participación de las grandes exportadoras en el total regional desde el cambio de escenario. Aumento concerniente con la alta capacidad de las Grandex para comprometer recursos y riesgos, sumado al alto grado de control y potencial de beneficios, que le permite exportar y competir directamente en mercados externos, que en un mercado con oportunidades detectadas máximas, como son los TLC con Canadá, Estados Unidos y EFTA, se recomienda el uso de las estrategias de filiales de ventas o subsidiarias de producción, siendo esta última, la etapa culmine del proceso de exportación, iniciando la era de las multinacionales.

En contrastaste, las Pymex, por su grado de control y compromiso de recursos, en un mercado internacional con oportunidades máximas de comercialización detectadas, sólo podrían llegar a una etapa de exportación regular, aplicando exportaciones directas, y la producción en el país de destino con la estrategia de licencias.

Por último, las Microex, por su bajo grado de control de beneficios y bajo compromiso de recursos y riesgos, en un mercado extenso y en crecimiento sólo pueden exportar ocasionalmente a través de exportaciones indirectas.

Recomendaciones para las empresas exportadoras

Sobre la información del libro de Jon Martínez y Carlos Jarillo “Estrategia internacional mas allá de la exportación” se recomienda lo siguiente para las empresas exportadoras, según tamaño.

a) La estrategia internacional de una microempresa, pequeña o mediana

Las microempresas, pequeñas y medianas exportadoras para ingresar al mercado internacional, deben analizar las características territoriales de las actividades de la cadena de valor, y concentrarse en aquellas cuyo tamaño mínimo eficiente le parece asequible. Ello puede hacerse mediante la concentración en aquellas actividades que pueden realizarse solamente en un territorio reducido, subcontratando el resto, o mediante la especialización en alguna actividad, realizada a nivel internacional subcontratando también el resto. Se trata de buscar “nichos internacionales”.

Una empresa que obtiene una cantidad de valor añadido especializándose en un único producto, o en una sola actividad de la cadena de valor, se obtendrá un volumen en cada operación mucho más alto que realizar una gama completa de productos. Ello comportará más eficiente, pero también la necesidad de trascender los límites del mercado local. Por lo que no se puede hacer aisladamente.

De lo anterior se desprende una consecuencia importante: es muy difícil ir sólo, si se pretende una dimensión europea y se carece de los medios para ocuparse de toda la cadena de valor a nivel internacional. Por esto existe el establecimiento de alianzas estratégicas a largo plazo con otras empresas.

Las alianzas estratégicas son tipos de acuerdo que se realizan entre competidores de una misma industria. Estas pueden ser definidas como acuerdos a largo plazo entre empresas rivales, que van más allá de las transacciones normales de mercado, pero que no alcanzan a ser fusiones.

b) Estrategias para las grandes empresas exportadoras

Las estrategias de entrada están estrechamente relacionadas con el proceso de internacionalización que siga una empresa; esto es, dependiendo de la etapa del proceso en que se encuentre la empresa, será más recomendable una u otra estrategia. Las grandes empresas exportadoras, se encuentran en una etapa regular de exportación, utilizando la estrategia de exportación directa, al igual que las etapas de establecimiento de una filial de ventas y establecimiento de una subsidiaria de producción. Se puede optar también por un consorcio de exportación o arreglos contractuales.

Anexos y Bibliografía

Índice de Anexos

Anexos Marco metodológico	73
Anexo 1.1 Cuadro resumen de acuerdos comerciales	73
Anexos capítulo 2: Cambios en el escenario inducidos por los TLC	74
Anexo 2.1 Información a analizar	74
Anexo 2.2 Metodología para la obtención de Tabla 2.1	76
Anexo 2.3 Metodología para la obtención de Tabla 2.2	85
Anexo 2.4 Metodología para la obtención de Tabla 2.3	86
Anexo 2.5 Metodología para la obtención de Tabla 2.4	88
Anexo 2.6 Análisis del monto de las exportaciones y grupos de productos exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio, por continente.	91
Anexo 2.7 Categoría de las barreras comerciales o de exportación.	93
Anexo 2.8 Barreras no arancelarias de cada tratado de libre comercio.	94
Anexos capítulo 3. Hallazgos de los cambios en el escenario inducidos por los TLC	106
3.1 Hallazgos por continente	106
Anexos capítulo 4. Recomendaciones para las empresas exportadoras de la región de Valparaíso para ingresar a los países con tratados de libre comercio	108

con nuestro país.

Anexo 4.1 Detección de oportunidades comerciales.	108
Anexo 4.2 Evaluación de la capacidad de la empresa.	109
Anexo 4.3 Selección de oportunidades del mercado.	110
Anexo 4.4 Estrategias de entrada y operación en mercados externos.	112

Anexos Marco metodológico

Anexo 1.1 Cuadro resumen de acuerdos comerciales

Tabla anexo 1.1 Cuadro resumen de acuerdos comerciales

ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE			
País o Grupo de Países	Tipo de Acuerdo	Fecha Firma	Entrada en Vigencia
Canadá	Tratado de Libre Comercio	05 de diciembre de 1996	05 de julio de 1997 Publicación Diario Oficial: 05 de julio de 1997
México	Tratado de Libre Comercio	17 de abril de 1998	31 de julio de 1999 Publicación Diario Oficial: 31 de julio de 1999
Costa Rica (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	18 de octubre de 1999	14 de febrero de 2002 Publicación Diario Oficial: 14 de febrero de 2002
El Salvador (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	30 de noviembre de 2000	01 de junio de 2002 Publicación Diario Oficial: 01 de junio de 2002
Estados Unidos	Tratado de Libre Comercio	06 de junio de 2003	01 de enero de 2004 Publicación Diario Oficial: 31 de diciembre de 2003
Corea	Tratado de Libre Comercio	15 de febrero de 2003	01 de abril de 2004 Publicación Diario Oficial: 01 de abril de 2004
EFTA (3)	Tratado de Libre Comercio	26 de junio de 2003	01 de diciembre de 2004 Publicación Diario Oficial: 01 de diciembre de 2004
China	Tratado de Libre Comercio	18 de noviembre de 2005	01 de octubre de 2006 Publicación Diario Oficial: 23 de septiembre de 2006
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	27 de marzo 2007	03 de septiembre 2007 Publicación Diario Oficial: 03 de septiembre 2007
Panamá	Tratado de Libre Comercio	27 de junio de 2006	07 de Marzo 2008 Publicación Diario Oficial: 07 de Marzo 2008
Honduras (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	22 de noviembre de 2005	19 de julio de 2008 Publicación Diario Oficial: 28 de agosto de 2008
Perú	Acuerdo de Libre Comercio	22 de agosto de 2006	01 de marzo de 2009 Publicación Diario Oficial: 28 de febrero de 2009
Australia	Tratado de Libre Comercio	30 de julio 2008	06 de marzo de 2009 Publicación Diario Oficial: 06 de marzo de 2009
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio	27 de noviembre de 2006	08 de mayo 2009 Publicación Diario Oficial: 08 de mayo de 2009

Fuente: rc.direcon.cl, diciembre 2010

Anexos capítulo 2: Cambios en el escenario inducidos por los TLC

Anexo 2.1 Información a analizar

Para efectuar una comparación de los cambios de escenario inducidos por los TLC, será necesario establecer la base de la información.

2.1.1 Recopilación de información Para obtener una caracterización del antes y el después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, a través de la observación de las exportaciones y de las empresas exportadoras de la Región de Valparaíso, se recopilará

- a) Exportaciones según mercado de destino de productos originarios de la quinta región, en millones de dólares de cada año.
- b) Exportaciones según actividad económica de la quinta región, en millones de dólares de cada año.
- c) Número de empresas exportadoras de la quinta región, según monto exportado.
- d) Participación de las empresas en las exportaciones según monto exportado.

2.1.2 Periodo de tiempo. La información recopilada tendrá un rango de 18 años, contados desde el año 1991, siendo el período de análisis desde el año 1991 hasta el año 2009.

2.1.3 Tratados de libre comercio a analizar. Los TLC a analizar deberán cumplir con los siguientes requisitos

- a) El TLC debe estar vigente entre el año 1991 a mayo del año 2009

2.1.4 Formulas a utilizar. Para desarrollar este capítulo, se utilizarán las siguientes fórmulas que permitirán realizar una comparación relativa, entre cada escenario.

a) **Media aritmética**¹¹. La media aritmética o media de un conjunto de N números $X_1, X_2, X_3, \dots, X_N$ se representa por \bar{x} (léase “x barra”) y se define como:

$$\bar{x} = (X_1, X_2, X_3, \dots, X_N) / N = \sum X/N$$

Para esta memoria se utilizará la además la palabra “promedio” que será el resultado de la media aritmética.

b) **Variación absoluta**¹². Sea una variable Y de la que hemos obtenido una serie de observaciones ordenadas en el tiempo:

$$\begin{array}{ccccccccccc} | & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & | \\ Y_0 & & Y_1 & & Y_2 & \dots & Y_{t-1} & & Y_t & & Y_{t+1} & \dots & \dots \end{array}$$

La variación absoluta que ha experimentado la variable durante el período t (ΔY_t) se obtiene por diferencia entre el dato registrado en el momento t y el dato en el momento inmediato anterior, t-1: $\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1}$

Esta diferencia viene dada en las mismas unidades de medida que la variable. En cuanto al signo:

$\Delta Y_t > 0 \Rightarrow$ evolución creciente de la variable en el período t

$\Delta Y_t < 0 \Rightarrow$ evolución decreciente de la variable en el período t

$\Delta Y_t = 0 \Rightarrow$ estancamiento de la variable en el período t

c) **Variación media absoluta**. Es la media de las variaciones absolutas obtenidas en un rango de tiempo.

¹¹ Fuente: “Teoría y problemas de estadística” Murray R. Spiegel. Capítulo 3.

¹² Fuente: “Introducción a la Estadística Económica y Empresarial. Teoría y Práctica”. Pág. 513-551. Martín Pliego, F. J. Ed. Thomson. Madrid. 2004)

- d) **Variación relativa.** Comparación de dos periodos determinados, siendo Y la variable que hemos obtenido de una serie observada, la variación relativa se obtiene de la siguiente fórmula: $((Y / Y_{t-1}) - 1) = \Delta Y_t$
- e) **Variación relativa porcentual.** $((Y / Y_{t-1}) - 1) * 100 = \Delta Y_t \%$

Anexo 2.2 Metodología para la obtención de Tabla 2.1

Metodología para la obtención de “Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC en exportaciones, número de grupos de productos y monto exportado por grupo de productos de la región de Valparaíso, por país”.

2.2.1 Recopilación de información: Para obtener una caracterización del antes y el después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, se obtiene del Servicio Nacional de Aduanas, a través de la ley 20.285, Gobierno Transparente, el archivo “800-hjaidar.xls”, de la fuente: Cifras provisionales de las Declaraciones de Exportación (DUS) sin ajustes de IVV, que contiene las exportaciones desde el año 1991 hasta el año 2009 de los países de destino de las exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso, en millones de dólares, tabla denominada por el Servicio Nacional de Aduanas “Países de destino de las exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso, en millones de dólares”¹³; y el archivo “1024-hjaidar.xls”, de la fuente: Cifras provisionales de las Declaraciones de Exportación (DUS) sin ajustes de IVV, tabla denominada por el servicio Nacional de Aduanas

¹³ La información entregada por el servicio nacional de Aduanas, en su archivo 800-hjaidar.xls, presenta doscientos países, pero para el presente anexo se extrajeron solo los países a analizar a modo de otorgar solamente la información analizada.

“Exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso con países seleccionados (en millones de dólares)”

2.2.2 Periodo de tiempo. Período de análisis desde el año 1991 hasta el año 2009.

2.2.3 Tratados de libre comercio a analizar: Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá, Perú, EFTA.

2.2.4 Formulas a utilizar. Para desarrollar esta tabla se utilizan las formulas media aritmética, variación absoluta y relativa, variación relativa porcentual.

2.2.5 Procedimiento para la obtención de la tabla

2.2.5.1 Procedimiento para la obtención de datos, “Exportaciones de la región de Valparaíso a país de destino TLC (en millones de dólares), (ver tabla anexo 2.1.1)

a) Por cada TLC se determina el año de vigencia del TLC con Chile, información extraída de la tabla anexo 1.1

b) El antes del TLC corresponde al año 1991 hasta un año antes del TLC

c) El después del TLC corresponde al año de vigencia del TLC hasta el año 2009

d) Para obtener la cifra “antes” ó “antes del TLC” se extrae la media aritmética o promedio como se llama en esta memoria.

e) Para obtener la cifra “después” o “después del TLC” se extrae la media aritmética

f) Al obtener ambas cifras, se utiliza la siguiente fórmula para obtener la variación: $(\text{después}/\text{antes}-1)*100=$ variación porcentual.

g) Para obtener el símbolo de variación (“+” o positivo, “-” o negativo, “=” o igual): si la variación porcentual es mayor a cero el símbolo es “+”; si la variación porcentual es menor a cero, el símbolo es “-”, si la variación porcentual es igual a cero, el símbolo es “=”.

Tabla Anexo 2.1.1 Países de destino de las exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso (en millones de dólares)

PAÍS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Australia	4,4	1,5	7,8	1,9	4,0	2,5	2,1	0,8	1,1	1,3	1,3	2,2	1,1	1,7	1,6	1,6	1,3	2,9	1,8
Canadá	6,7	4,3	3,3	4,1	3,5	2,9	4,5	5,7	8,0	8,7	6,9	10,1	23,3	15,8	16,2	24,5	18,5	22,5	20,4
China	1,8	33,8	40,9	9,7	15,4	29,6	54,4	41,3	62,6	128,2	132,2	170,0	290,0	526,6	634,9	485,6	669,1	213,1	689,5
Colombia	9,1	5,2	6,8	11,3	26,2	18,3	28,0	24,0	21,5	29,1	39,5	66,1	48,2	46,5	50,7	53,2	74,8	101,6	55,9
Corea Del Sur	15,9	16,6	5,9	6,7	42,7	35,2	46,3	11,9	7,6	7,6	6,5	3,7	42,1	75,8	86,2	144,4	167,8	166,0	251,6
Costa Rica	0,5	1,0	1,6	2,1	1,6	2,0	2,4	3,0	2,6	2,7	2,9	4,5	6,2	4,3	5,4	12,0	8,3	9,7	6,3
El Salvador	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	0,7	0,7	1,4	2,5	2,4	8,0	26,2	19,3	23,6	20,1	29,8	17,9
Estados Unidos	216,9	239,9	171,3	265,6	299,9	277,3	245,2	205,0	306,9	383,1	361,4	436,0	421,1	609,6	899,9	1.117,5	934,2	737,7	666,8
Honduras	0,0	-	-	0,1	0,1	0,0	0,3	0,6	0,5	0,5	1,2	1,2	6,4	21,0	24,9	18,1	12,6	12,0	6,5
Japón	255,8	104,2	76,5	131,5	146,9	115,0	79,6	66,5	62,7	51,4	48,5	42,7	69,6	98,3	103,4	237,8	233,2	129,1	119,5
México	6,4	14,5	10,8	18,9	9,6	26,4	41,0	67,5	105,0	157,6	136,0	168,2	167,7	227,5	223,3	444,3	448,7	368,0	313,3
Panamá	3,2	1,4	1,9	1,6	1,2	1,5	2,1	5,9	3,5	8,4	2,8	5,9	35,6	39,4	14,3	23,1	16,0	42,6	18,4
Perú	8,1	9,5	11,8	19,9	20,1	21,0	18,9	19,4	26,8	79,9	40,8	41,5	35,8	29,0	95,4	92,5	99,8	151,0	75,7
EFTA	0,6	0,3	0,4	8,9	6,4	3,0	5,3	6,0	6,0	5,1	3,3	1,9	4,0	4,0	4,3	7,5	7,5	10,9	9,5
Islandia	0,0	-	-	-	-	-	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4
Liechtenstein	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Noruega	0,1	0,2	0,3	2,5	4,8	0,4	0,5	0,6	0,3	0,2	0,4	0,3	0,6	1,1	1,7	5,4	3,4	6,5	3,1
Suiza	0,4	0,0	0,1	6,4	1,7	2,6	4,8	5,3	5,6	4,8	2,8	1,6	3,1	2,7	2,3	2,0	3,6	4,0	6,0
Total X TLC Región	529,9	432,5	339,5	491,3	584,4	538,2	535,9	464,2	621,6	870,1	789,1	958,5	1.162,9	1.729,9	2.184,1	2.693,1	2.719,4	2.007,8	2.262,6
Otros países	441,9	503,6	419,6	482,6	808,0	847,6	741,7	669,8	512,4	657,3	603,9	612,3	905,4	1.487,5	1.684,4	2.886,8	3.134,4	3.715,4	3.599,7
Total Región	971,8	936,2	759,1	973,9	1.392,3	1.385,8	1.277,6	1.134,1	1.134,0	1.527,4	1.393,1	1.570,9	2.068,3	3.217,4	3.868,6	5.579,9	5.853,8	5.723,2	5.862,3

Fuente: Elaboración propia, sobre la información de archivo 800-hjaidar.xls del Servicio Nacional de Aduanas

h. Ejemplo 1 para la obtención de datos, utilizando el TLC con Australia, año de vigencia 2009

i. Antes del TLC: Media aritmética de exportaciones desde el año 1991 hasta el año 2008= 2,30 millones de dólares

ii. Después del TLC: Media aritmética de exportaciones de Australia desde el año 2009 hasta el año 2009= 1,80 millones de dólares

iii. Variación del TLC: $(1,80/2,30-1)*100$

iv. Símbolo de la variación: - (negativo)

i. Ejemplo 2 para la obtención de datos, utilizando el TLC con Canadá, año de vigencia 1997

i. Antes del TLC: Media aritmética de exportaciones de Canadá desde el año 1991 hasta el año 1996= 4,10 millones de dólares

ii. Después del TLC: Media aritmética de exportaciones de Canadá desde el año 1997 hasta el año 2009= 14,20 millones de dólares

iii. Variación del TLC: $(14,20/4,10-1)*100= +246,34\%$

iv. Símbolo de la variación: + (positiva)

i. Para la obtención de los demás tratados de libre comercio se utilizó la misma metodología descrita.

2.2.5.2 Procedimiento para la obtención de columna “Número de grupos de productos exportados por país de destino”. (Ver tabla anexo 2.1.2)

a. De la información del archivo 1024-hjaidar.xls, se procede a contabilizar cada celda por año que presente exportaciones, para cada uno de los productos exportados mayores a cero millones de dólares¹⁴.

b. Por cada TLC se determina el año de vigencia del TLC con Chile, información extraída de la tabla anexo 1.1

c. El antes del TLC corresponde al año 1991 hasta un año antes del TLC

d. El después del TLC corresponde al año de vigencia del TLC hasta el año 2009

e. Para obtener la cifra “antes” ó “antes del TLC” se extrae la media aritmética o promedio como se llama en esta memoria.

¹⁴ El archivo enviado por el Servicio Nacional de Aduanas es de gran magnitud, por lo que no ingresará en esta tesis, sin embargo. Sólo a modo de ejemplo, se expondrá parte del archivo original para los países de Australia y Canadá para mostrar la metodología de la obtención de la información.

- f. Para obtener la cifra “después” o “después del TLC” se extrae la media aritmética
- g. Al obtener ambas cifras, se utiliza la siguiente fórmula para obtener la variación:
 $(\text{después}/\text{antes}-1)*100=$ variación porcentual.
- h. Para obtener el símbolo de variación (“+” o positivo, “-“ o negativo, “=” o igual): si la variación porcentual es mayor a cero el símbolo es “+”; si la variación porcentual es menor a cero, el símbolo es “-“, si la variación porcentual es igual a cero, el símbolo es “=”.

Tabla Anexo 2.1.2 Número de grupos de productos exportados con destino a países seleccionados

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Australia	12,0	11,0	14,0	12,0	25,0	23,0	21,0	7,0	8,0	8,0	15,0	28,0	23,0	23,0	18,0	8,0	9,0	13,0	11,0
Canadá	21,0	17,0	27,0	15,0	21,0	16,0	19,0	26,0	23,0	27,0	26,0	26,0	34,0	47,0	45,0	25,0	36,0	21,0	24,0
China	2,0	5,0	2,0	4,0	2,0	5,0	18,0	15,0	14,0	10,0	17,0	16,0	15,0	16,0	17,0	20,0	22,0	18,0	23,0
Colombia	16,0	17,0	17,0	26,0	28,0	23,0	27,0	36,0	36,0	29,0	41,0	41,0	49,0	42,0	44,0	41,0	49,0	34,0	29,0
Corea Del Sur	4,0	7,0	6,0	9,0	11,0	13,0	15,0	5,0	12,0	17,0	12,0	14,0	15,0	16,0	16,0	31,0	15,0	16,0	20,0
Costa Rica	10,0	17,0	16,0	14,0	15,0	13,0	12,0	15,0	23,0	16,0	17,0	37,0	27,0	21,0	28,0	30,0	35,0	66,0	34,0
El Salvador	2,0	4,0	5,0	6,0	2,0	5,0	3,0	9,0	5,0	6,0	14,0	39,0	21,0	14,0	20,0	23,0	18,0	12,0	18,0
Estados Unidos	56,0	55,0	56,0	53,0	58,0	61,0	51,0	60,0	94,0	63,0	82,0	84,0	90,0	72,0	79,0	80,0	67,0	78,0	75,0
Honduras	1,0	-	-	2,0	2,0	2,0	4,0	4,0	3,0	7,0	19,0	21,0	22,0	12,0	13,0	17,0	17,0	19,0	14,0
Japón	21,0	36,0	29,0	24,0	24,0	26,0	23,0	95,0	22,0	22,0	28,0	21,0	19,0	22,0	21,0	26,0	32,0	30,0	27,0
México	12,0	21,0	14,0	21,0	24,0	19,0	22,0	31,0	38,0	45,0	51,0	60,0	61,0	63,0	57,0	48,0	51,0	47,0	54,0
Panamá	11,0	7,0	16,0	15,0	11,0	15,0	14,0	22,0	35,0	24,0	31,0	29,0	31,0	29,0	23,0	33,0	36,0	35,0	31,0
Perú	55,0	48,0	69,0	65,0	73,0	81,0	82,0	69,0	77,0	63,0	69,0	82,0	90,0	95,0	88,0	77,0	96,0	97,0	78,0
EFTA	10,0	6,0	8,0	11,0	13,0	16,0	12,0	12,0	13,0	11,0	20,0	13,0	19,0	31,0	22,0	30,0	29,0	17,0	20,0

Fuente: Elaboración propia, sobre la información de archivo 1024-hjaidar.xls “Exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso con destino a países de destino (en millones de dólares).”

- i. Ejemplo 1 para la obtención de datos, utilizando el TLC con Australia, año de vigencia 2009

- i. Antes del TLC: Media aritmética de grupos de productos exportados desde el año 1991 hasta el año 2008= 15 grupos de productos exportados.
- ii. Después del TLC: Media aritmética de grupos de productos exportados a Australia desde el año 2009 hasta el año 2009= 11 grupos de productos exportados.
- iii. Variación del TLC: $(11/15-1)*100 = -28,6\%$
- iv. Símbolo de la variación: - (negativo)
- j. Ejemplo 2 para la obtención de datos, utilizando el TLC con Canadá, año de vigencia 1997.
 - i. Antes del TLC: Media aritmética de grupos de productos exportados a Canadá desde el año 1991 hasta el año 1996= 20 grupos de productos exportados.
 - ii. Después del TLC: Media aritmética de grupos de productos exportados a Canadá desde el año 1997 hasta el año 2009= 11 grupos de productos exportados.
 - iii. Variación del TLC: $(11/20-1)*100$
 - iv. Símbolo de la variación: + (positiva).
 - v. Para la obtención de los demás tratados de libre comercio se utilizó la misma metodología.

2.2.5.3 Metodología para la obtención de la columna “monto exportado por grupo de productos”

- a) Antes del TLC: antes de monto exportado por país de destino dividido antes de grupos de productos exportados por país de destino
- b) después del TLC: (después de monto exportado por país de destino dividido después de grupos de productos exportados por país de destino)
- c) Variación del TLC: variación después del TLC dividido variación antes del TLC

d) Para obtener el símbolo de variación (“+” o positivo, “-” o negativo, “=” o igual): si la variación porcentual es mayor a cero el símbolo es “+”; si la variación porcentual es menor a cero, el símbolo es “-”, si la variación porcentual es igual a cero, el símbolo es “=”.

e) Ejemplo 1 para la obtención de datos, utilizando el TLC con Australia, año de vigencia 2009 (Ver Anexo 2.1.3 “Exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso con destino a países seleccionados (millones de dólares)” – extracto país Australia)

i. Antes del TLC: $2,30/15 = 0,15$

ii. Después del TLC: $1,80/11 = 0,16$

iii. Variación: $-21,74\%/-28,6\% = 76,09\%$

iv. Simbología de variación: + (positiva)

f) Ejemplo 2 para la obtención de datos, utilizando el TLC con Canadá, año de vigencia 1997

i. Antes del TLC: $4,10/20 = 0,21$

ii. Después del TLC: $14,20/29 = 0,49$

iii. Variación: $246,34\%/49,7\% = 495,22\%$

iv. Simbología de la variación: + (positiva)

Tabla Anexo 2.1.3 “Exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso con destino a países seleccionados dólares)” – extracto país Australia

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ORIGINARIOS DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO CON DESTINO A PAÍSES SELECCIONADOS (Millones de dólares)		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	ENE-ABR 2010
PAIS	GRUPOS DE PRODUCTOS (CUCI Rev.4) (1)																				
Australia	Abonos (excepto los del grupo 272)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Aceites y grasas de origen animal	-	-	0,0	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Alcoholes, fenoles, fenol	0,1	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Artículos confeccionados total o parcialmente de materias textiles, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Artículos de cerámica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Artículos de confitería preparados con azúcar	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1
	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-
	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	0,0	-	-
	Azúcares, melaza y miel	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Bebidas alcohólicas	-	-	-	-	0,4	0,1	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,1	0,1	0,1	0,0
	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Café y sucedáneos del café	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Calzado	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Carnes y despojos comestibles de carne, salados, en salmuera, secos o ahumados; fiambres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada y maíz)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Chocolates y otros preparados alimenticios que contengan cacao, n.e.p.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	-	0,1	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
	Cobre	-	-	0,0	-	-	1,1	0,9	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-
	Compuestos orgánico	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos, pelados o sin pelar, frescos (vivos o muertos)	0,0	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-
	Cuero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	0,2	-	-	-	-	-	-	-
	Enseres domésticos de metales comunes, n.e.p.	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-
	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes y piezas, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Espicias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-
	Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos de frutas)	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	0,4	0,0	-	-	-	-	0,0	0,1	0,2	0,0	-	-	-	0,1	0,1
	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas, frescas o secas)	0,1	0,2	0,0	0,0	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	1,0	0,7	0,9	0,6	1,0	0,7	1,2	0,7	2,0	0,7	0,1
	Grasas y aceites fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados, excepto los de uso manual o de uso en máquinas	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Herramientas de uso manual o de uso en máquinas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Impresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antimicrobianos y reguladores de crecimiento	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	0,1	-
	Instrumentos y aparatos de medición, verificación, análisis y control, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	0,1	-	-	-	-	0,0
	Jabón y preparados para limpiar y pulir	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
	Jugos de frutas (incluido mosto de uva) y jugos de legumbres, sin fermentar y sin aditivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	0,3	0,1	0,0	0,0	-	0,1	0,3	-	-
	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas (incluido legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p.)	0,0	-	-	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3
	Madera trabajada simplemente y traviesas de madera para vías férreas	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Manufacturas de madera, n.e.p.	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0
	Manufacturas de minerales, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-
	Máquinas de procesamiento automático de datos y sus unidades; lectores magnéticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-
	Máquinas generadoras de potencia y sus partes y piezas, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0
	Materiales fotográficos y cinematográficos	-	-	5,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Medicamentos (incluido medicamentos veterinarios)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-
	Medidores y contadores, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Motocicletas (incluido velemotores) y velocípedos, con motor o sin él; sillones de ruedas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Muebles y sus partes; camas, cojines, somieres, cojines y artículos rellenos similares	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	0,0	-
	Otras carnes y despojos comestibles de carnes, frescos, congelados o refrigerados (excepto los de aves)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Otras máquinas y equipos especiales para determinadas industrias y sus partes y piezas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-
	Otras sémillas y harinas de cereales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-
	Otros minerales en bruto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Otros plásticos en formas primarias	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Otros productos químicos orgánicos	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	-	-
	Otros tejidos de fibras textiles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-
	Papel y cartón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	0,1
	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	0,0	-	-	-	-
	Pescado, fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0,5	0,6	1,5	1,5	1,7	0,3	0,1	0,0	-	0,0	0,1	0,2	0,0	-	-	-	-	-	-	-
	Pescado, seco, salado o en salmuera; pescado ahumado (cocido o no antes o durante el ahumado)	-	0,0	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, preparados o en conserva	-	0,0	0,1	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
	Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	3,5	0,4	0,1	-	0,0	0,0	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0
	Preparados de cereales y preparados de harina o fécula de frutas o legumbres	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
	Productos animales en bruto, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,1	-	-	0,2
	Productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador (excepto jabones)	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
	Productos químicos diversos, n.e.p.	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Productos vegetales en bruto, n.e.p.	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
	Queso y cuajada	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Sales metálicas y peróxidos de ácidos hipocloritos; hipoclorito de calcio comercial; hipoclorito de sodio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Té y mate	-	-	0,0	-	-	-	0,0	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
	Trigo (incluido escanda) y morschajo o tranquillón, sin moler	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Productos sin clasificación CUCI	-	-	0,2	-	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-
	Total Australia	4,4	1,5	7,8	1,9	4,															

Tabla Anexo 2.1.4 “Exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso con destino a países seleccionados (millones de dólares)” – extracto país Canadá

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ORIGINARIOS DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO CON DESTINO A PAÍSES SELECCIONADOS (Millones de dólares)																					ENE-ABR 2010
PAIS	GRUPOS DE PRODUCTOS (CUCI Rev.4) (1)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Total Australia		4.4	1.5	7.8	1.9	4.0	2.5	2.1	0.8	1.1	1.3	1.3	2.2	1.1	1.7	1.6	1.6	1.3	2.9	1.8	0.6
Canadá	Abrigos, capas, chaquetas, trajes, pantalones, pantalones cortos, camisas, vestidos y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
	Abrigos, chaquetas, trajes, chaquetas sport, pantalones, pantalones cortos, ropa inter	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.3	0.1	-	-	-	-	-
	Accesorios de vestir de tela, sean o no de punto o ganchillo (excepto los accesorios p	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	-	-	-
	Aceites y grasas fijes de origen vegetal, "blandos", en bruto, refinados o fraccionados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Ácidos carbonílicos y sus anhídridos, halógenuros, peróxidos y perácidos; sus derivad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.2	0.2	0.3	0.1	-	-	-
	Aeronaves y equipo conexo; naves espaciales (incluso satélites) y vehículos de lanza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Alcoholés, licores, licores	0.5	0.3	0.5	0.5	0.8	0.7	0.6	0.4	0.3	0.7	0.4	0.8	0.9	0.9	1.0	0.8	0.5	-	-	-
	Almidones; inulina y gluten de trigo; sustancias albuminoides; colas	-	0.0	0.1	0.1	0.1	-	0.0	0.0	0.1	0.0	-	-	-	-	-	-	-	0.1	0.1	0.0
	Animales vivos no incluidos en el capítulo 03	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.1	0.1
	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos, n.e.p.	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Aparatos eléctricos para empalar, corte, protección o conexión de circuitos eléctricos	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-
	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Arboles de transmisión (incluso árboles de levas y cigüeñales y manivelas); cajas de	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Artículos de alambre (excepto cables aislados para electricidad) y enrejados para cer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Artículos de caucho, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-
	Artículos de cerámica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
	Artículos de conchillería preparados con azúcar	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0
	Artículos de vidrio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0.0	0.0	0.1	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transpor	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	0.0	-	-	-	-	-
	Azúcares, melaza y miel	-	-	0.0	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	0.0	-	-
	Bebidas alcohólicas	0.8	1.3	1.1	1.3	1.0	0.9	1.7	2.0	2.6	2.9	4.3	6.4	11.6	8.5	8.8	13.2	6.1	8.3	9.2	3.5
	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	-	-	0.0	-	0.0	-	-	-	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Bombas para líquidos con dispositivo de medición o sin él; elevadores de líquidos; pa	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Café y sucedáneos del café	-	-	0.0	-	0.0	-	-	0.0	-	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	0.0	-	-
	Cebada sin moler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada y maíz)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Chocolates y otros preparados alimenticios que contengan cacao, n.e.p.	0.7	0.6	0.0	-	0.0	0.1	-	-	0.0	0.0	0.0	-	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
	Cinco, tornillos, tuercas, pernos, remaches y artículos análogos, de hierro, acero, co	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-
	Cobre	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.2	-
	Compuestos orgánico	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos, pelados o sin pelar, frescos (vivos o	0.1	-	0.0	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	0.1	0.1	0.0
	Enseres domésticos de metales comunes, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-
	Espesias	-	-	0.0	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Extractos tintóreos y curientes, y materiales curientes sintéticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-
	Frutas en conserva y preparadas de frutas (excepto jugos de frutas)	2.2	0.6	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	-	0.0
	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas, frescas o secas)	0.4	0.4	0.2	0.6	0.6	0.5	0.7	0.5	0.7	0.6	0.6	1.0	1.3	4.1	4.3	4.0	4.7	5.8	4.9	2.3
	Grasas y aceites de origen animal o vegetal, elaborados, coras y mezclas o preparad	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
	Grasas y aceites fijes de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados, excepto l	-	-	0.0	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	-	-	-	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-
	Herramientas de uso manual o de uso en máquinas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	0.0	0.0	-	-	-	-	-
	Hidrocarburos, n.e.p., y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-
	Hojas de madera para enchapado, madera terciada, madera aglomerada y otras form	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	-	-	0.1	0.1
	Impresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	0.0	-	-	-	-	-
	Instrumentos musicales y sus partes, piezas y accesorios; discos fonográficos, cinta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-
	Instrumentos y aparatos de medición, verificación, análisis y control, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	0.0	-	-	-
	Jabón y preparados para limpiar y pulir	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0.0	0.0	-	0.0	-	-
	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros artículos de materiales preciosos o se	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-
	Jugos de frutas (incluso mezcla de uvas) y jugos de legumbres, sin fermentar y sin adic	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.3	0.1	0.4	0.0	0.0	-	-	0.1	0.4
	Láche, crema y productos lácteos, excepto manteca y queso	-	-	0.0	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas (incluso leg	0.0	0.1	0.1	0.3	0.1	0.0	0.0	1.6	3.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.0	0.2	-	-	-
	Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p.	0.3	0.1	0.1	0.0	0.0	-	-	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.4	0.2	0.1	1.4	1.1	1.8	0.2	-
	Madera trabajada simplemente y traviesas de madera para vías férreas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	0.1	-	-	-	-	-	-
	Maíz (excepto maíz dulce), sin moler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	-	0.1	0.0	-
	Manufacturas de madera, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	0.1	-	-	-	-	-	0.0	-
	Manufacturas de metales comunes, n.e.p.	0.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	0.0	0.0	-	-	-	-	-
	Maquinaria y equipo de ingeniería civil y para contrastas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Máquinas generadoras de potencia y sus partes y piezas, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)	-	-	0.0	-	-	-	-	0.0	-	0.1	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-	-	-	-	0.0
	Minerales de cobre y sus concentrados; masas de cobre, cobre de cementación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.0	-	-	7.6	-	-	-	-	-	-	-
	Minerales de metales comunes y sus concentrados, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	0.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes y piezas, n.e.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos simila	-	0.0	0.0	-	-	0.0	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-
	Otras carnes y despojos comestibles de carnes, frescos, congelados o refrigerados (e	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.4	3.3	3.8	4.8	3.9	1.1
	Otras máquinas y equipos especiales para determinadas industrias y sus partes y pie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-
	Otras sémolas y harinas de cereales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	0.0	-	-
	Otros minerales en bruto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-
	Otros productos químicos orgánicos	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Otros tejidos de fibras textiles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas y artículos de pap	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	-	-	-
	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	-	-	-	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pescado, fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.2	0.2	0.3	0.3	0.1	0.1	0.1	-	-	-	-	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	0.0
	Pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, preparados o en co	0.2	-	0.0	0.5	0.4	0.1	0.1	0.3	0.2	0.0	0.0	-	-	0.0	0.0	-	-	-	0.1	0.0
	Piedra, arena y grava	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pieno para animales (excepto cereales sin moler)	0.0	0.0	-	0.0	0.0	0.0	-	0.3	0.4	-	-	-	-	0.0	-	-	-	0.0	-	-
	Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-	-	-	-	0.0	-
	Polímeros de estireno, en formas primarias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-	-	-
	Prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo o de otros tejidos, n.e.p.	0.0	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	-	-	-
	Prendas y accesorios de vestir que no sean de materias textiles; sombreros y otros a	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Preparados de cereales y preparados de harina o fécula de frutas o legumbres	-	-	0.0	-	0.0	-	-</													

Anexo 2.3 Metodología para la obtención de Tabla 2.2

Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC en exportaciones, número de grupos de productos y monto exportado por grupo de productos de la región de Valparaíso, por continente.

2.3.1 Recopilación de información: Ver Tabla 2.2 del capítulo 2.

2.3.2 Periodo de tiempo. Período de análisis desde el año 1991 hasta el año 2009.

2.3.3 Tratados de libre comercio a analizar: Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá, Perú, EFTA.

2.3.4 Formulas a utilizar. Para desarrollar esta tabla se utiliza la formula media aritmética.

2.3.5 Procedimiento para la obtención de la tabla

2.3.5.1 Procedimiento para la obtención de las columnas

- a) Identificar los tratados de libre comercio analizados por continentes
- b) Agrupar los TLC por continentes.
- c) Obtener la media aritmética considerando cada grupo de TLC por cada continente.
- d) Obtener la media aritmética considerando la media aritmética de cada continente.
- e) Para obtener el símbolo de variación (“+” o positivo, “-” o negativo, “=” o igual): si la variación porcentual es mayor a cero el símbolo es “+”; si la variación porcentual es menor a cero, el símbolo es “-”, si la variación porcentual es igual a cero, el símbolo es “=”.

Anexo 2.4 Metodología para la obtención de Tabla 2.3

Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC, en las exportaciones según actividad económica de la Región, por año de vigencia de los TLC.

2.4.1 Recopilación de información: Para obtener una caracterización del antes y el después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, se recopila la información del archivo “Análisis de impacto económico de los acuerdos comerciales en la Región de Valparaíso” MIDEPLAN año 2005 (información de INE-CORFO La región en cifras), y Servicio Nacional de Aduanas, ley 20.285, Gobierno Transparente. (Fuente Aduanas: Cifras provisionales de las Declaraciones de Exportación (DUS) sin ajustes de IVV).

Tabla Anexo 2.1.5 Exportaciones según actividad económica de la región de Valparaíso, desde el año 1991 hasta el año 2009 (en millones de dólares)

Sectores	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agric, Frut, Ganad, Silvic y Pesca Ext.	104	84	72	104	122	149	144	168	193	254	237	310	312	468	544	564	683	840	972
Minería	490	482	465	490	790	686	721	542	505	653	549	627	905	1764	1985	3458	3446	2584	2289
Industria	371	362	214	371	475	544	404	417	431	611	602	624	838	972	1324	1533	1676	2235	2516
Otros	7	8	8	9	5	7	9	7	5	9	5	10	13	13	16	25	48	64	85
TOTAL EXPORTACIONES	972	936	759	974	1392	1386	1278	1134	1134	1527	1393	1571	2068	3217	3869	5580	5853	5723	5862

Fuente: Elaboración propia, sobre la información de “Análisis de impacto económico de los acuerdos comerciales en la Región de Valparaíso” y Servicio Nacional de Aduanas.

2.4.2 Periodo de tiempo. Período de análisis desde el año 1991 hasta el año 2009.

2.4.3 Tratados de libre comercio a analizar: Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá, Perú, EFTA.

2.4.4 Formulas a utilizar. Para desarrollar esta tabla se utilizan las formulas media aritmética, variación absoluta y relativa, variación relativa porcentual.

2.4.5 Procedimiento para la obtención de la tabla

2.4.5.1 Procedimiento para la obtención de columna “Exportaciones de la región de Valparaíso a país de destino TLC (en millones de dólares), (ver tabla anexo 2.1.1)

- a) Por cada TLC se determina el año de vigencia del TLC con Chile.
- b) El antes del TLC corresponde al año 1991 hasta un año antes del TLC
- c) El después del TLC corresponde al año de vigencia del TLC hasta el año 2009 aritmética.
- d) Para obtener la cifra “antes” ó “antes del TLC” se extrae la media aritmética o promedio como se llama en esta memoria.
- e) Para obtener la cifra “después” o “después del TLC” se extrae la media aritmética.
- f) Al obtener ambas cifras, se utiliza la siguiente fórmula para obtener la variación:
(después/antes-1)*100= variación porcentual.
- g) Para obtener el símbolo de variación (“+” o positivo,“-“ o negativo, “=” o igual): si la variación porcentual es mayor a cero el símbolo es “+”; si la variación porcentual es menor a cero, el símbolo es “-“, si la variación porcentual es igual a cero, el símbolo es “=”.
- h) Si un año de vigencia presenta más de dos países, se obtiene la media aritmética de cada columna.

Anexo 2.5 Metodología para la obtención de Tabla 2.4

Metodología para la obtención de “Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC en las empresas exportadoras y participación de las empresas en las exportaciones de la región de Valparaíso, por año de vigencia del TLC”.

2.5.1 Recopilación de información: Para obtener una caracterización del antes y el después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, se obtiene de una gama de extractos informativos por no estar presente una tabla histórica anual del número de empresas y monto exportado por empresas de la región de Valparaíso; la fuente por tanto es la siguiente: a) Fuente para la obtención de información de número de empresas exportadoras de la región de Valparaíso, PROCHILE (“Análisis de las exportaciones chilenas 2003”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2004”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2005”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2006”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2007”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2008”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Enero - Marzo 2009”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Abril – Junio 2009”), CIPYME (“la PYME en cifras” abril de 2007; INE (“Enfoque estadístico PYME”, abril de 2008); MIDEPLAN (“Exportaciones regionales de Chile, 1998”); Chile Emprende (“ La situación de la Micro y pequeña empresa en Chile” Diciembre de 2005); CORFO (“La PYME en Chile, Fuerza emprendedora para la modernización productiva” julio de 2000). b) Fuente para la obtención de información de la participación de empresas exportadoras de la región de Valparaíso, Elaboración propia, sobre la información de: PROCHILE (“Análisis de las exportaciones chilenas 2003”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2004”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2005”; “Análisis

de las exportaciones chilenas 2006”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2007”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2008”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Enero - Marzo 2009”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Abril – Junio 2009”), CIPYME (“la PYME en cifras” abril de 2007; INE (“Enfoque estadístico PYME”, abril de 2008); MIDEPLAN (“Exportaciones regionales de Chile, 1998”); Chile Emprende (“ La situación de la Micro y pequeña empresa en Chile” Diciembre de 2005); CORFO (“La PYME en Chile, Fuerza emprendedora para la modernización productiva” julio de 2000), MIDEPLAN (“Análisis del impacto económico de los tratados de libre comercio en la región).

Tabla Anexo 2.1.6 Número de empresas exportadoras de la región de Valparaíso, por monto exportado (1991-2009)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
MICROEX	366	374	383	391	393	409	417	425	433	441	447	469	479	469	475	456	503	515	551
PYMEX	210	217	224	232	241	245	252	260	267	275	282	287	295	309	307	317	321	343	354
GRANDEX	14	15	17	18	24	20	22	24	26	27	29	28	31	35	37	40	41	42	43
TOTAL	589	606	623	641	658	675	692	709	726	743	758	784	805	813	819	812	865	901	948

Elaboración propia, sobre la información de: PROCHILE (“Análisis de las exportaciones chilenas 2003”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2004”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2005”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2006”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2007”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2008”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Enero - Marzo 2009”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Abril – Junio 2009”), CIPYME (“la PYME en cifras” abril de 2007; INE (“Enfoque estadístico PYME”, abril de 2008); MIDEPLAN (“Exportaciones regionales de Chile, 1998”); Chile Emprende (“ La situación de la Micro y pequeña empresa en Chile” Diciembre de 2005); CORFO (“La PYME en Chile, Fuerza emprendedora para la modernización productiva” julio de 2000).

Tabla Anexo 2.1.7 Participación de las empresas exportadoras de la región de Valparaíso, en millones de dólares (1991-2009)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
MICROEX	8	7	4	4	10	9	8	6	5	6	7	7	8	10	8	11	8	6	3
PYMEX	263	237	137	169	329	304	259	211	191	232	251	272	316	357	352	391	386	378	371
GRANDEX	702	692	618	801	1053	1073	1012	917	937	1289	1135	1292	1743	2850	3509	5178	5457	5339	5487
TOTAL	972	936	759	974	1392	1386	1278	1134	1134	1527	1393	1571	2068	3217	3869	5580	5851	5723	5861

Fuente: Elaboración propia, sobre la información de: PROCHILE (“Análisis de las exportaciones chilenas 2003”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2004”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2005”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2006”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2007”; “Análisis de las exportaciones chilenas 2008”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Enero - Marzo 2009”; “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Abril – Junio 2009”), CIPYME (“la PYME en cifras” abril de 2007; INE (“Enfoque estadístico PYME”, abril de 2008); MIDEPLAN (“Exportaciones regionales de Chile, 1998”); Chile Emprende (“La situación de la Micro y pequeña empresa en Chile” Diciembre de 2005); CORFO (“La PYME en Chile, Fuerza emprendedora para la modernización productiva” julio de 2000) y MIDEPLAN (“Análisis del impacto económico de los tratados de libre comercio en la Región de Valparaíso)

2.5.2 Periodo de tiempo. Período de análisis desde el año 1991 hasta el año 2009.

2.5.3 Tratados de libre comercio a analizar: Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá, Perú, EFTA.

2.5.4 Formulas a utilizar. Para desarrollar esta tabla se utilizan las formulas media aritmética, variación absoluta y relativa, variación relativa porcentual.

2.5.5 Procedimiento para la obtención de la tabla

a) Por cada TLC se determina el año de vigencia del TLC con Chile, información extraída de la tabla Anexo 1.1

- b) El antes del TLC corresponde al año 1991 hasta un año antes del TLC
- c) El después del TLC corresponde al año de vigencia del TLC hasta el año 2009
- d) Para obtener la cifra “Número de empresas exportadoras” se extrae la media aritmética de cada uno de los períodos analizados (antes o después del TLC) información de la tabla anexo 2.1.6
- e) Para obtener la cifra “Monto exportado” se extrae la media aritmética de cada uno de los períodos analizados (antes o después del TLC) información de la tabla anexo 2.1.7
- f) Para obtener la cifra “Monto exportado por cada empresa”, se divide “monto exportado de periodo Antes/después” por “número de empresas exportadoras del período antes/después”.
- g) Para obtener variación por cambio de escenario, se divide la variable posterior por la anterior: $(\text{después}/\text{antes}-1)*100=$ variación porcentual.
- h) Para obtener el símbolo de variación (“+” o positivo, “-” o negativo, “=” o igual): si la variación porcentual es mayor a cero el símbolo es “+”; si la variación porcentual es menor a cero, el símbolo es “-”, si la variación porcentual es igual a cero, el símbolo es “=”.

Anexo 2.6 Análisis del monto de las exportaciones y grupos de productos exportados de la región de Valparaíso a los tratados de libre comercio, por continente.

a) Continente asiático: Desde la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio de Chile con países de Asia el monto de las exportaciones de la región de Valparaíso hacia estos países, han experimentado una variación relativa positiva de 328,38%

desde el cambio de escenario, el número de grupos de productos también han ascendido en 38,99%; y el monto exportado por cada grupo de producto refleja un aumento de 97,35%.

b) Continente australiano: Desde la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio de Chile con países del continente australiano, el monto de las exportaciones han experimentado una variación relativa de -21,74% desde el cambio de escenario; el número de grupos de productos también han descendido en -28,57%; no obstante el monto exportado por cada grupo de producto refleja un aumento de 9,57%.

Tabla 2.2 Cuadro comparativo del antes y el después de los TLC en exportaciones, número de grupos de productos y monto exportado por grupo de productos de la región de Valparaíso, por continente.

Tratado de Libre Comercio	Exportaciones de la Región de Valparaíso a país de destino TLC (en millones de dólares)				Numero de grupos de productos exportados por país de destino				Monto exportador por grupo de productos.			
	Antes TLC	Después TLC	Variación	Δ	Antes TLC	Después TLC	Variación	Δ	Antes TLC	Después TLC	Variación	Δ
Total Asia	89,87	274,50	328,38%	+	16,67	23,17	38,99%	+	6,41	12,65	97,35%	+
Total Australia	2,30	1,80	-21,74%	-	15,40	11,00	-28,57%	-	0,15	0,16	9,57%	+
Total Europa	3,90	7,30	87,18%	+	12,60	24,80	96,83%	+	0,31	0,29	-4,90%	-
América del Norte	107,70	364,23	238,19%	+	35,47	52,23	47,27%	+	1,95	5,43	179,05%	+
América Central	4,40	16,33	271,02%	+	13,00	26,23	101,73%	+	0,32	0,65	103,23%	+
América del Sur	41,15	65,80	59,90%	+	56,55	53,50	-5,39%	-	0,80	1,45	81,55%	+
Total América	51,08	148,79	1,90%	+	35,01	43,99	0,48%	+	1,02	2,51	146,08%	+
Total	36,79	108,10	0,99%	+	19,92	25,74	0,27%	+	1,97	3,90	0,98%	+

Fuente: Ver Anexo 2.3 Metodología para la obtención de Tabla 2.2

c) Continente europeo: Desde la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio de Chile con países de Europa, el monto de las exportaciones de la región de Valparaíso hacia estos países, han experimentado una variación relativa positiva de 87,18% desde el cambio de escenario; el número de grupos de productos también han

ascendido en 96,83%; y el monto exportado por cada grupo de producto refleja una variación con el cambio de escenario de -4,90%.

d) Continente Americano: Desde la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio de Chile con países de América han experimentado una variación relativa positiva de 1,9% en el monto de las exportaciones de la región hacia estos países; el número de grupos de productos también han ascendido en 0,48%; y el monto exportado por cada grupo de producto refleja un ascenso de 146,08%.

Anexo 2.7 Categoría de las barreras comerciales o de exportación

a. Políticas de Importación: procedimientos generales, principalmente administrativos, para efectuar una importación.

b. Reglamentos Técnicos y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: especificaciones respecto a las características que deben tener algunos productos, además de las medidas sanitarias y Fito y zoo sanitarias.

c. Propiedad Intelectual: normas que rigen al comercio y las inversiones, con el fin de proteger los derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio y las denominaciones de origen, entre otros.

d. Subsidios: medidas de apoyo económico que un estado otorga a sus productores.

e. Exportación de Servicios: leyes, normas o reglamentos que discriminan, contra los servicios o proveedores de servicios extranjeros.

f. Defensa Comercial: medidas de carácter temporal que adopta un país para resguardar una industria nacional frente a un aumento de importaciones (salvaguardias)

o que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio (dumping), o bien cuando hay una contribución financiera de un gobierno en el territorio de un miembro y con ello se otorgue un beneficio (subvenciones), aplicando una sobretasa arancelaria, un derecho antidumping o compensatorio, respectivamente, a la importación del producto ofertado.

g. Tributación: impuestos en general y otras cargas impositivas interiores.

h. Otros: en esta categoría se incluyen aquellas medidas que no pudieron ser clasificadas en las categorías anteriores, además de las medidas en el ámbito de las Compras Gubernamentales e Inversión.

Anexo 2.8 Barreras no arancelarias de cada tratado de libre comercio.

i. Australia ¹⁵

a. Medidas sanitarias para el salmón, duraznos frescos, frutillas frescas, manzanas frescas: Estos productos no pueden entrar al mercado australiano debido a las barreras de cuarentena.

b. Limitación de uso de insumos de origen avícola: Australia no acepta la utilización de insumos de origen de aves, sean éstos de cualquier tipo y no importando el tratamiento o proceso a que sean sometidos ni su origen.

ii. Canadá ¹⁶

¹⁵ Las Barreras comerciales para exportar a Australia, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

a. Inspecciones de calidad: La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA) aplica un control de calidad, relacionada con la cantidad del producto.

b. Certificación de madera: Canadá exige certificación de secado de maderas de lenga, explicitando detalles técnicos y resultados del proceso.

c. Discriminaciones por Monopolios en el mercado del vino: Los vinos importados, generalmente, tienen como único punto de venta a retail, los importadores están obligados a utilizar depósitos y transportes que el monopolio determina, no pueden vender directamente a los restaurantes ni reducir los márgenes pagados al monopolio, los importadores, no pueden proponer la promoción de sus vinos durante el otoño.

iii. Corea del Sur¹⁷

a. Cuotas de importación: Corea del Sur solicita contribuciones monetarias para las subastas públicas que equivalen entre un 50% y un 80% de la tarifa general.

b. Fertilizantes agrícolas. Altos subsidios otorgados por el gobierno.

iv. China¹⁸

a. Procedimientos aduaneros. La mayor parte de las medidas no arancelarias que se aplican en China son las licencias y las cuotas de importación, las que en su administración intervienen diversas agencias.

¹⁶ Las Barreras comerciales para exportar a Canadá, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

¹⁷ Las Barreras comerciales para exportar a Corea del Sur, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. . b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

¹⁸ Las Barreras comerciales para exportar a China, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. . b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

b. Certificación de etiquetado de vino embotellado. Para conseguir el permiso y la certificación del uso de los etiquetados importados se deben realizar complejos procedimientos que pueden demorar meses.

v. Costa Rica ¹⁹

a. Aranceles diferenciados: Los productos agrícolas enfrentan un nivel arancelario promedio significativamente superior al de los demás productos.

b. Prohibiciones de importación: Costa Rica mantiene prohibiciones de importación para algunos productos, entre los cuales se encuentran las cáscaras y cascarillas de café, así como los separadores de huevos de cartón usados.

c. Requisitos para la importación de carne, hígado, lengua y mondongo de la especie bovina: El Departamento de Cuarentena Animal del Servicio Nacional de Salud de Costa Rica exige, entre sus requisitos de ingreso, que los bovinos al momento del sacrificio deben ser menores de treinta meses de edad.

d. Medidas antidumping: Sobre-tasas definitivas de 13,17%, la que estará vigente hasta el 17 de enero de 2012, a los empaques flexibles de polipropileno metalizados con impresión.

vi. El Salvador ²⁰

¹⁹ Las Barreras comerciales para exportar a Costa Rica, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. . b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

²⁰ Las Barreras comerciales para exportar a El Salvador, se recopilan de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Cómo exportar al Salvador" PROCHILE 2006. c) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008

a. Requisitos para la importación de insumos agropecuarios, plaguicidas y productos veterinarios: Se requiere de un registro previo de la empresa que exporta el producto, o de un distribuidor local que deberá encargarse de llevar a cabo el trámite de registro del producto.

b. Inspección de productos farmacéuticos y químicos: Antes de ingresar al país, estos productos deben ser registrados y analizados; trámite que es excesivamente lento.

vii. Honduras²¹

a. Banda de precios: Banda de precios y aranceles variables a exportaciones de productos derivados del maíz.

b. Medidas sanitarias: Lentitud en aprobación de autoridades sanitarias en exportaciones de carnes y vegetales.

c. Licitaciones Internacionales: Falta de transparencia en concursos de licitación pública.

viii. Panamá²²

a. Licencias de importación para productos cosméticos, de higiene personal y limpieza: El país exige una licencia de importación para el ingreso de estos productos, siendo costoso y de larga espera para el exportador.

²¹ Las Barreras comerciales para exportar a Honduras, se recopilan de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Cómo exportar a Honduras" PROCHILE 2006.

²² Las Barreras comerciales para exportar a Panamá, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

ix. Estados Unidos ²³

a. Registros de importación para las alpacas: Desde el 1 de Enero de 1999 se encuentra cerrado el registro de importadores de alpacas. Desde el momento del cierre de ese registro, solamente los animales que sean crías de animales registrados, pueden ser inscritos, dejando fuera a los importadores.

b. Ley de Bioterrorismo: Establece medidas para proteger la producción, distribución y venta de alimentos en contra de posibles atentados terroristas.

c. Regla de las "24 horas": El transportista debe entregar a la aduana y al "Port Protection", un manifiesto, 24 horas antes de que la carga sea embarcada en el naviero en el puerto extranjero.

d. Medidas sanitarias. Los plazos que se toma el "Department of Agriculture" y la "Food & Drug Administration" (USDA/FDA) para el muestreo, análisis y resultados de pasas, ciruelas y nueces, en ciertos casos la demora ha llegado a cuarenta días desde que llega el embarque; afectando significativamente los productos importados.

e. Paltas: La Ley "Check Off", establece como Ley Federal un aporte obligatorio de US\$ 0,625 por caja a las paltas que se vendan en los Estados Unidos, provenientes de cualquier origen.

f. Marketing Orders: Regularización de la comercialización de una serie de frutas y hortalizas frescas y transformadas.

²³ Las Barreras comerciales para exportar a Estados Unidos, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

- g. Prohibición de importación de bebidas a granel: Se prohíbe la importación de bebidas a granel, excepto por las Agencias del Estado o propietarios de destilerías autorizados a destilar, almacenar o embotellar bebidas destiladas.
- h. Requisitos para importación de vino: Para ingresar la importación de vinos son necesarios varios documentos, entre ellos, se destacan el “Permiso básico para importar alcoholes” y un “Certificado de aprobación de la etiqueta”.
- i. Etiquetado obligatorio de país de origen de los alimentos: Los productos de carne de vacuno, cordero, cerdo, pescado y mariscos, además de las frutas y hortalizas frescas y congeladas deben estar etiquetados para indicar su origen.
- j. Nitrato de sodio y de potasio en lista de químicos de interés, en regulación de instalaciones químicas: La regulación “Chemical Facilities Anti-Terrorism Standard (CFATS), alista a estos productos como riesgosos, desde el punto de vista de su posible utilización en actividades terroristas.
- k. Programas agrícolas: Los exportadores de EE.UU. utilizan una serie de programas auspiciados por entidades de gobierno como el Departamento de Comercio (DOC) y el Departamento de agricultura (USDA).
- l. Transporte marítimo. La “Merchant Marine Act of 1920, The Jones Act”, prohíbe el comercio en la costa americana a barcos que fueron construidos en el extranjero, esto incluye además todas las posesiones o dominios americanos, quedando excluidos de acceder a ciertas cargas.
- m. Derechos antidumping y compensatorios: Estados Unidos utiliza varios instrumentos de defensa comercial, entre ellos derechos antidumping y derechos compensatorios, que proveen protección en contra de importaciones, siempre y cuando ciertas condiciones existan.

x. México ²⁴

a. Clasificación arancelaria: Se rige conforme a los acuerdos comerciales y al utilizado por este país. Como consecuencia, algunos embarques chilenos han sido retenidos por estar mal clasificados según las autoridades aduaneras mexicanas.

b. Precios mínimos de referencia: Los importadores de ciertas mercancías que declaren un valor inferior, deberán acompañar a la solicitud de importación una fianza a favor de la Tesorería mexicana.

c. Revisiones de la Procuraduría General de la República: Las Revisiones policiales en recintos aduaneros, motivada por el problema de la droga, son engorrosas, lentas y muchas veces daña la carga y el embalaje.

d. Certificación: Aquellos productos sujetos a regulaciones técnicas deben ser certificados por la Dirección General de Normas (DGN) o bien, por un órgano de certificación independiente. Causando demoras para obtener el certificado.

e. Sector farmacéutico: Para la comercialización, se deben registrar los productos en laboratorios mexicanos, por lo que el registro no pertenece a la empresa productora sino a la empresa mexicana que lo solicita.

f. Cosméticos: El Obligación a incorporar en los productos cosméticos la Nomenclatura INCI (Internacional Cosmetic Ingrediente) en español. Esto último, entorpece el intercambio de productos cosméticos y contribuyen a serios obstáculos al comercio.

²⁴ Las Barreras comerciales para exportar a México, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

- g. Requisitos de importación de vinos: Exigencias de pagos especiales de estampilla o Marbete a la importación de Licores y Vinos en México.
- h. Medidas sanitarias a productos: Exigencia de permiso previo un para la importación de conservas de productos del mar y una veintena de productos más. Sin embargo, para lograr este objetivo se exige documentación en exceso y la repetición de algunos procedimientos que ya han sido realizados en origen.
- i. Prohibiciones de Ingresos: Actualmente la palta y el higo de Chile no pueden entrar a México, al igual que la avena de grano, la flor cortada de tulipán, y la exportación de genética porcina de Chile.
- j. Medidas de antidumping a hongos en conserva: Se aplica una cuota adicional provisional por kilogramo neto a las importaciones originarias de la República de Chile.
- k. Inversión Extranjera: Se permite a los extranjeros tener hasta el 49 por ciento de participación accionaria.

xi. Colombia ²⁵

- a. Licencias de Importación: Es obligatorio para las importaciones obtener el registro o licencia de importación ante INCOMEX.
- b. Acuerdos de absorción: Es requisito para otorgar una licencia de importación, la adquisición de una cierta cantidad de producto nacional.
- c. Certificados de conformidad: Obtener un certificado de conformidad con los estándares colombianos para la importación de cualquier producto regulado por un

²⁵ Las Barreras comerciales para exportar a Colombia, se recopila de: a) "Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007". Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) "Manual del exportador" Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

estándar. El plazo de expedición de estos certificados fluctúa entre una semana y un año, dependiendo del tipo de producto.

d. Registro sanitarios para cosméticos y productos farmacéuticos: Obtener registros sanitarios necesarios para su comercialización tienen un costo promedio de mil dólares y un tiempo de entrega aproximado que va de uno a 36 meses.

e. Registros fitosanitarios: Introducir un nuevo producto al mercado, es el resultado de un exigente y demoroso proceso de análisis de riesgo.

f. Requisitos de importación de duraznos: Altas exigencias de etiquetado, registro sanitario, documentos e información técnica costosas.

g. Requisitos de importación de papas: Se exigen ciertos requisitos fitosanitarios para el ingreso de papas para uso industrial y consumo directo.

h. Obligación de envío de cajas de frutas en pallets de madera: Obligación de enviar las cajas de fruta en pallets de madera, lo que ha incremento los costos de internación.

i. Autorización para importación de vinos: Para obtener la autorización de importación se requiere un gran número de documentos e información técnica que tiene un costo elevado por producto.

j. Límites a personal extranjero: Barreras al movimiento de personas en áreas profesionales como arquitectura, ingeniería, derecho y construcción.

k. Límites a participación patrimonial: En algunas industrias se establecen límites a la participación extranjera en el patrimonio.

l. Precios mínimos: Para la aplicación de los gravámenes Ad-valorem de vehículos marca PEUGEOT modelo 2001, calzados, materiales textiles y cauchos, de acuerdo a Resolución 2446, 5533 y 11142 respectivamente.

xii. Perú²⁶

a. Derechos Antidumping: En contra de algunos productos chilenos como los vasos de papel cartón, refrescos en polvo, planchas de yeso.

b. Clasificación arancelaria de las fajas ortopédicas: La Aduana del Perú considera las fajas ortopédicas como simple artículos textiles. Esto implica que debe pagar un arancel bastante más elevado, equivalente al 20% en lugar del 12%.

xiii. Asociación europea de libre comercio – EFTA: Islandia, Leichtenstein, Noruega, Suiza²⁷

a. Altas medidas para proteger la Propiedad Intelectual: EFTA fija altos estándares de protección de la propiedad intelectual, utilizando incluso, resoluciones anexas a las de la OMC.

b. Reglas de Origen: Se exigen altos criterios de cambio de clasificación arancelaria y valores mínimos de contenido regional. En el caso de los productos del sector textil, para la República de Chile, se logró flexibilizar.

xiv. Japón²⁸

²⁶ Las Barreras comerciales para exportar a Perú, se recopila de: a) “Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007”. Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) “Manual del exportador” Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008.

²⁷ Las Barreras comerciales para exportar a EFTA, se recopilan de: a) “EFTA, nuestro desconocido europeo”, El Mercurio, 26 de noviembre de 2004. b) “Chile y la Asociación Europea de Libre Comercio”. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Abril de 2008. c) “Una Europa Global: Competir en el mundo”. Comisión de las comunidades europeas, 2006.

²⁸ Las Barreras comerciales para exportar a Japón, se recopila de: a) “Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007”. Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía. b) “Manual del exportador” Departamento de estudios de ASIVA, Año 2008

- a. Escalonamiento arancelario: Política que afecta especialmente a los productos agroindustriales, fundamentalmente en conservas, y jugos de frutas y hortalizas.
- b. Arancel para el cobre refinado: El cobre refinado enfrenta un arancel general con ciertas preferencias, dependiendo de la cantidad CIF en yen por cada kilo importado, y ningún país puede tener más de 20% en participación dentro del mercado.
- c. Arancel diferenciado para la uva: El caso de la uva de mesa, el arancel es de 17% entre el 1º de marzo y el 31 de octubre. Desde el 1º de Noviembre al último día de Febrero, es de 7,8%.
- d. Cuotas de importación: Cuotas globales para la importación de pasta de tomate, por sobre ésta, se aplica el arancel general.
- e. Fertilizantes. Restricciones y uso limitado al nitrato de sodio y de potasio, considerados en Japón como productos peligrosos.
- f. Nematodo del pino: Exigencias innecesarias de certificado a los materiales de embalajes de madera aserrada de pino.
- g. Uso excesivo de fumigación: Japón efectúa fumigación innecesaria a un número de productos hortofrutícolas frescos importados, lo que trae como resultado costos innecesarios y producen un deterioro a estos productos.
- h. Inspección de primer embarque a cada importador de erizos. Existe una demora excesiva, que se debe a revisión fitosanitaria al primer embarque del año para cada importador, lo cual agrega onerosos costos al proceso de importación.
- i. Servicios Profesionales: Son obstaculizadas por una compleja red de barreras legales, y prácticas comerciales.

j. Cláusula de salvaguardia a carnes de cerdo: Cuando el volumen importado en un trimestre dado, supera en más de 19% a igual período del año anterior, se sube el precio mínimo de entrada al mercado japonés de la carne de cerdo.

k. Cláusula de salvaguardia a carnes de vacuno. Se activa cuando el volumen importado en un trimestre dado, supera en más de 17% a igual período del año anterior, incrementando los aranceles de importación de 38,5% a 50%.

Anexos capítulo 3. Hallazgos de los cambios en el escenario inducidos por los TLC

3.1 Hallazgos por continente.

a) Continente Asiático: Se detecta un promedio de cinco barreras al comercio, siendo el segundo continente con más barreras en promedio detectadas, sin embargo, es el segundo continente con mayor crecimiento relativo en el volumen de las exportaciones de la región, con un aumento de 97,35%; el sector con mayor aumento desde la vigencia de los TLC es otros sectores, con un aumento relativo de 513,12%. Las grandes empresas exportadoras de la región de Valparaíso en tanto, presentan el mayor aumento relativo en la relación monto exportado por empresa, con 137,07% de crecimiento desde el cambio de escenario.

b) Continente australiano: Se detectan dos barreras comerciales en promedio; el volumen de las exportaciones desde el cambio de escenario han aumentado en 9,57%, siendo otros sectores económicos el de mayor crecimiento relativo con un aumento de 468,66%; las Grandex son las más favorecidas también con el cambio, aumentando la relación de monto exportado por empresa en 73,38%.

c) Continente europeo: Se detecta una barrera al comercio; sin embargo es el único continente con variación negativa desde el cambio de escenario del volumen de las exportaciones, con una variación de -4,90%; el sector económico con mayor crecimiento relativo es otros sectores, aumentando en 432,46%; las empresas exportadoras con mayor crecimiento relativo son las Grandex, con un aumento en el monto exportado por empresa de 159,47%.

d) Continente americano: Se detectan seis barreras comerciales en promedio, siendo el continente con mayor barreras detectadas; sin embargo, es el continente con mayor ascenso en el volumen de las exportaciones desde el cambio de escenario, con un aumento de 146,08%; el sector con mayor crecimiento relativo es otros sectores con un aumento de 302,00%; las empresas exportadoras con mayor crecimiento relativo son las Grandex, con un aumento en el monto exportado por empresa de 104,73% desde el cambio de escenario.

Tabla 3.2. Resumen por país, del cambio en el escenario inducido por los tratados de libre comercio en las empresas exportadoras, exportaciones de la Región de Valparaíso y las barreras al comercio.

TLC Por continente	Variación del monto exportado por cada empresa			Variación de las exportaciones por monto exportado según actividad económica				Variación de monto exportado por cada grupo de productos	Nro. Barreras al comercio
	Microex	Pymex	Grandex	Agric, Frut, Ganad, Silvic y Pesca Ext.	Minería	Industria	Otros		
Total américa	-32,92%	7,36%	104,73%	196,02%	233,09%	216,95%	302,00%	146,08%	6
Total Asia	-20,93%	14,72%	137,07%	263,50%	266,02%	247,70%	513,12%	97,35%	5
Total Australia	-22,05%	1,87%	73,38%	226,91%	94,85%	223,45%	468,66%	9,57%	2
Total Europa	-26,92%	18,83%	159,47%	291,54%	325,54%	254,75%	432,46%	-4,90%	1
TOTAL	-25,71%	10,70%	118,66%	244,49%	229,88%	235,71%	429,06%	62,02%	3

Fuente: Elaboración propia, sobre la información del capítulo 2

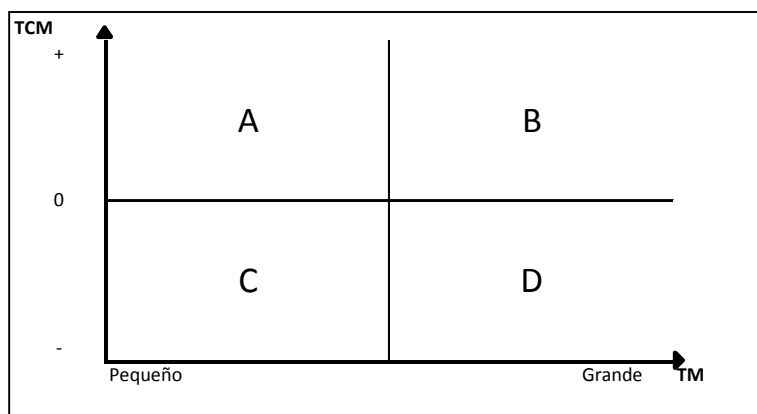
Anexos capítulo 4. Recomendaciones para las empresas exportadoras de la región de Valparaíso para ingresar a los países con tratados de libre comercio con Chile.

Anexo 4.1 Detección de oportunidades comerciales.

La detección de oportunidades comerciales, está determinada por dos parámetros:

- a) Tamaño del Mercado (**TM**)
- b) Tasa de Crecimiento del Mercado (**TCM**)

Figura Anexo 4.1 Matriz de oportunidades comerciales



Fuente: GG Pce 210 U 04, Gestión Global Ernesto Fernández

Donde















A, Oportunidad futura, ya que se sitúa en un mercado pequeño pero con una tasa de crecimiento positiva.

B, Oportunidad máxima, el mercado es extenso y además en crecimiento.

C, Oportunidad sin futuro, con una coyuntura de mercado pequeño y tasa decreciente.

D, Oportunidad de corto plazo, la dimensión del mercado lo hace interesante.

Tabla anexo 4.1 Matriz de oportunidades comerciales de los tratados de libre comercio;
Tasa de crecimiento del mercado y tamaño del mercado

Tratado de libre Comercio	Banderas	Importaciones Totales en Mill. US\$		TCM	TM
		2008	2009	Variación de las	PIB per capita 2009 (US\$)
				Importaciones	
AUSTRALIA		160	193,3	20,81%	39.231
CANADA		386,4	415,2	7,45%	37.945
CHINA		904,6	1074	18,73%	6.675
COLOMBIA		31,17	37,56	20,50%	8.870
COREA DEL SUR		349,6	427,4	22,25%	27.169
COSTA RICA		12,26	14,55	18,68%	11.122
EL SALVADOR		8,108	9,003	11,04%	6.721
EEUU		1968	2112	7,32%	46.436
HONDURAS		8,556	10,39	21,44%	3.849
JAPON		573,3	708,3	23,55%	32.443
MEXICO		281,9	308,6	9,47%	14.337
PANAMA		12,62	15	18,86%	13.090
PERU		19,6	28,44	45,10%	8.647
EFTA		68,278	76,641	12,25%	63.923

Fuente: Matriz de oportunidades comerciales de diapositiva GG Pce U4, autor Ernesto Fernández; donde los parámetros: a) Tasa de crecimiento del mercado ó TCM corresponde a la variación anual año 2009 de las importaciones totales, por país de destino, dato extraído de www.indexmundi.com b) Tamaño del mercado ó TM corresponde al PIB per cápita año 2009 en millones de dólares, donde, del total de países el PIB per cápita año 2009 mínimo fue de 320 dólares y el PIB per cápita máximo de 83.978 dólares; extraído de Banco Mundial en línea.

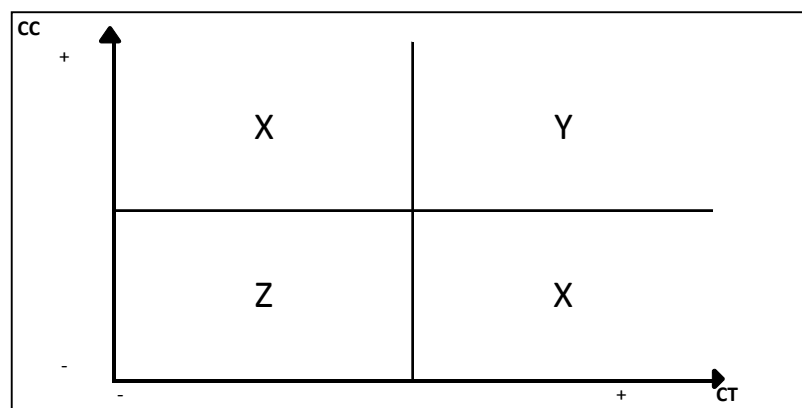
Anexo 4.2 Evaluación de la capacidad de la empresa.

Las capacidades internas de las empresas, están determinadas por dos parámetros:

a) Capacidad Comercial (CC). Comprende la existencia de una estructura comercial adaptable a los nuevos mercados y la disposición de un marketing mix suficiente para la exigencia de los mismos.

b) Capacidad Técnica (CT). Viene determinada por la existencia de los productos, I+D+I y servicios para seguir la evolución del mercado.

Figura Anexo 4.3 Matriz de Capacidades Internas



Fuente: GG Pce 210 U 04, Gestión Global Ernesto Fernández

Donde

X, La empresa no dispone de la capacidad para alcanzar la oportunidad pero podría desarrollarla en el corto plazo.

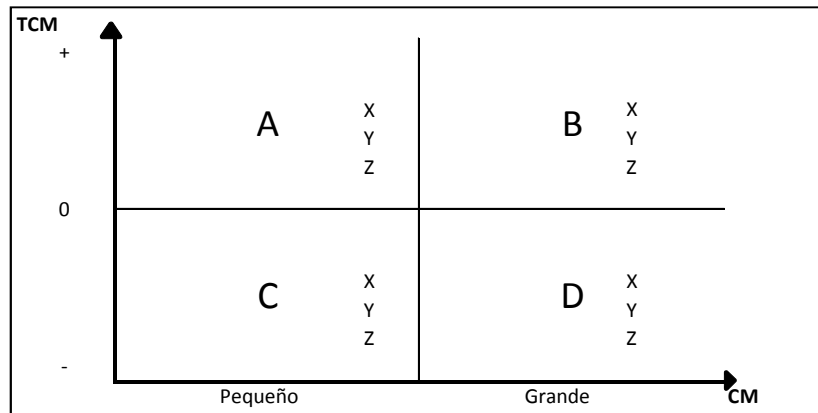
Y, La empresa dispone de capacidades para optar a las oportunidades de mercado.

Z, La empresa no dispone de las capacidades requeridas y no le será factible desarrollarlas en el corto plazo

Anexo 4.3 Selección de oportunidades del mercado

La selección de las oportunidades del mercado, está determinado por la interpretación conjunta de las matrices de “oportunidades comerciales” y “capacidades internas”

Figura Anexo 4.4 Matrices de oportunidades comerciales y capacidades internas.



Fuente: GG Pce 210 U4, autor Ernesto Fernández

Donde A

X, Posibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

Y, Disponibilidad inmediata de comercialización

Z, Imposibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

Donde B

X, Posibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

Y, Disponibilidad inmediata de comercialización

Z, Imposibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

Donde C

X, Comercialización de poco interés

Y, Pronta comercialización

Z, Imposibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

Donde D

X, Imposibilidad de comercializar en el plazo requerido

Y, Disponibilidad para comercialización

Z, Imposibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

Del análisis de la interpretación conjunta de las matrices de “Oportunidades Comerciales” y “Capacidades Internas” se debe seleccionar las siguientes oportunidades comerciales:

A-Y, Disponibilidad inmediata de comercialización

B-Y, Disponibilidad inmediata de comercialización

C-Y, Pronta comercialización

D-Y, Disponibilidad para comercialización

A-X, Posibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

B-X, Posibilidad de alcanzar la oportunidad comercial

Anexo 4.4 Estrategias de entrada y operación en mercados externos

a) **Subsidiaria de Producción:** La empresa compromete el máximo de recursos a cambio de un alto grado de control y potencial de beneficios, pero, en consecuencia, arriesga más que en cualquiera otra estrategia

b) **Exportación Indirecta:** La empresa alcanza el nivel mínimo en todos los factores. Dado que compromete pocos recursos humanos y financieros, arriesga poco,

pero a cambio obtiene un bajo grado de control sobre las operaciones y sus posibilidades de beneficios son menores.

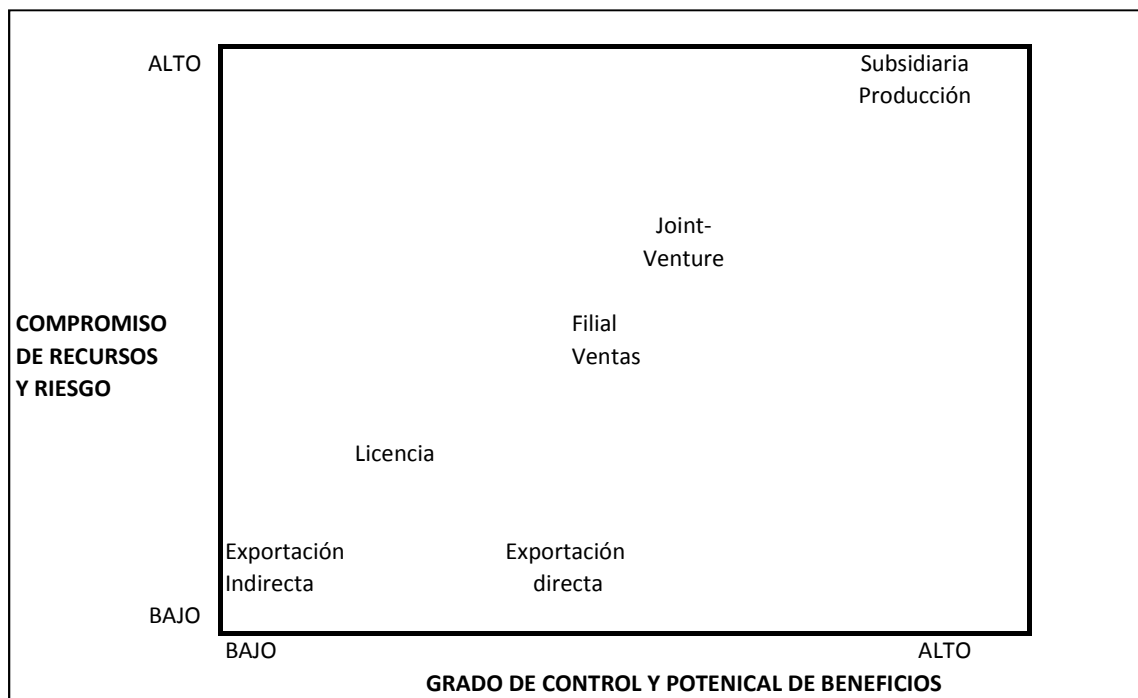
c) **Exportación directa:** a través del departamento de exportación de la empresa, o a través de vendedores propios con base en el país de origen, pero que se desplaza de un país a otro para atender a los clientes extranjeros supone un compromiso de recursos y riesgo mínimo y, en general, un nivel medio de control y potencial de beneficios. Sin embargo, en sectores donde hay pocos clientes internacionales pero de alto volumen de compra, o cuando la compra unitaria es alta, esta estrategia puede reportar un alto grado de control y un gran potencial de beneficios, además, es el mejor procedimiento para aprender acerca de los mercados extranjeros.

d) **Licencias:** presentan un compromiso de recursos casi nulo pero, el grado de control sobre las operaciones es bastante bajo y el potencial de beneficios es menor que en otras alternativas. Por tanto, no hay riesgo financiero, pero sí operativo

e) **Filiales de venta:** en el exterior constituyen una alternativa intermediaria en todos los factores señalados. Aunque hay una inversión en recursos humanos y financieros en el extranjero.

f) **Joint-venture:** menor compromiso de recursos humanos y financieros que una subsidiaria de producción al cien por ciento, ofreciendo un riesgo menor. Sin embargo, hay una pérdida importante al tener que compartir la administración con el socio local. A cambio de esto, el potencial de beneficios puede ser alto, debido al acceso y conocimiento del mercado que aporta la firma local, o a fuentes de materias primas y componentes a mejor precio.

Figura Anexo 4.5 Estrategia de entrada y operación en mercados externos



Fuente: "Estrategia internacional: más allá de la exportación"

BIBLIOGRAFÍA

- “Administración Estratégica. Conceptos y casos”. Thompson, Strickland. 11ª Edición.
- “Ventaja Competitiva”. Michael Porter. 2ª Edición.
- “Dirección Estratégica”. Johnson, Scholes, Whittington. 7ª Edición.
- “Conceptos de Administración Estratégica”. Freed David. 9ª Edición.
- “Programa MBA”. Ernesto Fernández.
- “Estrategia Internacional. Más allá de la exportación” José Carlos Jarillo & Jon Martínez Echezárraga.
- “Las Negociaciones de acuerdos comerciales en Chile” por Ana María Vallina. Octubre de 2007.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, en línea.
- Dirección de Promoción de Exportaciones, en línea.
- “Informe de Exportaciones de enero a marzo de 2009”; PROCHILE Región de Valparaíso.
- “Informe de Exportaciones de abril a junio de 2009”; PROCHILE Región de Valparaíso.
- “Análisis de impacto económico de los acuerdos comerciales en la Región de Valparaíso” MIDEPLAN año 2005.
- Servicio Nacional de Aduanas, ley 20.285, Gobierno Transparente. (Fuente Aduanas: Cifras provisionales de las Declaraciones de Exportación (DUS) sin ajustes de IVV), archivos recibidos: 800-hjaidar “Países de destino de las

exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso, en millones de dólares” y 1024-hjaidar “Exportaciones de productos originarios de la región de Valparaíso con destino a países seleccionados”.

- “Análisis de las exportaciones chilenas 2003”, PROCHILE año 2004.
- “Análisis de las exportaciones chilenas 2004”, PROCHILE año 2005.
- “Análisis de las exportaciones chilenas 2005”; PROCHILE año 2006.
- “Análisis de las exportaciones chilenas 2006”; PROCHILE año 2007.
- “Análisis de las exportaciones chilenas 2007”; PROCHILE año 2008.
- “Análisis de las exportaciones chilenas 2008”, PROCHILE año 2009.
- “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Enero - Marzo 2009”
PROCHILE año 2009.
- “Informe de exportaciones PROCHILE Región de Valparaíso, Abril – Junio 2009”,
PROCHILE año 2009.
- “la PYME en cifras”, CIPIME abril de 2007
- “Enfoque estadístico PYME”, INE abril de 2008
- “Exportaciones regionales de Chile, 1998”, MIDEPLAN año 2009.
- “La situación de la Micro y pequeña empresa en Chile”, Chile Emprende, Diciembre de 2005.
- “La PYME en Chile, Fuerza emprendedora para la modernización productiva”
CORFO julio de 2000.
- “Análisis de impacto económico de los acuerdos comerciales en la Región de Valparaíso”, MIDEPLAN año 2005.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, en línea.
- Dirección de Promoción de Exportaciones, en línea.

- “Octavo Catastro Nacional sobre barreras externas al comercio – 2007”.
Departamento de Comercio Exterior, Ministerio de Economía.
- “Manual del exportador”, Departamento de estudios de ASIVA, año 2008.
- “Cómo exportar a El Salvador”. PROCHILE, 2006.
- “EFTA, nuestro desconocido socio europeo”. El Mercurio, 26 de Noviembre de 2004.
- “Chile y La Asociación Europea de Libre Comercio”. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Abril 2008.
- “Una Europa global: Competir en el mundo”. Comisión de las Comunidades Europeas, 2006.
- Diapositivas “GG Pce U4”, autor Ernesto Fernández.
- Wikipedia, índice per cápita año 2009, fuente Banco Mundial.