



ASOCIACION DE EXPORTADORES DE CHILE A.G.

"Juntos, nuestra fruta vale más"

Expediente Exportador Nº8

**La visión del sector productor /exportador Frutícola
ante la coyuntura socioeconómica actual**

**El Sector Frutícola Chileno y los Acuerdos Comerciales:
"Una Agenda de Futuro"**

Mayo, 2011



Expediente Exportador N°8

El Sector Frutícola Chileno y los Acuerdos Comerciales: "Una Agenda de Futuro"

Mayo, 2011

Comité Editorial

Andrés Pérez V.
Rodrigo Correa C.
Miguel Canala-Echeverría V.
Ronald Bown F.

Documento elaborado con la colaboración del Sr. Andrés Rebolledo S.,
Ex-Director de Asuntos Económicos Bilaterales de DIRECON

Indice

Tema	pag.
INTRODUCCIÓN: POLÍTICA COMERCIAL	05
OBJETIVOS DEL ESTUDIO	07
PANORAMICA DEL SECTOR FRUTÍCOLA	08
AGENDA DEL SECTOR FRUTÍCOLA POR PAÍS	11
Países con Acuerdos Comerciales Vigentes	
Estados Unidos Mexicanos	11
Mercosur (Mercado Común del Sur)	14
República del Ecuador	17
República de Colombia	19
República Bolivariana de Venezuela	21
República del Perú	23
República de Panamá	25
República de Corea	27
Estado de Japón	30
República Popular China	32
República de la India	34
Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, P4	36
Unión Europea	38
Estados Unidos de América	40
Canadá	43
República de Turquía	44
Acuerdo Europeo de Libre Comercio, EFTA	46
Centroamérica y Cuba	46
Estado Plurinacional de Bolivia	47
Mancomunidad de Australia	47
Países, Economías y Grupos Comerciales sin Acuerdos Comerciales Vigentes	
República de China (Taiwán)	48
Federación de Rusia	50
Magreb	53
Acuerdo de Libre Comercio de Asia-Pacífico, TTP	55
CONCLUSIONES Y DESAFÍOS	56
Anexos	59
Glosario	70

Introducción

Política Comercial de Chile

En el mundo actual las relaciones económicas internacionales se ubican dentro de las primeras prioridades en las agendas gubernamentales de los organismos internacionales y la empresa privada. La apertura comercial, financiera y a la inversión extranjera, han sido un rasgo dominante de la economía internacional, ya sea de forma unilateral o a través de negociaciones.

Las negociaciones comerciales internacionales han desempeñado un importante papel en el avance de la globalización. Los acuerdos comerciales han extendido su ámbito más allá del comercio de bienes y hoy cubren los temas de servicios, inversiones, compras de gobierno, propiedad intelectual, lo que ha favorecido el establecimiento de reglas comerciales más estrictas que le ha otorgado mayor predictibilidad y certeza al comercio internacional. Una parte importante de los compromisos contenidos en los Tratados de Libre Comercio (TLC's) van más allá incluso de los asumidos en la OMC, incorporando exigencias en materia de transparencia y estableciendo mecanismos de solución de controversias para el caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas.

Chile ha sido precursor en esta estrategia comercial estableciendo vínculos con sus principales socios lo que ha permitido construir una amplia red de acuerdos comerciales por lo que goza de un acceso privilegiado para sus exportaciones en el mundo y ha acumulado una gran experiencia, pública y privada durante los últimos 20 años. Actualmente, Chile tiene vigente 21 Tratados Comerciales con 58 países que cubren conjuntamente casi el 95% de sus exportaciones al mundo y han abierto sostenidamente la economía a la competencia extranjera.

Durante la década de los años 90 se avanzó decididamente en la apertura negociada con los países de América Latina. A la vez, se profundizó la rebaja arancelaria y la apertura unilateral del sector externo. Chile firmó Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con todos los países de Sudamérica, un TLC con México y otro con Centroamérica. Los beneficios de la apertura negociada con la región, han mejorado la posición competitiva de las exportaciones en los mercados cercanos, empresas nacionales han materializado masivas inversiones directas en los países vecinos y un número importante de pequeños y medianos empresarios adquirieron presencia exportadora.

A partir del año 2000, la prioridad negociadora de Chile se concentró en los TLC con los Estados Unidos de América y la Unión Europea (UE) y EFTA. La segunda mitad de la década, la atención se focalizó en Asia, a través de negociaciones con Corea, el P4 (Nueva Zelanda, Brunei Darussalam y Singapur) República Popular China, India, Japón y Australia. Actualmente, Chile profundiza sus lazos comerciales con el Sudeste Asiático, ha concluido negociaciones con Malasia, y se encuentra negociando TLC o explorando esa posibilidad con países miembros de

Expediente Exportador N° 8

ASEAN, tales como Vietnam, Indonesia y Tailandia. Adicionalmente, se ha iniciado la negociación del TPP, extensión del P4 a otros miembros de APEC.

En cuanto a la agenda comercial futura para Chile, ésta tiene por objetivo desarrollar vínculos con países y regiones que tienen crecientemente un rol protagónico en la economía mundial. Estos deberían ser mercados significativos para las exportaciones chilenas y países interesantes para emprender alianzas tecnológicas, académicas y culturales para el conjunto de la sociedad chilena.

En esta categoría de países se incluye a Rusia, país con el que ya se están estrechando las relaciones comerciales mediante comisiones intergubernamentales y múltiples iniciativas de los sectores privados de ambos países. Sudáfrica es otro país con el que se debería intensificar la agenda comercial, buscando los espacios de complementariedad con la economía chilena, al igual que los países de la zona Magreb en el norte de África (Marruecos, Argelia y Túnez, principalmente). Por último, se ha intentado estrechar las relaciones intergubernamentales con los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCEAG), Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Kuwait, entre otros, países que constituyen un gran mercado consumidor de alimentos para nuestras exportaciones, a la vez que una potencial fuente de capitales en inversiones para nuestro país.

La red de acuerdos comerciales se encuentra en lo esencial concluida, y existe ya una interesante experiencia acumulada en la implementación y administración de los mismos. La mayoría de estos TLC se encuentran vigentes por varios años por lo que ya se dispone de una experiencia suficiente para realizar una evaluación de su funcionamiento e iniciar una nueva etapa en su perfeccionamiento.

Objetivos del Estudio

El sector frutícola ha sido un importante beneficiario de la apertura comercial de Chile y su red comercial ha contribuido a profundizar la inserción internacional y competitividad del sector. La experiencia de 20 años negociando y administrando estos acuerdos comerciales entrega importantes lecciones que permitirán mejorar la utilización de esta red. Por ello, es el momento de realizar una evaluación en la política de negociaciones comerciales de Chile y focalizarse más bien en propuestas innovadoras cuyo objetivo es mejorar el aprovechamiento de las oportunidades de los acuerdos comerciales existentes y utilizar más eficientemente los mecanismos e instrumentos contemplados en los propios acuerdos.

Evaluar los acuerdos comerciales es una tarea diversa y compleja. Los flujos comerciales con los países con los que existe acuerdos comerciales vigentes se han incrementado lo que es indicio que se han aprovechado las rebajas arancelarias. Sin embargo, estos flujos aún son muy sensibles a las fluctuaciones de la actividad económica interna y las eventuales crisis cambiarias, aspectos que no tienen relación con los acuerdos comerciales.

Los acuerdos comerciales no han logrado resolver todos los aspectos relacionados con el acceso a los mercados de exportación de Chile. Las exportaciones de alimentos deben lidiar con restricciones recurrentes en los mercados internacionales. En el sector frutícola, la aplicación de medidas no arancelarias vinculadas con la aplicación de normas sanitarias son habituales en los mercados de exportación de Chile. Es decir, los acuerdos comerciales han contribuido a un sector más competitivo internacionalmente, pero no han resuelto a cabalidad las trabas al comercio para el sector. En este estudio se realiza una descripción y evaluación de las principales trabas de este tipo que enfrenta el sector en sus principales mercados.

Además, el Informe realiza una evaluación del sector en cada acuerdo comercial. Se estudian, los resultados comerciales, la situación arancelaria, el status fitosanitario y, especialmente,

las opciones de profundización de la apertura para las exportaciones frutícolas chilenas en los diversos mercados utilizando los instrumentos, normas y mecanismos que se dispone en los tratados comerciales. Estas propuestas y recomendaciones pretenden ser una contribución de la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile, A.G. para mejorar la posición del sector y el funcionamiento de esta red comercial. En general son medidas que debieran ser implementadas durante el proceso de administración de estos Tratados, en el marco de la institucionalidad que los mismos contemplan para esta labor, a saber, las Comisiones de Administración y los Comités SPS y TBT.

Se proponen variadas líneas de trabajo. En relación a los compromisos arancelarios, en algunos TLC's, bastaría retomar o perfeccionar aspectos que quedaron pendientes en el proceso de negociación o bien, implementar compromisos que permitirían mayores aperturas arancelarias para el sector, o renegociar aspectos y cláusulas existentes en los acuerdos. En cuanto a las propuestas institucionales, se propone en algunos casos la utilización más eficiente de los comités y normas asociadas contempladas en los TLC's. El desafío es como revitalizar estas instancias, tanto a nivel técnico, como a nivel de autoridades políticas. Esto último, es de especial relevancia en lo que se refiere a los aspectos sanitarios asociados al comercio de productos frutícolas y hortalizas frescas de exportación.

Cabe destacar que las propuestas que se desarrollan en este estudio se enmarcan en lo que ha sido una permanente actitud de colaboración y trabajo conjunto entre la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile, A. G. (ASOEX) y las diferentes agencias del Gobierno que tienen un rol en el proceso exportador del sector frutícola. Es decir, estas propuestas tienen como objetivo potenciar y perfeccionar la labor de administración de los acuerdos comerciales y con ello dar continuidad a esta modalidad de trabajo adoptada ya por años por la ASOEX y entidades de Gobierno, tales como: Direcon, ProChile, Minagri, ODEPA, SAG y Aduanas.

Panorámica del Sector Frutícola

El sector frutícola ha sido un importante beneficiario de los TLC's. En los Cuadros siguientes se ilustra esta afirmación.

Exportaciones y PIB sectorial

Año	Exportaciones de Chile (millones US\$)				Evolución del PIB %		
	Frutas	Crec %.	Totales	Crec %	Xfrutas/Xtotales	Sector frutas	Chile
1999	1393		17162			0,4	-0,8
2000	1368	-1,8	19210	11,9	7,12%	13,3	4,5
2001	1433	4,8	18272	-4,9	7,84%	-3,0	3,4
2002	1522	6,2	18180	-0,5	8,37%	11,6	2,2
2003	1827	20,0	21664	19,2	8,43%	10,5	3,9
2004	2038	11,5	32520	50,1	6,27%	11,8	6,0
2005	2177	6,8	41267	26,9	5,28%	9,7	5,6
2006	2401	10,3	58680	42,2	4,09%	6,4	4,6
2007	2739	14,1	67972	15,8	4,03%	0,6	4,6
2008	3342	22,0	66465	-2,2	5,03%	3,6	3,7
2009	2834	-15,2	53735	-19,2	5,27%	3,8	-1,5

Fuente: ASOEX y PROCHILE

El crecimiento promedio anual del PIB del sector la última década fue un 6,2%. Esta tasa contrasta positivamente con el compartimiento de la economía chilena en ese período. Prácticamente todos los años, el crecimiento del sector supera el PIB del país. Las exportaciones frutícolas se han doblado los últimos 10 años, aunque ha disminuido levemente su posición relativa en las exportaciones totales del país.

Las exportaciones frutícolas el año 1999 se enviaban a 65 países, y el año 2009 había aumentado a 91 los mercados del sector, de los cuales 58 son países con lo que Chile mantiene vigente algún tipo de acuerdo comercial. Las empresas exportadoras del sector son más de 700 y el 87% de las exportaciones frutícolas se realizan a países con los cuales Chile tiene acuerdos comerciales. De éstas, un 10% aun no alcanza arancel 0%.

En el Cuadro siguiente se aprecia la importancia de las exportaciones de alimentos en las exportaciones totales chilenas en cada uno de los países con acuerdos comerciales vigentes. A su vez, el Cuadro muestra la relevancia de las exportaciones frutícolas en el contexto del sector alimentario. Se observa que existe cierta relación entre ambos indicadores, aunque destacan los países andinos, Centroamérica y EEUU por el mayor peso relativo que tiene las ventas de frutas frescas en el rubro alimentos. El caso de India es particular, pues las frutas frescas son casi la totalidad de los alimentos que nuestro país vende en ese mercado.

Exportaciones de Alimentos y Frutas v/s
Exportaciones Totales de Chile

Países/Años	% Alimentos en Exp. Totales			% Frutas en Exp. Alimentos		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Australia	6,4%	6,3%	4,4%	7,2%	2,8%	1,8%
Bolivia	9,4%	13,4%	17,4%	5,5%	7,9%	6,7%
Canadá	17,8%	20,9%	18,5%	10,5%	10,9%	16,8%
Centro América	17,9%	26,1%	32,8%	23,6%	24,4%	24,0%
China	2,0%	1,9%	1,7%	13,0%	10,1%	14,2%
Colombia	27,0%	30,5%	30,0%	38,1%	38,3%	42,4%
Corea del Sur	5,7%	8,0%	6,3%	22,4%	17,8%	25,4%
Cuba	72,5%	72,7%	65,2%	1,4%	2,0%	6,0%
Ecuador	30,6%	30,3%	35,2%	30,9%	29,5%	34,3%
Efta	22,9%	12,5%	10,2%	0,0%	0,7%	19,1%
Estados Unidos	33,6%	42,6%	36,8%	37,1%	40,1%	43,4%
India	0,8%	0,9%	1,1%	89,4%	77,3%	84,6%
Japón	16,7%	28,4%	19,4%	2,6%	1,7%	2,1%
Mercosur	9,2%	16,2%	14,7%	16,4%	16,6%	19,1%
Mexico	24,9%	31,1%	26,3%	13,3%	12,7%	15,1%
P4	36,0%	27,8%	48,5%	11,3%	12,1%	15,1%
Panamá	7,3%	17,3%	26,0%	16,3%	16,7%	16,7%
Perú	16,4%	20,1%	20,3%	13,5%	15,3%	17,8%
UE27	16,7%	25,5%	19,2%	27,6%	26,9%	27,6%
Venezuela	49,8%	59,7%	41,7%	29,1%	19,5%	18,1%
Turquia	4,3%	13,7%	15,7%	2,8%	7,8%	81,3%
Total Exportaciones	16,0%	20,1%	15,7%	25,3%	24,5%	23,0%

Fuente: Elaboración propia en base a cifras de Prochile

Las condiciones de acceso preferencial para las exportaciones del sector se muestran en el Cuadro siguiente. Como se aprecia, un alto porcentaje del monto exportado del sector frutícola a los países con acuerdos vigentes ya ingresa libre de arancel. En efecto, en el año 2009 las exportaciones del sector pagaron en el mundo, en promedio, un arancel efectivo de 1%, alcanzando con ello una rebaja en acceso a los mercados de exportación de casi un 90% en relación al arancel de Nación Más Favorecida (7,7%) que hubiesen pagado de no existir estos acuerdos comerciales¹.

1.- Para realizar el análisis arancelario el Estudio utilizó una muestra de 35 glosas arancelarias (productos) que representan el 99% del valor exportados del sector frutícola

**2009: Condiciones de acceso de exportaciones frutícolas chilenas en los Acuerdos Comerciales
(Rebajas Arancelarias)**

País	Miles (US\$)	NMF	Arancel efectivo	Rebaja en acceso
Mercosur	98.003	10%	0,6%	94%
Bolivia	3.274	10,2%	1,3%	87,3%
Colombia	67.469	15,0%	0%	100%
Ecuador	40.017	18,0%	0%	100%
Perú	37.053	9,0%	0%	100%
Venezuela	89.894	15,0%	0%	100%
Comunidad Andina	237.707	14,5%	0,02%	99,9%
México	57.950	10,9%	6,7%	39%
Estados Unidos	963.769	1,8%	0,01%	99,4%
Canadá	27.685	4,35%	0%	100%
Nafta	1.049.404	2,4%	0,01%	99,6%
Cuba	560	2,00%	0%	100%
Costa Rica	8.473	15,54%	0,03%	99,8%
Nicaragua	620	11,41%	0%	100%
Guatemala	5.423	17,32%	2,03%	88,3%
Honduras	3.204	14,61%	0%	100%
El Salvador	5.211	14,68%	0%	100%
Centro América	22.931	15,5%	0,49%	96,8%
Panamá	3.584	1,96%	0%	100%
Australia	773	4,78%	0%	100%
P4	4.464	0,0%	0%	0%
Corea del Sur	41.671	45,3%	18,2%	59,8%
Unión Europea	630.457	9,14%	0,04%	99,6%
Suiza/Liechtenstein	3.952	11,1%	11%	0,9%
Noruega	5.371	0,05%	0,01%	80%
Islandia	240	0%	0%	0%
EFTA	9.563	4,62%	4,55%	1,4%
Turquía	21.762	45,2%	39%	13,7%
China	21.794	11,58%	4,19%	63,8%
India	6.467	48,5%	48,5%	0%
Japón	21.853	6,4%	5,1%	20,3%
Arancel efectivo Total	2.170.993	7,7%	1,0%	86,3%

Fuente: Elaboración propia en base a los Acuerdos Comerciales vigentes

(*) NMF: Arancel Nación Más Favorecida es el que se aplicaría las exportaciones chilenas, si no existiesen los Acuerdos Comerciales.

Agenda del Sector Frutícola por País



Estados Unidos Mexicanos

Antecedentes TLC

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y México se suscribió en abril de 1998 y entró en vigencia en agosto de 1999, Este TLC vino a profundizar el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N°17) suscrito entre ambas naciones el año 1991.

Posteriormente, el año 2006, se suscribió el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), el cual entró en vigor en diciembre de ese mismo año. Este Acuerdo representa una ampliación del acuerdo comercial e incorpora dos pilares adicionales: el diálogo político y la cooperación.

En cuanto al TLC, éste también se ha perfeccionado, destacando la incorporación del ámbito de las Compras del Sector Público, acuerdo que entró en vigencia en noviembre del año 2008.

Durante el 2009, las exportaciones chilenas alcanzaron US\$ 1.466 millones, posicionando a México como el segundo destino de los envíos chilenos en América Latina y como el séptimo a nivel mundial (5% del total exportado por el país). El año 2010, se percibe una tendencia a la recuperación luego de la crisis del 2008/2009 y se prevén exportaciones cercanas a los US\$ 2 mil millones de dólares.

Los principales bienes exportados a México en el año 2009 son los siguientes: el cobre, madera de pino insigne y otras maderas coníferas, abonos minerales y químicos, pechugas de gallo y gallina, uva mesa entre otros.

En cuanto a los aspectos fitosanitarios, México fue el primer Acuerdo que incluyó un Capítulo SPS. Este capítulo contiene 13 artículos que básicamente replican el articulado del Acuerdo SPS de la OMC aunque incluyen algunos detalles más específicos en materia de transparencia fijando plazos en los mecanismos de notificación normal y de urgencia. Estableció un mecanismo de consultas técnicas, las que de no llegar a un resultado satisfactorio, se encuentran ligadas al capítulo de solución de controversias del Acuerdo.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

El siguiente Cuadro muestra la evolución de las exportaciones frutícolas chilenas a México

Exportaciones frutícolas a México (US\$ miles)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ miles	62.662	74.069	86.022	73.541	57.950	65.702

Fuente: PROCHILE

Expediente Exportador N° 8

México es el octavo destino de la fruta chilena y para México nuestro país representa su segundo socio comercial en este rubro, después de los Estados Unidos de América (75%), le siguen Argentina, China, Nueva Zelanda, Canadá, Brasil, España y Perú, todos ellos con menos del 1% de participación.

El 80% de la fruta importada por México se destina a consumo fresco, se encuentra en retail y mercados tradicionales que son abastecidos por una Central de Abasto. El otro 20% es para consumo agroindustrial.

El siguiente cuadro muestra las condiciones arancelarias negociadas para la fruta chilena. El sector tiene resuelto

prácticamente este aspecto en el TLC. De hecho, las manzanas luego de varios años de reducciones arancelarias parciales y limitaciones de contingentes, hoy gozan de arancel 0%.

Sin embargo, el principal producto del sector, uvas frescas, aun debe pagar un arancel de 45% si ingresa al mercado mexicano en el período 15 de abril – 30 de mayo. Los últimos 4 años, los embarques del mes de abril representan alrededor del 30% del año. El mes de mayo explica alrededor el 7% de los embarques anuales. En consecuencia, aun sigue siendo significativo el volumen de uva fresca que debe pagar arancel.

Frutas Frescas Exportadas a México: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0%
0806.10.30	Uvas fresas	13.476	23,3%	Desde 01/06 al 31/10 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/11 al 31/03 de cada año - 0% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/04 al 14/04 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 15/04 al 31/05 de cada año	45%	--
0806.20.10	Pasas	12.039	20,8%	10% - 5 Años	0%	1996
0806.10.10	Uvas frescas	5.967	10,3%	Desde 01/06 al 31/10 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/11 al 31/03 de cada año - 0% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/04 al 14/04 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 15/04 al 31/05 de cada año	45%	--
0802.12.10	Almendras enteras, sin cáscaras	5.785	10,0%	4% - 5 Años	0%	1996
0809.30.20	Duraznos	5.137	8,9%	6% - 5 Años	0%	1996
0809.40.10	Ciruelas	3.288	5,7%	6% - 5 Años	0%	1996
0810.50.00	Kiwis	3.086	5,3%	6% - 5 Años	0%	1996
0808.10.20	Manzanas	1.934	3,3%	Excep	0%	2006
0806.10.70	Uvas frescas	1.841	3,2%	Desde 01/06 al 31/10 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/11 al 31/03 de cada año - 0% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/04 al 14/04 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 15/04 al 31/05 de cada año	45%	--
0809.30.10	Nectarines	1.413	2,4%	6% - 5 Años	0%	1996
0806.10.90	Uvas frescas	1.086	1,9%	Desde 01/06 al 31/10 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/11 al 31/03 de cada año - 0% - 7 Años	0%	1998
				Desde 01/04 al 14/04 de cada año - 15% - 7 Años	0%	1998
				Desde 15/04 al 31/05 de cada año	45%	--
Total general		57.950	95,0%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-México.

Desafíos y Recomendaciones

Luego del término del plazo de la desgravación arancelaria negociada en el TLC, en enero del 2006 todo el universo arancelario chileno quedó libre del impuesto de importación. Los únicos productos que aún mantienen arancel, son los que ambos países incluyeron en la lista de excepciones al inicio de las negociaciones. Chile ha solicitado desde el año 2006 que se eliminen los productos de esta lista, pero México ha aducido que su sector privado aun manifiesta alguna sensibilidad frente a la apertura. Se mantiene un arancel especial a la uva en un período del año.

El impacto del cobro de arancel a la uva fresca en la ventana indicada es significativo. De hecho, el arancel pagado por el sector frutícola en México es aproximadamente 1,5% lo que se explica solamente por el pago de impuestos aplicado a la uva. Por ello, se recomienda insistir en la negociación de este producto, para lo cual Chile tiene varios productos que aun mantiene en exclusiones que son de interés para México cuyas condiciones productivas han variado notablemente desde la suscripción de ACE y TLC por lo que hoy son negociables (lácteos, aceites de oleaginosas, hidrocarburos, etc). Además, en el período que se aplica este arancel no existiría en México producción local.

Por otra parte, un tema a tener en consideración, son las nuevas negociaciones que México iniciará pronto. Es el caso con Brasil y eventualmente con Nueva Zelanda donde los productos estrella serían el kiwi y la manzana.

Asimismo, recomendamos poner más atención al Pilar de cooperación de los TLC's y procurar darle un sentido comercial a la utilización de estos recursos. El Acuerdo de Asociación dispone de un Fondo de Cooperación de US\$ 2 millones al cual se podría postular en un proyecto conjunto con México para estudiar y crear mecanismos que ayuden a facilitar el comercio bilateral y que involucre a productores, exportadores y consumidores del sector de ambos países.

A modo de ejemplo, un proyecto pudiera ser la elaboración de una herramienta de formación para los exportadores en los procedimientos de exportación o los requisitos técnicos sanitarios para evitar inconvenientes de índole administrativo al momento de exportar y con ello facilitar el comercio entre Las Partes.

La fruta chilena tiene un potencial de crecimiento en los próximos años gracias al incremento de la población mexicana y sus ingresos, sin embargo también sus competidores tienen este potencial, por ello se necesitan mayores esfuerzos en campañas de promoción más aun cuando EEUU cuenta con una fuerte inversión en publicidad desplegada en los distintos puntos de venta, así como también en anuncios espectaculares en las vías públicas. Aspecto en el cual el Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias posee un relevante rol.

En relación a los temas fitosanitarios, éstos han sido los que más dificultades han generado en la relación bilateral, por ello, es fundamental utilizar las instancias institucionales que existen en la relación bilateral, los Comités del TLC y las instancias existentes entre las autoridades técnicas sanitarias de ambos países. En este sentido, es importante acrecentar la coordinación interministerial en Chile con el objeto de realizar un esfuerzo coherente en las instancias técnicas y político-diplomáticas.

Hay que seguir avanzando en el establecimiento de las confianzas técnicas entre el SAG y SENASICA a fin lograr el objetivo de traspasar en el corto plazo las funciones de verificación de fruta chilena exportada a México al SAG según fue el espíritu original acordado con las autoridades mexicanas. El objetivo es bajar los altos costos que ha significado para el sector, el financiamiento de las inspecciones mexicanas en Chile. Aspecto en el cual se han generado en el último año avances importantes, que requieren ser profundizados. Por otra parte, aun se encuentra pendiente la autorización de la autoridad sanitaria mexicana para el ingreso de las paltas y granadas chilenas.



Mercosur (Mercado Común del Sur)

Antecedentes ACE

El ACE N° 35 rige la relación comercial de Chile con los cuatro miembros del MERCOSUR. A partir del 1° de enero de 2006, el 98% de los productos negociados goza de una preferencia del 100%, restando sólo por desgravarse los productos más sensibles tales como azúcar, trigo y harina de trigo. Esto permite que los productos nacionales ingresen a los mercados de los países miembros en forma mucho más ventajosa que los competidores de terceros países.

El MERCOSUR tiene una gran importancia como socio comercial, Brasil es el cuarto socio individual después de los Estados Unidos de América, la República Popular China y Japón. Una particularidad del MERCOSUR como destino de nuestras exportaciones, es la alta participación que tiene el sector industrial en el total exportado.

Los últimos años, Chile ha avanzado de manera significativa en su relación económico-comercial con el MERCOSUR. Complementando los acuerdos originales con Protocolos con un nuevo régimen de origen, un Acuerdo sobre Comercio de Servicios, y la inclusión de las zonas francas en el ámbito del acuerdo.

Las exportaciones hacia el MERCOSUR han crecido en un 35% anual en los últimos cinco años, alcanzando envíos por más de US\$ 5.500 millones. A nivel de países, destaca el aumento de los envíos hacia Argentina y Brasil, los cuales crecieron para el mismo período un 27,8% y un 37,8% anual respectivamente

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a Mercosur (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	44.942	59.410	72.964	84.849	98.003	83.896

Fuente: PROCHILE

Las exportaciones de frutas frescas vienen creciendo sostenidamente al mercado de los países del Mercosur, aunque el principal mercado por lejos es Brasil, aunque Argentina también se ha desarrollado los últimos años.

Exportaciones Frutícolas a Mercosur (Cajas)

PAIS	2007	2008	2009	2010
ARGENTINA	970.041	1.133.851	1.699.911	1.188.459
BRASIL	3.882.702	2.937.285	5.175.015	4.121.991

Fuente: ASOEX

Frutas Frescas Exportadas a Mercosur: Situación Arancelaria Negociada en ACE 35

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0802.12.10	Almendras sin cáscara	7.984	8,1%	10% - D. G.	0%	2004
0802.12.90	Almendras sin cáscara	2.072	2,1%	10% - D. G.	0%	2004
0802.31.00	Nueces con cáscara	3.936	4,0%	10% - A. 1	0%	2004
0802.32.10	Nueces sin cáscara	3.708	3,8%	10% - A. 1	0%	2004
0802.32.90	Nueces sin cáscara	12.227	12,5%	10% - A. 1	0%	2004
0804.40.10	Paltas	3.362	3,4%	10% - A. 2	0%	2006
0805.50.10	Limonos	2.231	2,3%	10% - D. G.	0%	2004
0806.10.10*	Uvas frescas	4.825	4,9%	10% - A .6	1,7%	2011
0806.10.30*	Uvas frescas	5.885	6,0%	10% - A .6	1,7%	2011
0806.10.50*	Uvas frescas	2.280	2,3%	10% - A .6	1,7%	2011
0806.20.10	Pasas	5.317	5,4%	10% - A .6	1,7%	2011
0806.20.90	Pasas	1.880	1,9%	10% - A .6	1,7%	2011
0808.10.10	Manzanas	1.336	1,4%	10% - A .6	1,7%	2011
0808.10.60	Manzanas	2.198	2,2%	10% - A .6	1,7%	2011
0809.20.00	Cerezas	7.742	7,9%	10% - A. 2	0%	2006
0809.30.10	Nectarines	2.995	3,1%	10% - A. 2	0%	2006
0809.30.20	Duraznos	1.993	2,0%	10% - A .6	1,7%	2011
0809.40.10*	Ciruelas	7.950	8,1%	10% - A .6	1,7%	2011
0810.50.00	Kiwi	13.454	13,7%	10% - A. 1	0%	1996
Total general		98.003	100%			

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N°35

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada en ACE 35

País	Total items	Hoy con arancel 0%	Cronogramas que llegaran a arancel 0%	Excepciones
Argentina	35	28	7	--
Brasil	35	31	4	--
Paraguay	35	35	--	--
Uruguay	35	35	--	--

Fuente: Elaboración propia en base al ACE N°35

Como se aprecia en los cuadros anteriores, los aspectos arancelarios para las exportaciones de frutas frescas de Chile a Mercosur están prácticamente resueltos. La mayoría de los productos ya tienen arancel 0% y los productos que aun restaban por desgravarse ya lo hicieron este año 2011. El arancel externo común para este rubro es 10%, pero las frutas chilenas pagan en promedio un 0,6%.

Desafíos y Recomendaciones

En consecuencia, la profundización de la relación comercial con estos países pasa por mejorar algunos aspectos sanitarios, en particular, para el caso de Brasil, que ha utilizado los asuntos sanitarios como herramienta de negociación para abrir el mercado chileno a sus rubros pecuarios y en ocasiones ha aplicado medidas que han perjudicado a otros sectores exportadores chilenos como el rubro frutícola. Este es un aspecto que requiere un permanente monitoreo.

Asimismo, para Chile es prioritario avanzar con Brasil en la suscripción de un protocolo sanitario que regule la apertura

de ese mercado a las exportaciones chilenas de naranjas, clementinas y granadas.

El ACE 35 no contempla una instancia de discusión de los temas sanitarios, esta agenda se aborda en el marco de las Comisiones de Administración y habitualmente en un contexto de crisis comercial por medidas aplicadas. La creación de un referente de discusión en el marco de este acuerdo, contribuiría a que las autoridades de comercio de estos países se involucren y puedan dar seguimiento a los temas sanitarios que afectan el acceso a los mercados agrícolas.



República del Ecuador

Antecedentes ACE

El ACE N°32 se firmó en Chile el 20 de diciembre de 1994 y entró en vigencia el 1° de enero del 1995. Desde el 1° de enero del 2000, el 96,6% de los productos se encuentran libres de arancel, mientras que el 3,4% restante se encuentra excluido de los beneficios arancelarios negociados en el ACE.

El año 2008 los dos países firmaron un Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) que busca promover materias el diálogo político y social, de cooperación, de cultura y económico-comercial. En este contexto, en marzo de este año, los dos países suscribieron un nuevo ACE N°65, que profundiza las disciplinas ya existentes en el anterior, en materias como obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen y asuntos aduaneros; e incorpora un nuevo capítulo de solución de controversias mucho más detallado, con procedimientos distintos y más completos que los del ACE N°32.

Exportaciones Frutícolas a Ecuador (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	31.137	34.918	42.074	50.395	40.017	45.934

Fuente: PROCHILE

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el ACE

En cuanto a la situación arancelaria, el sector frutícola cuenta con la entrada liberada para todos sus productos, por lo que las restricciones de acceso se constatan más bien el manejo de los asuntos fitosanitarios donde la autoridad ecuatoriana utiliza este instrumento para regular su mercado doméstico de fruta fresca. Esta situación ha sido especialmente recurrente en el caso de las exportaciones de manzanas al limitar en algunas oportunidades la emisión de las licencias de importación requeridas para este producto.

En el cuadro siguiente se observa que las rebajas arancelarias para las frutas chilenas son importantes y representan una ventaja relativa relevante para nuestros exportadores en el mercado ecuatoriano. Los aranceles que se está ahorrando el sector se encuentran entre 15% y 25%.

La principal restricción a las frutas chilenas fue la salvaguardia OMC aplicada los últimos años. Ecuador no excluyó a Chile de esta salvaguardia, aunque luego de numerosas gestiones públicas y privadas, la modificó desde cuotas a arancel específico, luego restituyó las preferencias, para finalmente desmontarla progresivamente hasta eliminarla totalmente el 22 de julio del 2010.

Frutas Frescas Exportadas a Ecuador : Situación Arancelaria Negociada en el ACE

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0802.12.10	Almendras sin cáscara	745	1,9%	20%	0%	1995
0802.32.10	Nueces sin cáscara	978	2,4%	15%	0%	1995
0802.32.90	Nueces sin cáscara	516	1,3%	15%	0%	1995
0806.10.10	Uvas frescas	604	1,5%	15%	0%	1995
0806.10.30	Uvas frescas	4.404	11,0%	15%	0%	1995
0806.20.10	Pasas	2.193	5,5%	25%	0%	1995
0808.10.10	Manzanas	2.221	5,6%	17%	0%	1995
0808.10.20	Manzanas	14.481	36,2%	17%	0%	1995
0808.10.40	Manzanas	958	2,4%	17%	0%	1995
0808.10.60	Manzanas	1.568	3,9%	17%	0%	1995
0808.10.70	Manzanas	853	2,1%	17%	0%	1995
0808.10.90	Manzanas	992	2,5%	17%	0%	1995
0808.20.11	Peras	2.962	7,4%	17%	0%	1995
0809.20.00	Cerezas	946	2,4%	25%	0%	1995
0809.30.20	Duraznos	1.030	2,6%	25%	0%	1995
0809.40.10	Ciruelas	524	1,3%	25%	0%	1995
0810.50.00	Kiwi	1.224	3,1%	25%	0%	1998
Total general		40.017	100%			

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N°65

Desafíos y Recomendaciones

Si persisten los inconvenientes con las manzanas, se podría retomar las conversaciones que en varias ocasiones se han realizado con Ecuador, tendientes a negociar un acuerdo que "regule" el mercado doméstico y que establezca la participación de la fruta chilena (manzana) en ese mercado.

El desafío es monitorear permanentemente las acciones del sector frutícola ecuatoriano, especialmente los productores de manzanas locales, pues ello permite anticipar las medidas que aplicará el gobierno de ese país.



República de Colombia

Antecedentes TLC

Las relaciones económico comerciales entre Chile y Colombia se rigen por el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) vigente desde el 8 de mayo de 2009 y constituye un Protocolo Adicional al ACE N°24, vigente desde 1994. Este ALC es de los más completos que Chile ha suscrito con un socio en la región, incorpora: inversiones, compras públicas, medio ambiente, servicios transfronterizos, entre otras.

El año 2009 Colombia se situó en el lugar 20 como destino de las exportaciones de Chile, con un total de US\$ 577 millones (1,16%) y 7 de nuestras importaciones con un total de los US\$ 1.354 (3,53%).

La inversión directa de Chile materializada en Colombia se eleva a los US\$ 6.793 millones, lo que representa un 12,5% del total invertido en el exterior situándose en nuestro 4º destino.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a Colombia (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	36.199	43.690	63.603	75.374	67.469	67.596

Fuente: PROCHILE

Las exportaciones del sector han crecido sostenidamente a Colombia y este país, representa en la actualidad para el sector frutícola el primer mercado de exportación en la región latinoamericana.

Frutas Frescas Exportadas a Colombia: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0802.12.10	Almendras sin cáscara	1.034	1,5%	15%	0%	1994
0806.10.30	Uvas frescas	5.691	8,4%	15%	0%	1994
0806.20.10	Pasas	6.728	10,0%	15%	0%	1994
0808.10.10	Manzanas	8.764	13,0%	15%	0%	1994
0808.10.20	Manzanas	17.859	26,5%	15%	0%	1994
0808.10.30	Manzanas	1.699	2,5%	15%	0%	1994
0808.10.60	Manzanas	6.850	10,2%	15%	0%	1994
0808.10.70	Manzanas	1.561	2,3%	15%	0%	1994
0808.10.90	Manzanas	1.055	1,6%	15%	0%	1994
0808.20.11	Peras	8.139	12,1%	15%	0%	1994
0808.20.15	Peras	1.041	1,5%	15%	0%	1994
0809.30.10	Nectarines	1.678	2,5%	15%	0%	1994
0809.40.10	Ciruelas	1.108	1,6%	15%	0%	1994
0810.50.00	Kiwi	1.188	1,8%	15%	0%	1997
Total general		67.469	100%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Colombia

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con Colombia

Total items	Hoy con arancel 0%	Cronogramas que llegaran a arancel 0%
35	31	4

Fuente: Elaboración propia en base al TLC Chile-Colombia

Los productos que actualmente Chile exporta a Colombia en su totalidad gozan de arancel 0% versus el 15% que enfrentan nuestros competidores en ese mercado. Del sector, sólo 4 productos del rubro cítricos pagan un arancel de 5%, pero alcanzarán el 1 de enero de 2012 una desgravación total.

Desafíos y Recomendaciones

Chile y EE.UU son los principales proveedores del mercado colombiano. El caso de las manzanas es indicativo, el año 2009 Colombia importó US\$ 62 millones del mundo. De Chile 48, y de USA, 12, ambos casi satisfacen totalmente el mercado. Cabe indicar que Chile con EE.UU no compiten en la misma estación del año, lo que los hace complementarios. Por ello, el desafío fundamental es que más bien Colombia aumente su consumo doméstico, de lo contrario la competencia se dará entre exportadores chilenos.

Otro tema en el que el TLC puede profundizar la apertura es apoyar a los organismos sanitarios para sean más eficientes en sus certificaciones en el proceso de exportación de productos (análisis de riesgo de plagas, etc.). Por ejemplo, se acaba de aprobar las exportaciones de palta chilenas, lo que abre un potencial enorme. Eso es parte del trabajo del TLC.

Se aprobó recientemente el ingreso de la papaya y el arándano. En esto el TLC y su capítulo SPS ha ayudado y se debe persistir en ello.



República Bolivariana de Venezuela

Antecedentes ACE

La relación - económico - comercial entre Chile y Venezuela se rige por el Acuerdo de Complementación Económica Nº 23, vigente desde el 2 de abril de 1993. El ACE 23 tiene un cronograma de desgravación que ya alcanzó 0% de arancel, y mantiene un listado de productos en excepciones, entre los que se encuentran lácteos, combustibles, y celulosa.

El intercambio comercial con Venezuela alcanzó el año 2009, US\$ 917 millones, lo que representa una disminución de 38,6% respecto del año anterior, en cambio el intercambio de Chile con el mundo disminuyó 29,9% en dicho periodo. Por otra parte, el monto exportado a este país fue de US\$ 771,4 millones y el importado fue de US\$ 145,6 millones durante 2009.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a Venezuela

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	34.159	45.553	87.684	181.420	89.894	11.169

Fuente: Prochile

Venezuela ha sido un importador tradicional de fruta fresca de climas mediterráneos, en particular manzanas, peras y uvas. La producción nacional de estas frutas es baja..

Los principales proveedores del mercado venezolano de frutas frescas son Chile y los Estados Unidos de América, siendo Chile el principal proveedor. De acuerdo a las cifras del INE, Venezuela las importaciones los últimos tres años han evolucionado con un fuerte crecimiento en 2008 con respecto al año anterior y una disminución en el año 2009 y 2010 con una leve caída en manzanas, con un crecimiento leve en uvas, y un gran incremento en peras.

Desde fines del año 2008 se han recibido indicaciones de parte de los importadores de fruta relacionadas con las dificultades para obtener los permisos de importación de parte del Ministerio para la Alimentación. El año 2009 hubo una disminución de los permisos otorgados, aunque no una negativa sistemática de ellos y una caída de la economía venezolana de 2,5%.

Frutas Frescas Exportadas a Venezuela: Situación Arancelaria Negociada en el ACE

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0802.12.10	Almendras sin cáscara	3.137	3,5%	15%	0%	1997
0802.32.90	Nueces sin cáscara	1.106	1,2%	15%	0%	1997
0802.50.00	Pistachos	2.347	2,6%	15%	0%	1997
0806.10.30	Uvas frescas	8.822	9,8%	15%	0%	1997
0806.20.10	Pasas	10.766	12,0%	15%	0%	1997
0806.20.90	Pasas	1.189	1,3%	15%	0%	1997
0808.10.10	Manzanas	17.441	19,4%	15%	0%	1997
0808.10.20	Manzanas	12.519	13,9%	15%	0%	1997
0808.10.30	Manzanas	2.985	3,3%	15%	0%	1997
0808.10.60	Manzanas	4.729	5,3%	15%	0%	1997
0808.10.70	Manzanas	1.323	1,5%	15%	0%	1997
0808.10.90	Manzanas	2.587	2,9%	15%	0%	1997
0808.20.11	Peras	12.205	13,6%	15%	0%	1997
0809.40.10	Ciruelas	2.781	3,1%	15%	0%	1997
Total general		89.894	100%			

Fuente: Acuerdo de Complementación N°23

Desafíos y Recomendaciones

El principal problema que enfrentó el sector la temporada pasada, fue el largo período (enero a septiembre) en que no se entregaron permisos de importación, hasta el punto que la fruta desapareció de las tiendas y los precios de la fruta local sufrieron un alza significativa. El gobierno frente a esta situación debió evaluar entre el ahorro de divisas obtenido y el costo político de la escasez de manzanas y uvas en el mercado.

Adicionalmente, los importadores deben administrar con el retraso de la Comisión Administradora de Divisas de Venezuela (CADIVI), en la transferencia de divisas para las compras de bienes y servicios, situación que afecta a los exportadores chilenos. Esta situación ya se arrastra desde el año 2007. Chile se ubica en el cuarto lugar en el número de solicitudes de autorizaciones para adquirir divisas pendientes. Se han hecho diversas gestiones a nivel técnico e incluso político para lograr una solución, a nivel de Presidentes como de Ministros, pero sólo se ha logrado el ir pagando lentamente debido a la escasez de dólares en el mercado local.

La deuda al 31 de agosto de 2010 alcanzó a un monto global de US\$ 10,1 millones que afectaba a 27 empresas chilenas, varias de ellas exportadoras de frutas. En el caso de los importadores de frutas frescas chilenas la deuda es de US\$ 1,9 millones.

A futuro no existe claridad cuál será el tipo de cambio con el que deberán operar los importadores, lo más probable es que tengan que operar con el dólar oficial de 4.30 bolívares (hoy existen varios: dólar paralelo 8,00, dólar preferente 2,60, dólar SITME 5,30).

La Comisión Administradora del ACE 23, que es la instancia en que este tipo de dificultades se pueden tratar, no se reúne desde diciembre de 2004. Chile ha solicitado innumerables ocasiones a su contraparte la realización de una reunión, pero esto no se ha podido materializar. Se debe insistir en su realización.

El principal desafío para el sector es construir relaciones de confianza con las autoridades de Venezuela. Acciones como la invitación del SAG a su contraparte (INSAI) o involucrar a otras agencias del comercio exterior, son de ayuda en ese sentido. Se debe trabajar con un enfoque pragmático acompañado con una labor político-diplomática que refuerce el mensaje de la necesidad de adelantar los pagos pendientes por parte de la autoridad competente venezolana y agilizar la emisión de los permisos de importación requeridos. De hecho, los últimos meses, los pagos se han venido realizando en los plazos contemplados, aunque aun están pendientes pagos atrasados.



República del Perú

Antecedentes del ALC

El comercio y las inversiones entre Chile y Perú marcan una de las relaciones más dinámicas que nuestro país mantiene en América Latina. Las exportaciones e inversiones mutuas han crecido exponencialmente. La canasta exportadora de Chile es altamente diversificada (2.845 productos) y con alrededor de dos mil empresas exportando.

El TLC entre Chile y Perú se firmó en Agosto del año 2006, aunque por razones políticas en Perú se retrasó su entrada en vigencia hasta el 1 de marzo del año 2009. Este Tratado fue el primero de este tipo que vinculó a dos países sudamericanos. La base del mismo fue la profundización del ACE 38 vigente desde julio del año 1998.

A la fecha el 90% del comercio bilateral ya no paga aranceles. Todos los bienes tienen un cronograma de desgravación (plazo máximo, año 2016). De hecho, en el sector frutícola, todos los productos ya se encuentran liberados totalmente del pago de aranceles.

Este Tratado incorpora temas como: un nuevo régimen de solución de controversias, un capítulo de inversiones que sustituyó el APPI del año 2001, comercio de servicios, entrada temporal de personas de negocios y mejoras en otras disciplinas comerciales

El Tratado incorpora además una Cláusula de Futuras Negociaciones que debieran incluir entre otros temas: servicios financieros, compras públicas, reconocimiento mutuo de títulos, y el tratamiento de las zonas francas.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a Perú

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	20.828	19.415	23.783	32.959	37.053	33.551

Fuente: Prochile

Las exportaciones de frutas chilenas al mercado peruano vienen creciendo sostenidamente tal como muestra el cuadro anterior lo que ha ido en la tendencia del comercio global bilateral y la liberalización comercial contemplada inicialmente el ACE y luego en el ALC.

De hecho, ya el año 2008 alcanzaron arancel 0% todas las frutas frescas negociadas originalmente en el ACE

Frutas Frescas Exportadas a Perú: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0806.10.10	Uvas frescas	666	1,8%	9% - 10 años	0%	2008
0806.10.30	Uvas frescas	1.461	3,9%	9% - 10 años	0%	2008
0806.20.10	Pasas	7.310	19,7%	9% - Inmediata	0%	1998
0808.10.10	Manzanas	3.419	9,2%	9% - 10 años	0%	2008
0808.10.20	Manzanas	6.515	17,6%	9% - 10 años	0%	2008
0808.10.40	Manzanas	1.429	3,9%	9% - 10 años	0%	2008
0808.10.60	Manzanas	2.006	5,4%	9% - 10 años	0%	2008
0808.10.90	Manzanas	4.957	13,4%	9% - 10 años	0%	2008
0808.20.11	Peras	5.113	13,8%	9% - 10 años	0%	2008
0809.40.10	Ciruelas	795	2,1%	9% - 5 años	0%	2003
0810.50.00	Kiwi	699	1,9%	9% - 5 años	0%	2003
Total general		37.053	100%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Perú

Desafíos y Recomendaciones

Perú ha implementado los últimos años una política agresiva de negociaciones comerciales con diversos socios siguiendo la senda iniciada por Chile. Por ello, resulta relevante evaluar las condiciones relativas en las que queda el sector luego de suscritos estos Acuerdos. Los impactos son, al menos, dos. La mayor apertura del mercado peruano a eventuales competidores y por ello la pérdida de la ventaja relativa de los exportadores chilenos y, sobretodo, las ventajas que obtienen

los productores peruanos en terceros mercados en los que compite con Chile y en los que nuestro país mantenía un cierto acceso preferencial "exclusivo"

Otro aspecto importante de mantener y profundizar son las acciones conjuntas entre las agencias fitosanitarias de ambos países, tendiente a controlar y erradicar focos de mosca de la fruta.



República de Panamá

Antecedentes TLC

Las relaciones económico-comerciales entre Chile y Panamá se rigen por el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito el 27 de junio de 2006, que entró en vigencia el 7 de marzo de 2008. Este TLC contempla áreas como: acceso a mercado (normas de origen, procedimientos aduaneros, normas técnicas, normas fito y zoosanitarias), defensa comercial, servicios transfronterizos y solución de controversias. Incluye además, un protocolo de cooperación laboral y otro medioambiental.

Dentro de las disposiciones de negociaciones futuras, los países se comprometieron a iniciar negociaciones para la inclusión de un Capítulo de Servicios Financieros, y a su vez, mejorar las condiciones de acceso en mercancías agrícolas, luego de dos años de la entrada en vigencia del TLC.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a Panamá

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	2.449	3.162	2.897	3.692	3.584	3.260

Fuente: Prochile

En el siguiente Cuadro se muestra que las condiciones negociadas en el TLC con Panamá resolvieron las restricciones arancelarias, pues en la práctica totalidad de las frutas de exportación chilenas a ese país alcanzó arancel 0% el año 2008. La única excepción del sector son las frutillas (arancel 15%) que se desgravarán en 15 años por especial sensibilidad de los productores panameños de ese rubro.

Frutas Frescas Exportadas a Panamá: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0806.10.30	Uvas frescas	764	21,3%	0% - Inmediata	0%	2008
0808.10.20	Manzanas	544	15,2%	2% - Inmediata	0%	2008
0806.20.10	Pasas	448	12,5%	2% - Inmediata	0%	2008
0808.20.11	Peras	368	10,3%	5% - Inmediata	0%	2008
0808.10.70	Manzanas	177	4,9%	2% - Inmediata	0%	2008
0809.40.10	Ciruelas	174	4,9%	0% - Inmediata	0%	2008
0808.10.90	Manzanas	168	4,7%	2% - Inmediata	0%	2008
0806.10.50	Uvas frescas	140	3,9%	0% - Inmediata	0%	2008
0808.10.10	Manzanas	109	3,0%	2% - Inmediata	0%	2008
0806.10.10	Uvas frescas	96	2,7%	0% - Inmediata	0%	2008
0806.10.90	Uvas frescas	79	2,2%	0% - Inmediata	0%	2008
0806.10.20	Uvas frescas	67	1,9%	0% - Inmediata	0%	2008
0810.50.00	Kiwis	67	1,9%	15% - Inmediata	0%	2008
0806.10.70	Uvas frescas	58	1,6%	0% - Inmediata	0%	2008
0805.20.20	Clementinas	50	1,4%	15% - Inmediata	0%	2008
Total general		3.584	92,3%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Panamá

Desafíos y Recomendaciones

En relación a las negociaciones futuras para la inclusión de un Capítulo de Servicios Financieros y mejoras en las condiciones de acceso en mercancías agrícolas, los países acordaron realizar los estudios internos con miras a determinar la viabilidad de iniciar dichas negociaciones. En este sentido, Panamá tiene interés en Servicios Financieros y Chile en mejorar las condiciones de acceso en mercancías agrícolas.

Al momento de la firma, Chile no cumplió sus expectativas en relación a las condiciones de acceso de sus exportaciones agrícolas, por lo que el inicio de esta nueva negociación debiera ser alentada por nuestro país. El plazo de 2 años desde

la entrada en vigencia ya ha pasado, por lo que se cumple la condición para intentar una profundización. De concretarse esta negociación, Chile podría incluir como un tema de su interés avanzar en los asuntos sanitarios pendientes para ciertas frutas de exportación

En Panamá y algunos países de Centroamérica con alguna frecuencia se establecen nuevas exigencias fitosanitarias para la importación de fruta chilena. Las instancias administrativas de los acuerdos han sido útiles para abordar estas coyunturas y la instalación de cámaras de fumigación es un desafío pendiente en esos mercados.



República de Corea

Antecedentes TLC

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Corea del Sur fue el primer Acuerdo transpacífico que vinculó a una economía asiática y una latinoamericana, lo que distingue a Chile como pionero en la apertura y liberalización de vínculos con el Asia Pacífico.

Por su parte, para Corea este TLC fue el primero de este tipo que negoció. Hasta la negociación con Chile el país asiático solo participaba en los foros comerciales multilaterales (OMC) lo que dificultó sustantivamente el proceso y marcó el tipo de acuerdo que finalmente se suscribió. En este sentido, no fue posible lograr todos los objetivos planteados por Chile, especialmente en ciertos rubros agrícolas, sino más bien se acordaron cláusulas que permitirían perfeccionar y profundizar aperturas arancelarias pendientes.

El antecedente principal de este Acuerdo fue la participación de Chile en el Foro APEC. De hecho, el lanzamiento de estas tratativas se realizó en el encuentro de líderes del APEC realizado en Auckland, Nueva Zelanda en 1999 y el fin de las negociaciones, luego de cuatro años de reuniones, fue comunicado en la Cumbre de líderes APEC de 2002 en Los Cabos, México. Finalmente, el TLC fue suscrito el 15 de febrero del 2003 en Seúl, Corea y entró en vigencia el 1° de abril de 2004.

En materia de eliminación arancelaria, las exportaciones coreanas a Chile quedaron sujetas a un cronograma de desgravación arancelaria con plazos de: 0, 5, 7, 10 y 13 años. Por su parte, Corea, eliminará sus aranceles a los productos chilenos en los siguientes plazos: 0, 5, 7, 9, 10 y 16 años. Ambos países excluyeron ciertos productos de la apertura arancelaria, se acordaron contingentes arancelarios para ciertos productos y Corea agregó una categoría especial DDA que posterga la apertura para algunos productos agrícolas, entre los que se encuentran importantes rubros frutícolas.

A seis años de la entrada en vigencia del Acuerdo, el intercambio comercial entre ambos países aumentó desde 1.564 millones de dólares el 2003 a 5.197 millones de dólares el 2009, lo que representa un crecimiento del 232%.

Asimismo, las exportaciones chilenas a ese país aumentaron desde US\$ 1.023 millones el 2003 a 3.032 millones de dólares el 2009, lo que registra un crecimiento del 193% durante ese período. Estas cifras sitúan a Corea en el cuarto lugar como destino de los envíos chilenos.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Corea es el 7º mercado del sector, y el 3 en la región asiática, representa el 15% del los mercados asiáticos.

Exportaciones frutícolas a Corea

Año	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ miles	18.571	27.927	39.321	49.728	41.671	59.827

Fuente: Prochile

En relación a los aspectos arancelarios, en el siguiente Cuadro se muestra el resumen de la situación negociada del sector según las listas de desgravación arancelaria contempladas en el TLC. Se incluyen todos productos que el sector exporta el mundo, no quiere decir, que estos 35 items se vendan en Corea. De hecho, las exportaciones a ese país son más restringidas.

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con Corea del Sur

TOTAL ITEMS	Hoy con arancel 0%	Cronograma para llegar a arancel 0%	Excepciones	DDA
35	4	20	2	9

Fuente: Elaboración propia en base al TLC Chile-Corea del Sur

En el Cuadro siguiente se muestra la situación arancelaria negociada para los productos que actualmente se exportan a Corea. Se aprecia una importante brecha desde el potencial del sector a la realidad comercial con ese país. Son varias las explicaciones de este *gap* y los instrumentos y disposiciones que se contemplan en el TLC debieran ser utilizadas para mejorar el acceso del sector al mercado coreano.

Frutas Frescas Exportadas a Corea: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación negociada	Situación año 2010	Año Arancel 0%
0802.12.10	Almendras sin cáscara	273	0,7%	8% - 5 años	0%	2009
0802.12.90	Almendras sin cáscara	210	0,5%	8% - 5 años	0%	2009
0805.10.00	Naranjas	2.015	4,8%	54,9% - DDA	54,9%	
0805.50.10	Limonos	543	1,3%	32% - 10 años	11,6%	2014
0806.10.10	Uvas, thompson	8.301	19,9%	45,5% - 10 años	16,6%	2014
0806.10.30	Uvas, red globe	17.679	42,4%	45,5% - 10 años	16,6%	2014
0806.10.50	Uvas, Crimsonseedless	6.491	15,6%	45,5% - 10 años	16,6%	2014
0806.10.90	Las demás uvas	1.261	3,0%	45,5% - 10 años	16,6%	2014
0810.50.00	Kiwi	4.805	11,5%	45,5% - 10 años	16,6%	2014
Total General		41.671	100%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Corea del Sur

El arancel promedio efectivo que paga el sector frutícola en el mercado coreano es un 18,2%. Sin embargo, si Chile no hubiera firmado el TLC con ese país esta misma oferta exportable pagaría un 45,3%, que es el arancel que sí pagan nuestros competidores que no tienen acuerdo comercial con ese país. Es decir, nuestra ventaja relativa hasta ahora esta dada por la ganancia de acceso para Chile de una rebaja de casi el 60% del arancel general.

Es importante recordar que para Corea esta fue su primera negociación de un TLC y por ello, la enfrentaron con una hipersensibilidad en el sector agrícola. En este contexto, Corea planteó que ciertos productos agrícolas solo podrían ser negociados en un contexto global en una lógica de aperturas multilaterales en el marco de las tratativas comerciales en curso en la OMC. Para ello, crearon la categoría DDA que incluyó productos agrícolas que serían negociados luego de alcanzar resultados para estos rubros, en la OMC. Los productos del sector frutícola que quedaron en esta categoría son: castañas, pistachos, naranjas, mandarinas, clementinas, pomelos, membrillos, ciruelas y frutillas.

El TLC también incluyó ciertos productos que se excluyeron del todo de las desgravaciones arancelarias y en este ámbito se gestó un cierto balance en el que ambas partes excluyeron productos en función de sus sensibilidades. En esta categoría Corea incluyó las manzanas y las peras, ambas con un arancel de 45%.

Otro aspecto fundamental para el real acceso de los productos agrícolas al mercado coreano es el manejo de los asuntos sanitarios. En este ámbito, la situación del sector frutícola ha sido compleja, pues las autoridades coreanas mantienen un enfoque de aprobación secuencial de especies de fruta lo que ha tomado un tiempo muy prolongado para acceder al mercado coreano. El ingreso de las frutas chilenas debe realizarse al amparo de un Protocolo que regula las condiciones sanitarias para las exportaciones. En negociación se encuentran los protocolos para las siguientes frutas: naranjas, pomelos, arándanos.

Desafíos y Recomendaciones

El TLC vigente con Corea dispone de cláusulas que permitirían profundizar la negociación para las frutas chilenas y con ello mejorar las condiciones de acceso del sector en ese mercado

En relación a los temas arancelarios, se debiera persistir para que Corea acceda a la negociación de los productos en la categoría DDA. Para ello, se recomienda insistir en la realización permanente de las reuniones de los comités de bienes del TLC y de la Comisión Administradora, ente superior encargado de conducir las relaciones comerciales bilaterales en el marco del Tratado.

El argumento principal para abordar esta nueva profundización debiera ser que Chile aceptó esta categoría pues con ella se configuraba un cierto balance en la negociación, pero siempre en el entendido de ambos países que la finalización de la ronda de negociaciones agrícolas en la OMC se alcanzaría en un plazo razonable que en ningún caso se extendería por ya 6 años que ha sido el período de vigencia del TLC. Es decir, esta espera altera el balance, que suponía una apertura en un tiempo razonable, que estuvo implícito en el cierre de las negociaciones, nunca esta categoría se concibió como productos excluidos permanentemente de Acuerdo.

Otra recomendación para abordar esta negociación es plantearla con pragmatismo y flexibilidad evitando el desmantelamiento global de la categoría, sino más bien focalizar el interés en los productos prioritarios para el mercado coreano que coordinen su agenda además con la apertura sanitaria. En este sentido, los cítricos son frutas en las que se debiera avanzar en paralelo en ambas materias.

En lo que se refiere a los productos excluidos, es importante señalar que Corea excluyó las peras y manzanas como contrapartida a que Chile excluyó las lavadoras, refrigeradores y neumáticos. Estos sectores industriales plantearon su sensibilidad frente a la apertura con Corea, sin embargo, post TLC con ese país, Chile negoció con otros socios muy competitivos con estos sectores por lo que las condiciones han cambiado radicalmente y sería perfectamente posible ofrecer una apertura de estos productos y adelantamiento de la desgravación arancelaria de otros productos industriales y con ello, abrir un nuevo escenario que motive a los negociadores coreanos a incorporar en el Tratado estas dos frutas excluidas.

Por otra parte, Corea desde la suscripción del TLC con Chile, ha firmado acuerdos con EE.UU, la U.E. y Perú, por lo que es muy importante estar atentos a su entrada en vigencia y evaluar las condiciones que se otorgó a sectores potencialmente competidores con Chile "vis a vis" con el tratamiento a estos productos en nuestro TLC. En este sentido, si se detectan mejores condiciones, se abriría otra línea de negociación, pues se debería evitar esta discriminación y solicitar un tratamiento similar para nuestras exportaciones. Igual atención se debe poner en los acuerdos comerciales en negociación por parte de Corea, entre otros, con México, Colombia y, especialmente relevante para Chile, con Australia y Nueva Zelandia.

En relación a los temas sanitarios y a la luz de los ritmos de aprobación de los Protocolos por parte de las autoridades de ese país, se recomienda utilizar las instancias, tanto multilaterales, como bilaterales disponibles en este ámbito para agilizar estos procedimientos. Se debe insistir en buscar una modalidad más eficiente que la utilizada actualmente por Corea de aprobación secuencial de los protocolos sanitarios para cada fruta. La alternativa razonable es negociar los aspectos sanitarios por grupo de frutas y establecer un plazo cierto para este proceso. De hecho, aun se encuentra pendiente el ingreso de los arándanos frescos a ese mercado y con ello recién se podrá iniciar las negociaciones para las cerezas, granadas, paltas y nueces.

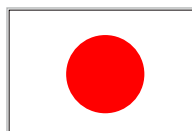
En la OMC, en el marco del acuerdo MSF, existe una instancia permanente que permite tratar estos asuntos en la presencia y escrutinio de todos los miembros de este acuerdo. Si bien lo resuelto en esta instancia no es vinculante para el país cuya medida se analiza, esto contribuye para realizar un análisis colectivo en el que Corea debe responder a esta revisión de sus procedimientos sanitarios. Además, esta instancia permite establecer los antecedentes que podrían ser luego requeridos, si el país afectado decide utilizar las normas del mecanismo de solución de controversia de la OMC.

En el ámbito bilateral, el desafío fundamental es fortalecer las instancias institucionales que se disponen en el Tratado. En este sentido, se debiera sacar provecho a las normas establecidas en el capítulo SPS del Tratado y utilizar más intensamente el Comité disponible para tratar estos asuntos.

Por otra parte, es importante señalar que Comités SPS contemplan la posibilidad de crear subcomités y grupos de trabajo "ad-hoc" que aborden una agenda específica que podría referirse a temas sectoriales. Dado los lentos procedimientos de aprobación de los protocolos sanitarios para la frutas, se podría proponer la creación de un grupo de trabajo especial para el sector frutícola que concentre sus esfuerzos en esta agenda.

En el mismo sentido, Chile debiera evaluar costos-beneficios de emprender un proceso de solución de controversia con Corea en estas materias y hacer uso de este mecanismo establecido en el TLC. Esta debiera ser una decisión colectiva del sector privado y el gobierno y establecer de manera conjunta la estrategia. No necesariamente, se debe llegar a la instancia del Panel que emite un laudo vinculante en un caso bilateral, el mecanismo habilita el país demandante para controlar el ritmo de los procedimientos, por lo que es posible establecer como objetivo, por ejemplo, solamente hacer uso de la fase de consulta de este mecanismo y posponer la utilización de las siguientes instancias.

Por último, es importante señalar que si la decisión es utilizar los mecanismos de controversia, desde el punto de vista político, es recomendable que la secuencia sea iniciar primero las discusiones en el ámbito bilateral y posteriormente se traslade la contingencia a los foros multilaterales.



Estado de Japón

Chile es el primer país sudamericano en asociarse a Japón, mercado de 128 millones de consumidores, segunda economía con un alto poder adquisitivo del mundo (PIB per cápita US\$ 36 mil dólares). El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica (AAEE) fue suscrito el 27 de marzo de 2007 en Tokio y entró en vigencia el 3 de Septiembre de 2007.

Las exportaciones durante el año 2009 mostraron una contracción de casi US\$ 2.000 millones, sin embargo durante el primer semestre de 2010, han vuelto a aumentar, alcanzando US\$ 3.167 millones, recuperado los niveles previos a la crisis.

Durante el primer semestre de 2010, el intercambio comercial entre ambos países ha vuelto recuperar sus niveles de crecimiento, aumentado en más de un 80% en relación al mismo periodo del año anterior, alcanzando los US\$ 4.535 millones.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el AAEE

Exportaciones Frutícolas a Japón

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	36.365	33.433	34.759	31.191	21.853	23.350

Fuente: Prochile

Las exportaciones de frutas frescas a Japón se han mantenido estables los últimos años, salvo la caída del bienio 2008/2009 a causa de la gran crisis internacional que afectó fuertemente los flujos comerciales.

Frutas Frescas Exportadas a Japón: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0805.50.10	Limonos	8.640	39,5%	Free	0%	2007
0806.10.30	Uvas frescas	4.280	19,6%	17% - 15 años	12,8%	2022
0804.40.10	Paltas	2.136	9,8%	Free	0%	2007
0810.40.20	Arándanos	1.855	8,5%	3% - Inmediata	0%	2007
0805.10.00	Naranjas	1.433	6,6%	32% - Renegociación	32%	
0806.20.10	Pasas	1.021	4,7%	Free	0%	2007
0810.50.00	Kiwi	902	4,1%	6,4% - 7 años	3,2%	2014
Total general		21.853	100%			

Fuente: Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Chile-Japón

Las concesiones otorgadas al sector frutícola en este TLC fueron limitadas, por lo que existe aun un potencial importante de productos para incluir en los programas de eliminación arancelaria. De hecho, a la fecha, la rebaja arancelaria promedio es sólo un 20,3% de los aranceles que Japón aplica a los productos del sector.

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con Japón

TOTAL ITEMS	Hoy con arancel 0%	Cronograma para llegar a arancel 0%	Renegociación
35	11	21	3

Fuente: Elaboración propia en base al AAEE Chile-Japón

Desafíos y Recomendaciones

Chile actualmente exporta los 7 productos que se muestran en el Cuadro anterior, 4 ya gozan de arancel 0% y 3 podrían ser sujetos a negociaciones futuras. El esfuerzo habría que focalizarlo en las uvas y las naranjas. Las uvas tienen dos ventanas con desgravaciones arancelarias a 10 años (nov-feb) y 15 años (marzo-oct). Se podría explorar la opción de homogeneizar ambos tratamientos en el nivel de la ventana nov-feb.

En relación a las naranjas, para ellas se contempla la opción de iniciar un proceso de negociación el quinto año de vigencia del acuerdo. Es decir, en el transcurso del año 2011 ya se podría solicitar el inicio de este diálogo.

Adicionalmente, resueltos los temas sanitarios, para el resto de los productos en categorías sujetas a una renegociación futura, sería recomendable intentar algunas operaciones de exportación para apoyar a los negociadores quienes podrán

en ese caso argumentar la presencia y, por ende, potencial de estos rubros en el mercado japonés.

Es importante señalar que aunque la mayoría de las frutas gozarán de rebajas arancelarias paulatinas y limitadas, dado los altos aranceles de Japón en el sector agrícola y los limitados acuerdos comerciales que ese país ha suscrito, el valor relativo de esta ventaja de acceso para Chile tiene un valor mayor y el desafío en aprovecharla con premura.

Adicionalmente, se debiera evaluar la pertinencia y utilidad de intentar abrir algún diálogo con las contrapartes privada con el fin de buscar algún entendimiento que facilite la discusión a los negociadores así como, potenciar el uso del capítulo SPS y vincularlo con el mecanismo de solución de controversias del TLC.



República Popular China

Antecedentes TLC

Chile es el primer país en el mundo que concluyó la negociación de un TLC con la República Popular China

Este Acuerdo se ha negociado por etapas según la cláusula evolutiva acordada inicialmente: TLC de bienes, en vigencia el 1 de octubre de 2006, el Acuerdo Suplementario de Comercio de Servicios vigente desde 1 de agosto de 2010 y el Protocolo de Inversiones, actualmente en negociación.

Actualmente, el Tratado está en su cuarto año de vigencia. A la fecha, el 92% de las exportaciones de Chile entran sin pago de arancel a China, quedando aun por liberalizar el 7% de productos exportados, los que se encuentran en desgravación de 10 años. Sólo un 1% de las exportaciones quedaron excluidas de la negociación arancelaria.

La evaluación global de los efectos del TLC es muy positiva. Durante el año 2007, las exportaciones hacia China crecieron un 98,3%, superando ampliamente el crecimiento registrado el 2006 (14,8%). Los envíos realizados el 2008 decrecieron 2,5% y el año de crisis 2009 crecieron 20,6%. Durante los primeros seis meses del 2010 las exportaciones crecieron un 67,1%.

El año 2009, Asia recibió el 45% de las exportaciones de Chile y China representó la mitad de la región convirtiéndose los últimos años en el primer mercado de destino de las exportaciones de nuestro país.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a a la República Popular China (US\$ miles)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ miles	4.257	8.248	15.934	25.220	21.794	34.471

Fuente: Prochile

Como muestra el cuadro anterior, los envíos de frutas a China muestran un notable crecimiento luego de suscrito el TLC. En efecto, se han más que doblado desde el año 2006 aumentando a la vez su importancia como proveedor en ese mercado.

Las compras de frutas chilenas pasaron de representar un 7,4% de las importaciones chinas el año 2006 a un 10,4% el año 2009, con lo que nuestro país se convirtió en el cuarto abastecedor de China (luego de Tailandia, Vietnam y EE.UU.). Además, Chile es uno de los principales proveedores de fruta congelada en China, ocupando el segundo lugar en las compras luego de Suecia.

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con China

TOTAL ITEMS	Hoy con arancel 0%	Cronograma para llegar a arancel 0%	Excepciones
35	6	29	0

Fuente: Elaboración propia en base al TLC Chile-China

Como se indica en el Cuadro resumen de las condiciones negociadas de las frutas frescas en este TLC, todas las frutas chilenas gozarán de arancel 0%, pues no se excluyó ningún rubro del sector y en su mayoría se incluyeron en la modalidad de desgravación arancelaria que concluye el año 2015 y ya gozan de rebajas tal como se indica en el cuadro siguiente en la columna Arancel año 2010.

Frutas Frescas Exportadas a China: Situación Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (US\$ miles)	%	Situación Negociada	Arancel año 2010	Año Arancel 0%
0806.10.30	Uvas, frescas	8.760	40,2%	13% - 10 Años	6,5%	2015
0809.20.00	Cerezas	4.567	21,0%	10% - 5 Años	0%	2010
0808.10.20	Manzanas, frescas	3.623	16,6%	10% - 10 Años	5%	2015
0809.40.10	Ciruelas	2.360	10,8%	10% - 5 Años	0%	2010
0806.10.50	Uvas, frescas	1.072	4,9%	13% - 10 Años	6,5%	2015
0808.10.60	Uvas, frescas	652	3,0%	13% - 10 Años	6,5%	2015
0806.10.90	Uvas, frescas	346	1,6%	13% - 10 Años	6,5%	2015
0806.10.10	Uvas, frescas	167	0,8%	13% - 10 Años	6,5%	2015
0810.50.00	Kiwis	130	0,6%	20% - 10 Años	10%	2015
Total general		21.794	99,5%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-China

En suma, los aspectos arancelarios están resueltos en el TLC, pues todas las frutas de exportación de Chile gozarán de un mercado libre de aranceles el año 2015. De hecho, ya el año 2010 existe una rebaja de acceso a ese mercado de un 64%, pues el arancel efectivo promedio que pagan las exportaciones frutícolas chilenas en ese mercado es un 4,1% y sin TLC sería un 11,5%.

Desafíos y Recomendaciones

Dado los buenos resultados para el sector en cuanto a la apertura arancelaria y los ritmos de la compleja toma de decisiones de la administración china, no parece conveniente proponer adelantar los cronogramas, por lo que resulta más conveniente focalizar el esfuerzo político-técnico en lograr avances en los temas sanitarios.

Adicionalmente, dada la progresividad, en la apertura arancelaria esto permitirá, a la vez, avanzar en paralelo en los aspectos sanitarios de forma tal de abrir efectivamente el mercado chino. En relación a los aspectos sanitarios se debe procurar definir con las autoridades chinas un procedimiento de negociación que evite la autorización secuencial para cada fruta. La alternativa razonable es negociar los aspectos fitosanitarios por grupo de frutas y establecer un plazo cierto para este proceso. Aun se encuentra pendiente el ingreso de los arándanos frescos a ese mercado y con ello recién se podrá iniciar las negociaciones para cítrico y las platas.

Por otra parte, hay que estar atentos frente a los resultados de las nuevas negociaciones en las que China se encuentra involucrada, especialmente con Perú, Nueva Zelandia y Australia. El objetivo es no perder la ventaja relativa lograda en el TLC y evitar que los exportadores chilenos sean discriminados a la luz de estos nuevos Tratados Comerciales.

El TLC con China establece un marco normativo y una institucionalidad que regula la relación bilateral. La experiencia comercial con ese país es que ésto es fundamental para activar el proceso de toma de decisiones de ese país. En consecuencia, la recomendación es utilizar con regularidad estas instancias e insistir en el interés de Chile de avanzar más rápido en la secuencia de aprobación "una a la vez" de las distintas especies de frutas. Asimismo, esta instancia apoyaría el tratamiento de materias relacionadas con inversiones en el área agrícola.



República de la India

Antecedentes AAP

Chile es el primer país latinoamericano que firmó un Acuerdo Comercial con India. Entre los productos de exportación que quedaron en situación más favorable, figuran: cobre, celulosa, tableros de madera y salmones. No obstante que la mayor participación en las exportaciones chilenas a la India está marcada por el sector minero (el 85% de las exportaciones es cobre), en los últimos años el país ha logrado tener avances en el rubro alimentos, con el acceso de frutas frescas, en especial, manzanas, uvas y kiwis.

El Acuerdo de Alcance Parcial (APP) entre Chile e India fue firmado el 8 de marzo del año 2006 y entró en vigencia el 17 de agosto del año 2007. El 98% de las exportaciones chilenas y el 91% de las indias obtuvieron una rebaja arancelaria promedio de 20% desde el momento de la entrada en vigencia del Acuerdo.

El Acuerdo aborda únicamente el comercio de mercancías y sus principales disciplinas. En relación al número de productos bajo la cobertura del Acuerdo, Chile rebajó los aranceles de 296 productos indios, mientras que India rebajó los aranceles a 178 productos chilenos. Esta rebaja arancelaria oscila entre el 10% y 50% del arancel general.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a India

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	2.352	2.860	8.410	12.747	6.467	14.238

Fuente: Prochile

EL AAP no incluye ningún producto del sector frutícola

Frutas Frescas Exportadas a India: Situación Arancelaria Negociada en el AAP

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	AAP
0806.10.30	Uvas frescas	285	4,4%	40% - No Negociado
0808.10.10	Manzanas	1.442	22,3%	50% - No Negociado
0808.10.20	Manzanas	175	2,7%	50% - No Negociado
0808.10.30	Manzanas	1.491	23,1%	50% - No Negociado
0808.10.60	Manzanas	53	0,8%	50% - No Negociado
0808.10.70	Manzanas	2.063	31,9%	50% - No Negociado
0808.10.90	Manzanas	622	9,6%	50% - No Negociado
0808.20.18	Peras	64	1,0%	35% - No Negociado
0809.20.00	Cerezas	45	0,7%	30% - No Negociado
0809.40.10	Ciruelas	127	2,0%	25% - No Negociado
0810.50.00	Kiwi	100	1,5%	30% - No Negociado
Total general		6.467	100%	

Fuente: Acuerdo de Alcance Parcial Chile-India

Desafíos y Recomendaciones

Como se observa en el cuadro anterior, los aranceles son prohibitivos y realmente restringen el acceso al mercado indio. Por ello, es fundamental alentar las negociaciones tendientes a ampliar la cobertura de los productos del Acuerdo. Los últimos meses se han realizado reuniones entre los negociadores, ya se ha intercambiado listas de productos de interés y el primer semestre del año 2011 debiera exhibir algunos resultados.

El enfoque en esta negociación debe ser esencialmente pragmáticos y no pretender que el AAP se profundice rápidamente hasta un TLC comprensivo. Hay que persistir en una negociación que perfeccione el actual AAP en etapas que al menos contemple la profundización arancelaria, por la vía de ampliar los márgenes de preferencia a los productos ya negociados y, sobretodo, la incorporación de nuevos productos.

Se debiera plantear una negociación comprensiva pero progresiva. Para ello, la incorporación de estas nuevas rebajas arancelarias se debe presentar como un acuerdo de implementación del original con el objeto de evitar su aprobación por el Congreso y así implementarlo rápidamente.

Por otra parte, se debiera proponer la creación un comité para tratar los temas sanitarios. Estos países privilegiaron mantener las relaciones en el ámbito SPS a nivel de Instituciones técnicas y recurrir directamente a la OMC en caso de diferencias en la aplicación de una medida. A cambio, se establecieron puntos de contacto a nivel nacional y la posibilidad de realizar reuniones y grupos de trabajo de ser necesario. Estos aspectos ha evolucionado lento, de hecho, hace ya cinco años se encuentra pendiente la autorización del ingreso para los arándanos y paltas provenientes de Chile.



Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, P4

Antecedentes AAP

El Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (P4) fue firmado en Wellington, Nueva Zelanda, el 18 de julio de 2005. Entró en vigor (para Chile) el 8 de noviembre de 2006.

Los miembros del P-4 (Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam, este último país integrado plenamente al acuerdo a partir del 13 de febrero de 2009) son cuatro economías que comparten una visión común en su estrategia de integración al mundo, emergentes, y promotoras del libre comercio. Con una destacada evaluación internacional respecto de sus desempeños económicos, institucionales y de gobernabilidad.

El P-4 fue diseñado como un acuerdo abierto, que contempla la posibilidad de la adhesión de terceros países con el objeto de promover la creación de una alianza estratégica mayor para la liberalización del comercio en la región del Asia-Pacífico. Por este mismo motivo, algunos miembros de APEC lo ven como una importante plataforma para un eventual Acuerdo de Libre Comercio de Asia-Pacífico (TPP, por su sigla en inglés), en discusión en el marco del Foro APEC.

A más de 4 años de funcionamiento del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (P4), sus resultados son auspiciosos y existe un interés creciente respecto al Acuerdo, tanto de economías miembros de APEC, como en países ajenos a este foro.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a P4

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	5.711	6.852	5.849	6.586	4.464	6.255

Fuente: Prochile

Frutas Frescas Exportadas al P4: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

Código	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Nueva Zelanda	Singapur	Brunei
				Situación Negociada	Situación Negociada	Situación Negociada
0806.10.30	Uvas frescas	1.207	27,0%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0806.10.10	Uvas frescas	588	13,2%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0806.10.50	Uvas frescas	414	9,3%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0809.40.10	Ciruelas	410	9,2%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0806.10.70	Uvas frescas	393	8,8%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0806.10.90	Uvas frescas	383	8,6%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0810.50.00	Kiwis	251	5,6%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0806.20.10	Pasas	227	5,1%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0806.10.20	Uvas frescas	192	4,3%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
0809.20.00	Cerezas	108	2,4%	0% - Inmediata	0% - Inmediata	0% - Inmediata
Total general		4.464	93,5%			

Fuente: Acuerdo Transpacífico de Asociación Estratégica, P4

Las exportaciones de frutas a los mercados de P4 se han mantenido estables los últimos años, siendo un mercado pequeño en torno a los US\$ 6 millones.

Todas las frutas frescas en los tres países del P4 ya gozan de arancel 0%.

Desafíos y Recomendaciones

Los Estados Unidos de América, Australia, Perú, Japón y Vietnam, basándose en el artículo 20.6 del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (P4), relativo a la adhesión de nuevos miembros, han manifestado su interés en sumarse al mismo y se han iniciado conversaciones con tal fin. Todos estos países son miembros del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico, APEC, condición que también comparten los 4 socios fundadores del P4.

Es importante dar seguimiento a estas negociaciones para evitar cualquier retroceso y eventualmente mejorar las condiciones negociadas del sector en los acuerdos bilaterales que Chile ya tiene vigente con cada uno de los países que hoy son parte de la ampliación del P4 y en negociación del TPP.



Unión Europea

Antecedentes AAE

El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y Chile entró en vigencia el 1° de Febrero del año 2003. Ha sido un instrumento fundamental para profundizar los lazos comerciales entre las partes no sólo desde el punto de vista del flujo de bienes, servicios e inversiones, sino como herramienta para hacer un seguimiento oportuno de todas las relaciones bilaterales.

El Acuerdo ha liberalizado progresiva y recíprocamente el comercio de mercancías. Además, incluye materias como: servicios, contratación pública, inversión, protección de los derechos de propiedad intelectual, disposiciones sobre cuestiones aduaneras, así como sobre normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

En la fecha de suscripción del Acuerdo, la Comunidad estaba compuesta por 15 países. En mayo de 2004 se amplió en diez países, y el 1 de enero de 2007, Bulgaria y Rumania ingresaron a la UE, por lo que actualmente el Acuerdo de Asociación nos vincula con 27 países.

El marco institucional establecido para la Asociación entre Chile y la U.E. es comprensivo, pues incorpora varios estamentos de la sociedad: los Gobiernos; los Parlamentos, los empresarios y trabajadores, en el Comité Consultivo Conjunto; y la sociedad civil. El Acuerdo es el más amplio que Chile haya suscrito dada la extensión y profundidad de áreas temáticas involucradas desde los ámbitos políticos, económicos y de cooperación.

El comercio bilateral ha crecido a una tasa promedio anual de 15% durante el período de vigencia del Acuerdo. La balanza comercial es superavitaria para nuestro país, especialmente en los rubros agrícolas. Las exportaciones chilenas a la U.E. han aumentado aproximadamente en US\$ 4.500 millones, con tasa de expansión promedio anual de 14,5% alcanzado el año 2009 exportaciones de US\$ 9.535.

Cabe señalar que las exportaciones chilenas hacia los dieciséis países de la UE (16), que constituyen el área Euro han mostrado un menor dinamismo que las ventas al resto de los miembros de la Unión Europea.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a UE

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	452.615	524.006	582.977	780.833	630.457	536.178

Fuente: Prochile

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con la UE

Total productos	Hoy arancel 0%	Cronogramas que llegaran a 0%	Otros
35	32	2*	9 Precios de Entrada en Ventanas durante el año

Fuente: Elaboración propia en base al Acuerdo de Asociación Chile-UE

* Solo una ventana durante el año

En el Anexo se incluye la lista con las frutas exportadas a la U.E. y las condiciones negociadas en el Acuerdo.

La casi totalidad de las frutas ya gozan de arancel 0%, salvo el caso de las uvas y las naranjas que aun mantienen un arancel hasta el año 2013 pero solamente en un período durante el año. De hecho el arancel efectivo pagado por las frutas chilenas en el mercado europeo es casi 0% ahorrando el 9,1% que se debiera pagar si Chile no tuviera este acuerdo comercial.

En el caso de las uvas, el período en que aun se debe pagar arancel es del 21 de julio al 31 de octubre. Las naranjas el período de pago de aranceles es del 1 de enero al 14 de julio y del 16 de octubre al 31 de diciembre. Ambos productos, además están sujetos al sistema de precios de entrada.

El resto de las ventanas de las uvas que estaban sujetas a contingentes, ya no mantienen esta restricción, pues su calendario de desgravación ya alcanzó el arancel 0%.

Desafíos y recomendaciones

En suma los temas arancelarios para el sector están prácticamente resueltos en el acuerdo por lo que solo se debiera evaluar el impacto que ha tenido el sistema de precios de entradas europeo en las exportaciones de frutas a ese mercado. Al parecer, ese instrumento, así como la salvaguardia agrícola fueron aspectos necesarios en el momento de la negociación, pero en la práctica no han tenido un efecto negativo en las exportaciones de nuestro país a ese mercado.

En relación a los asuntos sanitarios, el Acuerdo con la U.E. en su Artículo 89 se remite a un extenso Anexo que establece definiciones específicas, sectores y plazos para los cuales se pueden aplicar los principios OMC, formas de financiamiento

de las inspecciones, etc. Se establece un Comité denominado Comité de Gestión Conjunto encargado de administrar estos temas y consultas técnicas, asociadas al artículo de solución de diferencias. Es el Acuerdo que más profundiza en la forma de aplicación de los principios OMC.

Un desafío importante se centra en las exigencias privadas en materias asociadas al uso de pesticidas, normas ambientales y buenas prácticas agrícolas, por lo que es necesario involucrar a la autoridad para explorar algún mecanismo que permita moderar y estandarizar este tipo de requerimientos que, hasta ahora, principalmente provienen de exigencias de las cadenas de supermercados.



Estados Unidos de América

Antecedentes TLC

El TLC entre Chile y los Estados Unidos de América fue suscrito el 6 de junio de 2003 y entró en vigencia en ambos países el 1 de enero de 2004. La suscripción de este TLC ha significado para Chile ampliar el acceso de bienes y servicios a ese mercado, el más importante e innovador del mundo. Asimismo, se han generado oportunidades para nuevos sectores y empresas exportadoras, especialmente para los productos no tradicionales.

Este TLC creó una institucionalidad que favorece el comercio y las inversiones, al existir reglas claras para el desarrollo de éstos. En este sentido, el TLC establece una serie de comités responsables de implementar los capítulos y disciplinas del Acuerdo. La Comisión de Libre Comercio es la máxima instancia bilateral y es la responsable de la administración del Tratado. Las siguientes son las instituciones dependientes de la Comisión, y que forman parte de esta institucionalidad: 1) Comité sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, 2) Grupo de Trabajo de Comercio Agrícola, 3) Comité de Contratación Pública, 4) Comité de Servicios Financieros, 5) Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, 6) Consejo de Asuntos Ambientales, 7) Entrada Temporal, 8) Comité de Comercio de Mercancías y 9) Consejo de Asuntos Laborales.

Es importante destacar que el TLC con EE.UU es un acuerdo integral, que incluye todos los aspectos de la relación económica bilateral, como es el comercio de bienes, la contratación pública, la promoción y protección de inversiones, los servicios transfronterizos y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Incorpora también temas de la nueva economía, como es el comercio electrónico y las telecomunicaciones. Aborda materias de orden medioambiental y laboral, las que han ido tomando cada vez mayor relevancia en la relación económica entre los países.

El TLC establece plazos de desgravación arancelaria de 2, 4, 6, 8 y 12 años. El 1 de enero de 2015, el 100% del comercio entre Chile y Estados Unidos va a estar completamente liberado de aranceles.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a EE.UU.

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	720.422	798.041	881.974	970.943	963.769	864.879

Fuente: Prochile

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con EE.UU

	Total productos	Hoy arancel 0%	Cronogramas que llegaran a 0%	Otros
EE.UU.	35	32	3	Marketing Order

Fuente: Elaboración propia en base al TLC Chile-EE.UU

Como se aprecia en el Cuadro anterior, la mayoría de las frutas chilenas ya gozan de arancel 0% en el mercado estadounidense. De los tres que restan por llegar a arancel 0%, dos lo harán el próximo año, por lo que el único producto que mantiene una situación especial es la palta.

La situación negociada para la palta chilena es la siguiente:

- Cuota inicial libre de arancel de 45.000 Tons (oct–dic) 15.000 Tons (enero–septiembre)
- Crecimiento anual de la cuota de 5%.
- El año 2010 las cuotas son 45.563 Tons y 20.101 Tons respectivamente.
- Fuera la cuota se cobra un arancel específico 1,1 cc/kg
- Inició del dismantelamiento de este arancel el año 2008 (reducción de 24,9%)
- Alcanzará arancel 0% sin restricciones el año 2015
- Está sujeta a una cláusula de salvaguardia agrícola automática con un precio de intervención de 1,05 US\$/Kg

Utilización Cuota de la Palta

Ventana		01/10 - 31/12	01/01 - 30/09
Cantidad	2007	39.359	17.364
	2008	41.327	18.233
	2009	43.394	19.145
	2010	45.563	20.101
% de Utilización	2007	73,9%	100%
	2008	67,5%	100%
	2009	100%	100%
	2010 8/11	17,5%	100%

Fuente: Servicio de Aduana de EE.UU

En el Anexo se incluye la lista con todas exportaciones del sector a EE.UU y su situación arancelaria.

Desafíos y Recomendaciones

El mercado de EE.UU representa el 70% de las exportaciones de paltas de Chile, la temporada 09/10 se exportaron alrededor de 80.000 tons (en un mercado norteamericano que consume 530.000 tons). En su mayoría, estas frutas entran en el período enero-septiembre por lo que esta cuota se ha utilizado todos los años en un 100%. De hecho, la cuota para el año 2010 se copó inmediatamente el 10 de febrero.

En suma, existiría un cierto espacio para solicitar aumento de la cuota para las paltas o adelantamiento de desgravación arancelaria fuera del contingente. Aunque, otra opción a evaluar con exportadores chilenos es la posibilidad de solicitar al EE.UU no un aumento del quantum de la cuota, sino la eliminación de las ventanas temporales e implementación de una cuota anual, esto daría mayor flexibilidad para que los exportadores organicen sus envíos.

Sin embargo, en consideración de las dificultades de reabrir estas negociaciones arancelarias en EE.UU, sería recomendable priorizar y avanzar en paralelo en los temas pendiente en el ámbito sanitario y normas que regulan el mercado interno como es la implementación del programa de Marketing Order.

El Capítulo SPS con EE.UU. se compone de 4 artículos, en los que se establece el compromiso de mejorar la implementación a nivel bilateral del Acuerdo SPS de la OMC y se crea un Comité con las atribuciones necesarias para facilitar el comercio, incluso con la facultad de crear grupos técnicos "ad-hoc". El Capítulo no está sujeto al mecanismo de solución de controversias debido a que EE.UU. mantuvo su postura de que cualquier diferencia en esta materia debería llevarse directamente a la OMC, lo que para Chile representó la pérdida de una oportunidad de discusión más expedita que la OMC.

En este marco, se pudiera proponer a EE.UU la creación de un grupo de trabajo especial sobre el comercio de frutas frescas que tratara de los asuntos sanitarios y normativos que afectan el comercio en este sector.

Este marco institucional apoyará la discusión de los temas de interés del sector. Por ello, se debe seguir impulsando la discusión de un "system approach" para algunas frutas, especialmente uva de mesa y limones, entre otras, con el objeto de adecuar prácticas fitosanitarias, fumigaciones y otros tratamientos alternativos para el control de plagas y así ampliar las posibilidades de acceso de frutas a los diferentes mercados externos con un conjunto de medidas acordes con los estándares y requerimientos de los mercados mundiales y teniendo en cuenta además la nueva realidad y agenda ambiental, marcada por los efectos en el comercio del fenómeno del cambio climático en el mundo.

Marketing Order

Un aspecto que ha sido complejo para las exportaciones del sector son las normas técnicas de comercialización agropecuaria y de clasificación/calidad aplicadas por EE.UU. En particular, el programa Marketing Order para la uva y sus diferentes modificaciones han complicado al sector exportador. Los últimos años, este mecanismo, sus plazos de aplicación, han sido modificados por lo que el sector, en conjunto con el Gobierno, han abierto negociaciones sobre el tema con sus contrapartes estadounidense en el marco de la institucionalidad existente en el TLC.

La última negociación del período de aplicación concluyó en un punto de interés intermedio (10 de abril - 10 de julio) en que las variedades incluidas en esta regulación deben cumplir con los estándares mínimos del U.S. N° 1. Este período se mantendrá por un plazo de 5 años, lo cual entrega estabilidad en este ámbito al sector.

Es importante destacar que el TLC dispone un artículo especial para el tratamiento de este tema:

1. Cuando una de las Partes adopte o mantenga una medida respecto a la clasificación, calidad o comercialización de una mercancía agropecuaria nacional o programas destinados a expandir, mantener o desarrollar su mercado nacional, otorgará a una mercancía similar de la otra Parte un trato no menos favorable que el otorgado a la mercancía nacional sujeta a dicha medida, ya sea que se destine al consumo directo o a procesamiento.

2. Lo dispuesto en el párrafo 1 se aplicará sin perjuicio de los derechos de cualquiera de las Partes ante la OMC y en este Tratado, respecto a medidas referentes a la clasificación, calidad o comercialización de una mercancía agropecuaria.

*3. Las Partes establecen un **Grupo de Trabajo de Comercio Agrícola**, integrado por representantes de las Partes, que se reunirá anualmente o según se acuerde. El Grupo 3-10 revisará, en coordinación con el Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, establecido en el artículo 7.8 (Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio), la operación de normas de clasificación y calidad y los programas de expansión y desarrollo que afecten el comercio entre ambas Partes y resolverá las cuestiones que puedan plantearse en relación con la operación de esas normas y programas. Este grupo informará al Comité de Comercio de Mercancías establecido en el artículo 3.23.*

Es decir, existen normas que regulan este mecanismo y un comité "ad-hoc" para la discusión sobre el mismo. Se contemplan reuniones anuales que debieran ser el marco para la búsqueda de fórmulas para perfeccionar el sistema. Las variables de discusión son básicamente el período de aplicación del mecanismo y los estándares requeridos para la fruta. En suma, tanto el sector exportador, como el Gobierno, deben permanecer atentos y dar un estrecho seguimiento a las eventuales nuevas acciones en EE.UU sobre este mecanismo.



Canadá

Antecedentes TLC

Este TLC fue el primer Tratado de este tipo firmado por Chile, entró en vigor en julio de 1997. Los flujos bilaterales de comercio han aumentado significativamente desde su entrada en vigor. Ya el año 2008 más del 99% del intercambio comercial entre ambos países estaba totalmente liberado de arancel.

Esta profundización de las relaciones bilaterales ha continuado en otros ámbitos, es así que algunos hitos importantes han sido, el término de las negociaciones del Capítulo de Servicios Financieros el año 2007 y el nuevo capítulo de Compras Públicas incorporado al TLC.

En materia de política de comercio internacional entre Chile y Canadá existen grandes coincidencias, por lo que ha existido una importante colaboración y apoyo en relación a las negociaciones ante la OMC, APEC y en la actualidad en la OCDE.

Luego de 10 años de una sólida relación, no sólo en el ámbito económico y comercial, sino también en el ámbito político, otro hecho relevante fue la firma del Acuerdo Marco de Asociación Chile-Canadá entre en julio de 2007.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a Canadá (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	5.725	19.420	30.427	26.429	27.685	37.931

Fuente: PROCHILE

Todas las frutas frescas se encuentran totalmente liberadas de arancel tal como se muestra en el cuadro de exportaciones de Chile a ese mercado del Anexo 1.

Recomendaciones

Los aspectos arancelarios están resueltos, por lo que el foco debieran ser las materias sanitarias pendientes y las labores de promoción de las exportaciones del sector en ese mercado.



República de Turquía

Antecedentes TLC

Este TLC recientemente entró en vigencia y se convierte en el primer Acuerdo Comercial que nuestro país negocia con un país mayoritariamente musulmán y el primer TLC que Turquía firma con un país del continente americano.

Con una población aproximada de 71 millones de habitantes, Turquía está estratégicamente ubicada entre Europa y Asia, lo que la convierte en un puente y puerta de entrada a un mercado mucho más amplio que su propia geografía. Es un país industrializado, que cuenta con empresas modernas de alta tecnología, y una economía complementaria a Chile. Es miembro de la OMC desde 1995 y miembro de la OCDE, representa un mercado de gran potencial para las exportaciones chilenas, con un ingreso per cápita de US\$ 13.184 y con una economía con tasas de crecimiento en torno al 7% los últimos años.

El Acuerdo incluye capítulos de acceso a mercado, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, normas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia y solución de controversia.

Este TLC permitirá generar un amplio intercambio y conocimiento, mejorando la capacidad de nuestros empresarios para ingresar al mercado del Este de Europa y Asia Central, así como permitiendo que empresarios turcos que, desde Chile, puedan llegar al mercado Latinoamericano.

Sector frutícola: exportaciones y condiciones negociadas en el TLC

Exportaciones Frutícolas a Turquía (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	868	1.468	4.134	8.463	21.762	34.134

Fuente: PROCHILE

Es llamativo el aumento de las exportaciones del sector desde el año 2005. Es de esperar entonces que luego de entrada en vigencia el TLC estos flujos se incrementen incluso más.

Las condiciones negociadas para los productos del sector se aprecian en el cuadro siguiente: Los productos contemplan rebajas arancelarias parciales y limitadas, en muchos casos por cuotas preferenciales. Si tomamos los 35 productos más importantes del sector, la situación es la siguiente:

- 5 se excluyeron
- 17 se les concedió apertura en la modalidad de cuota y reducción del 50% del arancel dentro del contingente
- 9 con Cuota y reducción del 100% del arancel
- 4 con reducción del 50% del arancel

Cabe señalar que actualmente se exportan solo 8 rubros de frutas chilenas al mercado turco

Frutas Frescas Exportadas a Turquía: Situación Arancelaria Negociada en el TLC

SACH07	Producto	Miles US\$	%	Negociado	Arancel
0802.31.00	Nueces de nogal, con cáscara	16.159	74,3%	Cuota conjunta con 0802.1 de 1.400 ton. Con una reducción del 50% NMF	43,2%
0802.32.90	Las demás nueces de nogal, sin cáscara	1.137	5,2%	Cuota conjunta con 0802.1 de 1.400 ton. Con una reducción del 50% NMF	43,2%
0808.10.60	Manzanas	1.137	5,2%	Cuota 3.000 ton. Con una reducción del 50% NMF	60,3%
0806.20.10	Pasas	1.061	4,9%	No Neg.	54,9%
0802.11.00	Almendras con cáscara	733	3,4%	Cuota conjunta con 0802.3 de 1.400 ton. Con una reducción del 50% NMF	43,2%
0810.50.00	kiwi	732	3,4%	Cuota 600 ton. Con una reducción del 50% NMF	55,8%
0806.20.90	Pasas	164	0,8%	No Neg.	54,9%
0809.20.00	Cerezas	25	0,1%	Cuota conjunta con 0809.1, 0809.3, 0809.40.10 de 500 ton. Con una reducción del 100% NMF (01 Nov - 30 Abr)	55%
0806.10.50	Uvas fresas	16	0,1%	Cuota 500 ton. Con una reducción del 50% NMF (1 Dic - 30 Abril)	54,9%
Total general		21.762	100%		

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Turquía

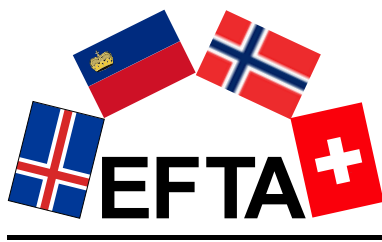
Recomendación

Los resultados de esta negociación fueron limitados y los aranceles que aplica Turquía en el sector son prohibitivos. De hecho, luego de la negociación, el promedio arancelario que pagan las exportaciones de frutas chilenas en ese mercado bajó de un 45,2% a solo un 39%. Es decir, el nivel de protección post TLC sigue siendo alto

Se sugiere, por lo tanto, esperar la entrada en vigencia del TLC y luego de un período prudente proponer alguna mejora a las condiciones negociadas de la fruta chilena. Es importante tener en consideración que Turquía sigue de cerca la política comercial de la U.E., por ello los avances alcanzados con este socio en el sector frutícola ayudan en el diálogo con las autoridades turcas.

Otros Países

Para el caso de los siguientes países con acuerdos comerciales vigentes, la situación negociada de los productos exportados se encuentra en Anexo de este documento.



Acuerdo Europeo de Libre Comercio, EFTA

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con EFTA

País	Total items	Hoy con arancel 0%	Otros
Suiza-Liecht	35	16	8 que no llegarán a 0% y 11 que una parte es 0%
Noruega	35	28	8 que no llegarán a 0%
Islandia	35	35	--

Fuente: Elaboración propia en base al TLC Chile-EFTA

Aun existe un espacio para mejorar las condiciones de acceso de las frutas chilenas en estos mercados. Se podría persistir en la renegociación de los productos que aun están fuera de la cobertura del Acuerdo.

Proponer la creación un comité en el marco del capítulo SPS y vincularlo con el mecanismo de solución de controversias del TLC. Estos países privilegiaron mantener las relaciones en el ámbito MSF a nivel de Instituciones y recurrir directamente a la OMC en caso de diferencias en la aplicación de una medida.

Centroamérica y Cuba

Exportaciones de Frutas Frescas Cifras en miles de US\$)

	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
Guatemala	4.874	6.675	7.254	7.169	5.423	5.896
Nicaragua	342	620	719	696	620	492
Honduras	2.700	3.282	3.833	4.288	3.204	3.529
Costa Rica	5.988	8.449	10.864	11.271	8.473	7.174
El Salvador	5.279	7.149	7.434	7.818	5.211	5.498
Cuba	253	355	480	727	560	1.331

Fuente: PROCHILE

Sector Frutícola: Resumen Situación Arancelaria Negociada con Centroamérica y Cuba

País	Total items	Hoy arancel 0%	Aun en desgravación	Excepciones
Costa Rica	35	21	14	--
El Salvador	35	31	1	3
Honduras	35	31	4	--
Guatemala	35	18	13	4
Nicaragua 1	35	26	9	--
Cuba 2	35	23	--	12

Fuente: Elaboración propia en base a TLC Chile-Centroamérica

1.- Pendiente de Ratificación Parlamentaria

2.- Las 12 excepciones, son productos no negociados



Aun existe un espacio para mejorar las condiciones de acceso de las frutas chilenas en estos mercados. Se podría persistir en la renegociación de los productos que aun están fuera de la cobertura del Acuerdo.

Un aspecto interesante son los avances en la integración del mercado centroamericano y los mayores grados de homogeneización de las normas comerciales al interior de esa unión aduanera. Este nuevo impulso surge de la negociación con EE.UU del CAFTA que ha provocado mayores grados de convergencia de las normas regionales. Esta situación tendrá un impacto en el comercio con los países de la región por lo que se le debe dar seguimiento. Costa Rica ha sido un impulsor de estos avances, por ello, se debiera trabajar y abordar estas materias con este país. Los avances recientes se refieren a la elaboración y estandarización de normas en los ámbitos aduanero y fitosanitarios lo que no debiera alterar la condiciones de acceso de nuestras exportaciones de fruta hacia esa región.

Estado Plurinacional de Bolivia

Es un Acuerdo de Alcance Parial (AAP) de cobertura limitada. En el caso del sector frutícola, de los 35 productos más importantes de exportación de Chile, solo 6 ya tienen 0%, los otros 29 están fuera de la cobertura del AAP, por lo que aun existe un espacio para mejorar las condiciones de acceso de las frutas chilenas en este mercado. Se podría persistir en la negociación de estos productos.



Mancomunidad de Australia

Todas las frutas chilenas ya gozan de arancel 0% en el TLC, por lo que los esfuerzos deben centrarse en los aspectos sanitarios.

Crear comité en el marco del capítulo SPS y vincularlo con el mecanismo de solución de controversias del TLC, esto no fue posible dada la extrema sensibilidad política en su sector agropecuario especial con Chile en el ámbito sanitario y fitosanitario. En este aspecto, es importante buscar los mecanismos que permitan acelerar los procesos de negociación destinados a lograr el ingreso de nuevas frutas como la palta y facilitar el ingreso autorizado para la uva de mesa.



Países, Economías, y Grupos Comerciales sin Acuerdos Comerciales Vigentes



Economía de Taiwán

Taipei es el socio comercial # 17 de Chile y el 9 mercado de exportación. El intercambio comercial ha llegado a más de US\$ 2.000 millones. Las inversiones de Taiwán en Chile alcanzan los US\$ 10.500 millones.

Chile y Taipei son economías que dependen altamente del comercio exterior y valoran altamente el sistema multilateral de comercio fundado en normas claras que permitan certeza y estabilidad con miras a un mayor desarrollo económico. Por este motivo, además de nuestra membresía en la OMC compartimos la participación en otros foros económicos como es el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC).

El contexto político que ha determinado las relaciones de Chile con Taiwán está dado por el hecho que al momento de establecer relaciones diplomáticas con China, nuestro país reconoció expresamente que Taiwán era parte inalienable de ese país. Ello ha limitado el alcance de las iniciativas políticas y comerciales con ese país. Sin embargo, existen nuevos antecedentes que se deben tener en consideración en la política de relaciones internacionales de Chile.

Exportaciones de Frutas Frescas a Taiwán

Año	2007	2008	2009	Sept. 2010
Cajas	4.252.492	4.496.104	4.187.522	4.380.529
Toneladas	51.601	54.401	51.553	65.159
Miles US\$	66.074	83.069	64.279	85.268

Fuente: Asoex y Prochile

Exportaciones chilenas a Taiwán (miles de dólares)

Código	GLOSA	2007	2008	2009	Arancel
0802.32.10	--- Enteras	17	-	38	5%
0802.32.90	--- Las demás	52	-	20	5%
0805.10.00	- Naranjas	-	104	59	20%* - 30%
0805.20.20	-- Clementinas	67	93	157	30%
0806.10.10	-- Variedad Thompson seedless (Sultanina)	127	446	358	20%
0806.10.20	-- Variedad Flame seedless	25	109	78	20%
0806.10.30	-- Variedad Red globe	7.269	8.681	9.332	20%
0806.10.50	-- Variedad Crimson seedless	567	1.207	1.039	20%
0806.10.60	-- Variedad Black seedless	23	14	48	20%
0806.10.70	-- Variedad Sugraone	19	-	18	20%
0806.10.90	-- Las demás	658	1.636	2.030	20%
0806.20.10	-- Morenas	161	833	715	NT\$2/kg

0806.20.90	-- Las demás	73	12	22	NT\$2/kg
0808.10.10	-- Variedad Richared delicious	21	1	-	20%
0808.10.20	-- Variedad Royal gala	649	199	338	20%
0808.10.30	-- Variedad Red starking	-	4	-	20%
0808.10.40	-- Variedad Fuji	32.498	35.028	28.244	20%
0808.10.50	-- Variedad Braeburn	-	29	216	20%
0808.10.60	-- Variedad Granny smith	72	27	25	20%
0808.10.70	-- Variedad Red chief	-	-	74	20%
0808.10.90	-- Las demás	3.873	4.042	4.451	20%
0808.20.11	--- Variedad Packham's triumph	115	106	-	NT\$49/kg
0808.20.13	--- Variedad Asiáticas	79	166	-	NT\$49/kg
0809.10.00	- Damascos (albaricoques, chabacanos)*	7	27	-	20%
0809.20.00	- Cerezas	11.906	21.887	6.534	7,5%
0809.30.10	-- Nectarines	3.760	4.137	5.548	20%
0809.30.20	-- Duraznos (melocotones)*	176	153	51	20%
0809.40.10	-- Ciruelas	2.635	2.341	3.268	20%
0810.40.20	-- Arándanos azules o blueberry	184	720	385	7,5%
0810.40.90	-- Los demás	51	12	12	7,5%
0810.50.00	- Kiwis	676	748	735	20%
0810.90.10	-- Caquis	2	-	-	30%
0810.90.50	-- Plumcots	227	164	164	30%
0810.90.90	-- Los demás	-	-	48	30%

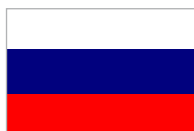
Fuente: Oficina Económica de Taipei en Chile

Como se observa del Cuadro anterior los aranceles que enfrentan las exportaciones del sector frutícola en ese mercado son relativamente altos, en torno a 20%-30%.

Taiwán ya negoció un acuerdo comercial con la República Popular China. Esto supone un contexto diferente que debiera considerarse para tomar decisiones tendientes a la profundización de la relación comercial con ese país. De hecho, países *like minded* de Chile como Singapur y Nueva Zelandia ya están acercándose y explorando acuerdos comerciales con Taipei. Este último, podría incluso afectar a nuestras exportaciones, pues Nueva Zelandia compite con Chile en

ciertos rubros agrícolas. Por su parte, EE.UU también tiene vigente un Acuerdo Marco sobre comercio e inversiones (TIFA) con ese país desde septiembre de 1994 y recientemente se reactivaron las conversaciones suspendidas el año 2007 para su profundización.

Este Acuerdo Comercial abre un nuevo escenario, pues Taiwán podría progresivamente abrir su mercado a países competidores relevantes de Chile lo cual afectará la posición competitiva de nuestro país. Por ello, tanto el sector, como las autoridades comerciales deberán dar un cuidadoso seguimiento para no afectar nuestras exportaciones a ese mercado.



Federación de Rusia

Antecedentes

La instancia de diálogo institucional entre ambos países es la "Comisión Intergubernamental Chileno-Rusa para la Cooperación Económica" en que sus representantes despliegan iniciativas tendientes a generar condiciones que permitan incrementar el comercio bilateral y profundizar los vínculos comerciales y de inversiones.

Esta Comisión fue creada en 1993 con el objetivo de buscar mecanismos para profundizar la cooperación en materia económica, agrícola, minera, educacional, energética, científica y tecnológica entre ambos países. Cabe destacar que durante el 2008, se acordó la creación de un "Grupo Especial de Trabajo para la Promoción del Comercio y la Inversión", cuyo objetivo es conocer las políticas comerciales de ambos países y proponer acciones para la facilitación del comercio e identificar los sectores productivos con mayores perspectivas de desarrollo comercial. Chile, ha concebido este Grupo como un antecedente a la eventual futura negociación de un TLC con ese país.

Rusia es miembro de APEC, pero no de la OMC. Se encuentra en proceso de negociación para su adhesión, lo cual Chile apoya, pues facilitaría la negociación de un acuerdo comercial. Los aranceles aplicados por Rusia son elevadísimos por lo que un acuerdo comercial sería muy beneficioso para nuestro país.

En los últimos 8 años, las exportaciones de Chile a Rusia aumentaron 9 veces, desde US\$ 23 millones en 2002 a US\$ 211 millones en 2009.

Los principales productos chilenos exportados a Rusia son fruta fresca (35%); pescados y productos del mar (25%); vino (13%); pulpa de fruta, jugos concentrados y conservas (10%); fruta seca (9%); agar-agar (3%) y carne congelada (1,8%).

Exportaciones de Frutas Frescas a Rusia

Año	2007	2008	2009	Sept. 2010
Cajas	5.684.803	9.592.286	7.363.938	9.438.225
Toneladas	64.491	103.106	80.482	102.654
Miles US\$	68.518	135.929	93.013	137.906

Fuente: Asoex y Prochile

La fruta chilena que se comercializa en Rusia llega en las temporadas de invierno-primavera, -cuando se acaba el stock y los proveedores tradicionales no tienen productos para abastecer el mercado de contraestación lo que abre amplias posibilidades de continuar ampliando la presencia de Chile en ese mercado.

La fruta representa el 35% de las ventas totales de Chile a Rusia, aunque cabe señalar que las exportaciones chilenas a Rusia son, en realidad, mayores que lo registrado dado que gran parte de la fruta importada por Rusia desde Europa, sería chilena.

Exportaciones chilenas a Rusia (miles de dólares)

SACH07	GLOSA	2007	2008	2009	Arancel
0802.12.10	--- Enteras	-	223	180	5%
0802.32.10	--- Enteras	391	-	-	5%
0802.32.90	--- Las demás	319	2.042	977	5%
0805.10.00	- Naranjas	-	-	31	5% o 0,02 Euro kilo
0805.20.10	-- Mandarinas	-	24	-	5% o 0,03 Euro kilo
0805.20.20	-- Clementinas	206	23	-	5% o 0,03 Euro kilo
0805.40.00	- Toronjas o pomelos	-	17	-	5% o 0,02 Euro kilo
0805.50.10	-- Limones (Citrus limon, Citrus limonum)	-	107	-	5% o 0,035 Euro kilo
0805.90.00	- Los demás	-	35	27	5% o 0,035 Euro kilo
0806.10.10	-- Variedad Thompson seedless (Sultanina)	9.731	17.835	13.815	5%
0806.10.20	-- Variedad Flame seedless	217	1.034	407	5%
0806.10.30	-- Variedad Red globe	10.354	24.051	15.066	5%
0806.10.40	-- Variedad Ribier	198	275	123	5%
0806.10.50	-- Variedad Crimson seedless	2.626	7.295	2.669	5%
0806.10.60	-- Variedad Black seedless	-	121	246	5%
0806.10.70	-- Variedad Sugraone	528	1.687	855	5%
0806.10.80	-- Variedad Ruby seedless	-	37	-	5%
0806.10.90	-- Las demás	1.382	4.683	2.129	5%
0806.20.10	-- Morenas	2.390	4.849	3.908	5%
0806.20.90	-- Las demás	1.578	2.662	2.539	5%
0808.10.10	-- Variedad Richared delicious	2.781	4.556	2.215	0,2 Euro por kilo
0808.10.20	-- Variedad Royal gala	436	3.348	2.269	0,2 Euro por kilo
0808.10.30	-- Variedad Red starking	761	596	354	0,2 Euro por kilo
0808.10.40	-- Variedad Fuji	157	289	318	0,2 Euro por kilo
0808.10.50	-- Variedad Braeburn	370	305	828	0,2 Euro por kilo
0808.10.60	-- Variedad Granny smith	8.734	16.153	10.688	0,2 Euro por kilo
0808.10.70	-- Variedad Red chief	796	1.538	1.325	0,2 Euro por kilo
0808.10.90	-- Las demás	748	1.837	1.548	0,2 Euro por kilo
0808.20.11	--- Variedad Packham's triumph	931	1.385	1.183	10%
0808.20.14	--- Variedad Abate fetel	-	825	921	10%
0808.20.15	--- Variedad Bartlett	103	333	118	10%
0808.20.16	--- Variedad Beurre bosc	117	452	279	10%
0808.20.17	--- Variedad Coscia	-	-	13	10%
0808.20.18	--- Variedad D'Anjou	128	30	79	10%
0808.20.19	--- Las demás	208	256	178	10%
0809.10.00	- Damascos (albaricoques, chabacanos)*	3	-	-	5%
0809.20.00	- Cerezas	187	511	368	5%
0809.30.10	-- Nectarines	19	256	413	5%
0809.30.20	-- Duraznos (melocotones)*	20	100	271	5%
0809.40.10	-- Ciruelas	1.152	2.729	1.269	5%
0810.20.10	-- Moras	5	1	-	10%
0810.20.20	-- Frambuesas	73	48	9	10%
0810.20.90	-- Las demás	-	-	-	10%
0810.40.20	-- Arándanos azules o blueberry	117	96	19	10%
0810.40.90	-- Los demás	3	-	-	10%
0810.50.00	- Kiwis	7.666	12.821	10.211	10%
0810.90.50	-- Plumcots	2	11	67	10%
0810.90.90	-- Los demás	77	1.079	3.017	10%

Fuente: OMC, <http://tariffanalysis.wto.org/>

Recomendación

Mientras no se avancen en la negociación de un acuerdo comercial, se debe persistir en reunir a la Comisión Intergubernamental, pues estos diálogos hasta ahora han contribuido a destrabar asuntos sanitarios pendientes y ganar acceso a ese mercado. La autoridad rusa que dirige la Comisión es el Director de la Agencia Sanitaria de ese país lo que ha contribuido a lo anterior.

En este marco, se creó el año 2008 una Comisión Comercial que es concebida por Chile como un antecedente para una futura negociación de un acuerdo comercial con ese país. Para ello, Chile debe seguir apoyando el proceso de incorporación de Rusia a la OMC lo que facilitará este eventual negociación y los sectores privados de Chile deben seguir participando activamente en la Comisión, así como profundizar los vínculos entre las agencias fitosanitarias de ambos países.



Magreb

Se denomina el Gran Magreb a la región situada en el norte de África que comprende 5 países: Marruecos, Argelia, Túnez, Libia y Mauritania con una población total de 75 millones de habitantes países ricos en minerales e hidrocarburos que representan el 25% de la economía del continente africano. Se incluye en el análisis además información sobre Egipto mercado relevante e interesante para el sector localizado en la región indicada.

Este mercado ofrece oportunidades de negocio para Chile dado su evolución económica reciente, la estabilidad de sus políticas, sus procesos de apertura y el desarrollo de proyectos de liberalización comercial subregional. Los países de esta región vienen negociando acuerdos comerciales en su entorno económico por lo que otorgan y reciben un tratamiento comercial preferencial con la U.E. con la que mantienen vigentes acuerdos comerciales desde hace más de una década.

Argelia, es el segundo país más grande de África con tasa de crecimiento en torno al 4% los últimos años. Marrueco un país que adopta patrones de consumo occidentales y en el que crece el consumo. Túnez es considerado un país emergente que mejora su clima de negocios y ha tenido tasas de crecimiento superiores al 5%. Egipto ha tenido una gran expansión como mercado para las frutas chilenas, es el primer destino para el sector en esa región y viene saliendo de la crisis del año 2009 luego de un periodo de prospero crecimiento. Libia es un país que económicamente depende del petróleo y que se ha convertido en un mercado en expansión para las frutas chilenas en esa región.

Las exportaciones del sector frutícola se muestran en el cuadro siguiente. Los mercados que han tenido una proyección sostenida son Egipto y Libia.

Exportaciones a países del Mahgreb (Cajas)

Países/Año	2007	2008	2009	*2010
Argelia	16.956	15.849	41.964	7.056
Egipto	79.633	152.238	182.470	437.038
Libia	137.111	158.536	152.362	266.975
Marruecos	0	0	3.240	0
Mauritania	0	0	2.464	3.506
Tunez	5.880	0	0	0
Toneladas	239.580	326.623	382.500	714.575

Fuente: ASOEX

* Cifras enero-agosto

A pesar de estas economías se encuentran en proceso de transición hacia una mayor apertura, aun mantienen altos aranceles para la importación de frutas frescas. En el cuadro siguiente se muestran los niveles arancelarios que aplican en este sector.

Por otra parte, cabe destacar la baja penetración de las frutas como producto de importación en estos países. Esta información se incluye en última columna del cuadro en la que se indica la participación de las frutas importadas en las importaciones totales de cada país.

Aranceles aplicados a la Fruta

Países	Arancel promedio	Arancel máximo	% import. totales
Argelia	25,3%	30%	1,6%
Egipto	8,9%	30%	1%
Marruecos	40,5%	49%	0,6%
Mauritania	36,2%	50%	-
Tunez	51,5%	60%	0,6%

Fuente: OMC, <http://tariffanalysis.wto.org/>

Recomendación

Para efectos de concebir alguna iniciativa comercial con estos países es relevante que sean miembro de la OMC, por ello, debiéramos persistir en el apoyo para el ingreso de los países que aun no ingresan como miembro a esta Organización; Argelia y Libia.

Con algunos de estos países se podría proponer la suscripción de un Memorándum de Entendimiento para la creación de una Comisión Bilateral de Comercio e Inversiones. Esto conlleva una institucionalidad de diálogo flexible de carácter no vinculante que tiene como objetivo estrechar la cooperación comercial y que podría constituir un primer paso para futuras acciones más profundas entre Chile y los países de esa región. Se podría comenzar con Argelia, país con el que ya ha habido

algún acercamiento en este sentido.

Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico, TTP

El Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (P4) que entró en vigor (para Chile) el 8 de noviembre de 2006 fue concebido y diseñado como un acuerdo abierto a la adhesión de terceros países con el objeto de promover la creación de una alianza estratégica mayor para la liberalización del comercio en la región del Asia-Pacífico. Por este motivo, algunos miembros de APEC lo han visto como una importante plataforma para un eventual Acuerdo de Libre Comercio de Asia-Pacífico (TPP, por su sigla en inglés), en discusión en el marco del Foro APEC.

Los Estados Unidos de América, Australia, Perú, Malasia y Vietnam, basándose en el artículo 20.6 del P4, relativo a la adhesión de nuevos miembros han iniciado negociaciones con tal fin (Japón, pronto ingresaría). El objetivo central de esta negociación es alcanzar la convergencia de las normas y disciplinas comerciales negociadas en los TLC's bilaterales existentes entre los miembros participantes del proceso de negociación del TPP.

Lo fundamental para Chile es que la convergencia de estos acuerdos no altere los equilibrios alcanzados en los acuerdos bilaterales que tiene vigente con cada uno de estos países. En este sentido, lo más importante es evitar que estas negociaciones signifiquen un retroceso de los beneficios obtenidos en los acuerdos bilaterales vigentes. Lo anterior, respecto a las rebajas arancelarias, pero también de todo los otros aspectos contemplados en los TLC,s como por ejemplo lo avanzado en los temas sanitarios (normas, comités) temas aduaneros, etc.

Por otra parte, este proceso podría llegar a ser una oportunidad para el sector en la medida que se perfeccionen las normas o aspectos pendientes en los acuerdos bilaterales. En este sentido, un aspecto positivo sería la obtención de rebajas arancelarias adicionales para las exportaciones de ciertas frutas con algunos de los socios participantes del TPP.



Conclusiones y Desafíos

La suscripción de acuerdos comerciales ha tenido positivos resultados para el sector exportador chileno. Se han creado importantes ventajas competitivas, gracias a los 21 acuerdos comerciales accediendo de manera preferencial al mercado de 58 países que representan cerca del 95% del destino de nuestras exportaciones.

Asimismo, se ha generado un marco jurídico que otorga seguridad, reglas conocidas y estables a las relaciones comerciales con nuestros principales socios. El conjunto de normas y obligaciones específicas han estimulado la transparencia y asegurado su cumplimiento a través de instrumentos vinculantes y a un sólido mecanismo de solución de diferencias. Esto ha limitado los incentivos para desviarse de los compromisos acordados, especialmente por prácticas proteccionistas y restrictivas.

Este Informe ha estudiado la evolución comercial del sector exportador de frutas frescas de Chile en más de 20 mercados y se ha evaluado las condiciones negociadas del sector en los acuerdos comerciales vigentes con estos socios. En todos los casos, se han identificado cuales son los principales desafíos para el sector en el marco de los acuerdos comerciales y se han realizado recomendaciones tendientes a profundizar y perfeccionar las condiciones de acceso de los productos del sector en los mercados estudiados.

Los ámbitos fundamentales de estudio son los aspectos arancelarios y medidas de frontera que determinan el acceso a estos mercados y el tratamiento de los aspectos sanitarios asociados al comercio de las frutas frescas que influyen en la viabilidad de las exportaciones del sector.

Las recomendaciones se refieren a aspectos específicos de la relación comercial con el país en cuestión, pero también tienen carácter transversal, por lo que se aplicarían en diferentes acuerdos comerciales.

Algunas de los desafíos y recomendaciones para perfeccionar la red de acuerdos comerciales en relación a las condiciones negociadas para el sector frutícola exportador, son las siguientes:

Se puede más: En algunos Tratados se acordaron cláusulas de evolución y normas que contemplan la opción de mejorar las condiciones arancelarias de los productos ya negociados, vía aceleración de la desgravación arancelaria, incluyendo productos que estaban exceptuados y/o aumentando las cuotas (cuando existan).

Se nivela el campo de juego: Es fundamental hacer un detallado seguimiento a la agenda negociadora de nuestros socios. La mayoría de nuestros competidores negocian o han negociado acuerdos comerciales en los que han abierto el sector frutícola, por lo que es importante evaluar la posición relativa en que queda el sector luego de suscritos estos Acuerdos. Los impactos son, al menos, dos. La mayor apertura del mercado del país socio y con ello, la pérdida de la ventaja relativa de los exportadores chilenos en ese mercado y, sobretodo, las ventajas que obtienen estos competidores en terceros mercados en lo que Chile mantenía un acceso preferencial "exclusivo".

Este nuevo escenario pone presión para aprovechar nuestros acuerdos vigentes y obliga a estudiar normas en nuestros Tratados vigentes que eviten ser discriminados y pueda hacerse extensivo un tratamiento NMF si es que se otorgan mejores condiciones que las existentes en nuestros acuerdos bilaterales.

Ser paciente y pragmáticos con "lo posible": En ocasiones el enfoque de la negociación debe ser esencialmente pragmático, ser pacientes y perseguir un acuerdo comprensivo, pero progresivo que se perfeccione por etapas y que, al menos, contemple la profundización arancelaria que pueda ser implementada como un "early harvest" de un acuerdo mayor.

Cambiaron las condiciones inicialmente negociadas: Chile excluyó productos en algunos TLC's. Estos sectores plantearon su sensibilidad frente a la apertura. Sin embargo, nuestro país ya ha negociado con sus principales socios, varios de ellos, países muy competitivos por lo que las condiciones han cambiado radicalmente y los ajustes a esta mayor competencia externa han sido cabalmente internalizados. Más aun, los sectores productivos nacionales más bien demandan mayor apertura en los mercados de exportación. En suma, hoy es perfectamente posible ofrecer la apertura de estos productos previamente declarados sensibles y con ello, abrir un nuevo escenario que motive a los socios a negociar las frutas con aperturas rezagadas.

Que funcione la institucionalidad: En algunos casos, no ha sido posible reunir con regularidad a la Comisión Administradora que es la instancia en que se pueden tratar las dificultades comerciales y perfeccionar el acuerdo. Se debe insistir a las contrapartes en la realización de estas reuniones de forma periódica.

No siempre debe ser un TLC: La realidad comercial y política con algunos socios hacen propicio que se exploren otras alternativas de vinculación institucional. Por ello, con algunos

socios se podría proponer la suscripción de un Memorándum de Entendimiento para la creación de una Comisión Bilateral de Comercio e Inversiones. Esto implica un instrumento de diálogo más flexible, de carácter no vinculante cuyo objetivo es estrechar la cooperación comercial y explorar alternativas que pueden constituir un primer paso para futuras acciones más profundas entre Chile y el socio en cuestión.

Los capítulos SPS pueden rendir más: En el ámbito fitosanitario, los acuerdos comerciales contemplan normas e institucionalidad que debiera ser mejor aprovechada, procurando utilizar todas las herramientas que se dispone en los capítulos SPS de los acuerdos comerciales. Utilizar acuerdos de equivalencia, armonización de normativas; acuerdos de certificación, regionalización, entre otros.

Otro desafío es incrementar el conocimiento de las regulaciones SPS que determinan el comercio mundial de alimentos y mejorar su difusión en el sector exportador. El Estado debe hacer el esfuerzo de informar, pero no está capacitado para visualizar por completo el impacto de cada notificación en particular para cada producto de exportación chileno, por ello es fundamental la colaboración gremial/empresarial en esta materia.

Mejorar y corregir debilidades SPS: En varios acuerdos comerciales no se negoció capítulo relacionado con los asuntos sanitarios o bien no se crearon comités en el marco de los capítulos SPS. La experiencia indica que con los países con los que se dispone esta institucionalidad, las materias sanitarias se han podido conducir relativamente mejor, por ello, en el marco de las instancias de administración de estos TLC's, se debiera intentar mejorar estos aspectos.

Crear Comités de la Fruta: En la mayoría de los capítulos SPS se contempla la posibilidad de crear comités técnicos ad-hoc. Esta es una opción para establecer instancias específicas de discusión de los asuntos fitosanitarios normativos relacionados con el sector frutícola.

Ordenar la casa: Para abordar los contenciosos sanitarios se deben utilizar todas instancias institucionales que existen en la relación bilateral, los Comités del TLC, las instancias existentes entre las autoridades técnicas sanitarias de ambos países, y el diálogo entre las autoridades políticas. Sin embargo, para su efectividad es fundamental acrecentar la coordinación interministerial en Chile con el objeto de armonizar el "mensaje" transmitido y realizar un esfuerzo coherente en las instancias técnicas y político-diplomáticas.

Usemos más los mecanismos de controversia: Se debiera aumentar la capacidad de análisis sobre los posibles

incumplimientos de algunos socios en materias de interés para Chile. En algunos casos, quizás sin pretender llegar a instancias arbitrales, se podría utilizar las instancias legales contempladas en el mecanismo de solución de controversia de los acuerdos para poner presión adicional a la solución de la materia pendiente.

La OMC también sirve para actuar: En la OMC, en el marco del acuerdo SPS, existe una instancia permanente que permite tratar contingencias sanitarias bilaterales en la presencia y escrutinio de todos los miembros de este acuerdo. Si bien lo resuelto en esta instancia no es vinculante para el país cuya medida se analiza, esto contribuye para realizar un análisis colectivo en el que país consultado debe responder a esta revisión de sus procedimientos sanitarios. Además, esta instancia permite establecer los antecedentes que podrían posteriormente ser requeridos, si el país afectado decide utilizar las normas del mecanismo de solución de controversia de la OMC.

Imitar a otros, acceso no es solo aranceles: Socios de Chile suelen plantear negociaciones en un sentido amplio incluyendo los temas sanitarios en conjunto con los arancelarios. Este enfoque comprensivo permitiría avanzar los temas sanitarios en paralelo a los temas arancelarios y vincular los asuntos sanitarios a la negociación de acceso a mercados. En varias oportunidades es mejor para el sector lograr el acceso sanitario para un producto que rebajar su nivel arancelario.

Intensificar el diálogo empresarial: Durante el período de negociaciones ha sido de mucha utilidad los contactos entre representantes de los sectores privados interesados en el proceso. Una vez en vigencia el Tratado este diálogo disminuye notablemente. Se debiera procurar mantener más activo estos canales de comunicación, para lo cual el gobierno tendría que involucrar algo más a los gremios en las instancias de administración de estos Tratados.

Innovemos..., más allá de los aranceles: Hay capítulos de los Tratados que prácticamente no se han utilizado. Se debiera estudiar el potencial del sector para aprovechar otras áreas y ventajas que contemplan los Tratados. Las ventajas que disponen los capítulos de compras públicas podrían ser estudiadas. Los capítulos de cooperación también podrían utilizarse. El desafío es crear programas que se financien con recursos asociados al componente de cooperación del Tratado y que tengan un sentido comercial y profundice la relación bilateral.

Más allá del Acuerdo: En algunos acuerdos los temas arancelarios están resueltos y los aspectos sanitarios se manejan convenientemente. En estos casos, los desafíos van más allá de

las normas e institucionalidad del Acuerdo y los esfuerzos deben focalizarse en las labores de promoción comercial, inteligencia de mercado y medidas de facilitación de comercio, tales como la simplificación de los procedimientos de certificación de origen e implementación de la certificación electrónica.

Más en el Asia: Esta región ya alcanza niveles de consumo de alimentos equivalentes al mercado de Norteamérica y Europa y con proyecciones de crecimiento mayores que estos mercados. Estudios indican que para el año 2011, la tasa de expansión de la demanda por alimentos en el sudeste asiático será de 8% versus 5,5% y 4,5% de los mercados señalados. Si agregamos a estas estimaciones los mercados de Japón y China, se acrecienta aun más la dimensión y el dinamismo de esta región. En consecuencia, hay que hacer esfuerzos para incrementar la competitividad del sector en esta región y intensificar los esfuerzos públicos y privados en las acciones de promoción en estos mercados asiáticos.

Aspectos sistémicos: El sector privado debiera persistir en solicitar mejoras en la institucionalidad gubernamental vinculada al comercio exterior (DIRECON, SAG, etc). Aun está pendiente la creación de la Subsecretaría de Comercio Exterior, los esfuerzos de promoción-país deben incorporar el sello dado por esta red de acuerdos comerciales y sobretodo, proponer la creación de una instancia de coordinación permanente de seguimiento con el sector privado para la administración de esta red de acuerdos comerciales.

Colaboración intersectorial: Un aspecto que debiera aprovecharse en la internacionalización de los sectores productivos nacionales, y para mejorar las condiciones de acceso de nuestras exportaciones en los mercados internacionales, es el posicionamiento de sectores productivos nacionales emblemáticos que tienen una inserción privilegiada en los mercados mundiales. Se sugiere poner atención a la práctica de algunos países que se valen de la gran relevancia de ciertos sectores productivos en la economía mundial para apoyar y generar sinergias en apoyo de otros sectores exportadores nacionales. En el caso de Chile se pudiera emprender acciones público-privadas para sensibilizar a representantes empresariales del sector minero que incorporen conceptos de apoyo a otros sectores, como es la resolución de aspectos sanitarios a las exportaciones alimenticias de Chile en países asiáticos complejos en esas materias.

Anexo

Exportaciones Frutícolas a Australia (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	705	1.426	680	2.223	773	460

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exportaciones (Miles US\$)≤	%	Situación Negociada
0806.20.10	Pasas	717	92,8%	5% Inmediata
0806.20.90	Pasas	22	2,8%	5% Inmediata
0802.22.00	Avellanas sin cáscaras	17	2,2%	0% Inmediata
0810.40.20	Arándanos azules o blueberry	9	1,2%	0% Inmediata
0802.32.90	Las demás nueces de nogal sin cáscaras	8	1,0%	0% Inmediata
Total general		773	100,0%	

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Australia

Exportaciones Frutícolas a Bolivia (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	2.170	1.818	1.785	2.310	3.274	2.097

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exp. (miles US\$)	%	Situación Negociada	2010	Año Arancel 0
0806.10.10	Uvas frescas	53	1,6%	10%	10%	
0806.10.30	Uvas frescas	141	4,3%	10%	10%	
0806.10.90	Uvas frescas	70	2,1%	10%	10%	
0806.20.10	Pasas	120	3,7%	15%	0%	1994
0808.10.20	Manzanas	1.178	36,0%	10%	0%	1997
0808.10.30	Manzanas	58	1,8%	10%	0%	1997
0808.10.40	Manzanas	51	1,6%	10%	0%	1997
0808.10.60	Manzanas	388	11,9%	10%	0%	1997
0808.10.70	Manzanas	428	13,1%	10%	0%	1997
0808.10.90	Manzanas	621	19,0%	10%	0%	1997
0808.20.11	Peras	20	0,6%	10%	10%	
0809.30.20	Duraznos	11	0,3%	10%	10%	
0809.40.10	Ciruelas	15	0,5%	10%	10%	
0810.50.00	Kiwi	101	3,1%	10%	10%	
Total general		3.274	100%			

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica Chile-Bolivia

Expediente Exportador N° 8

Exportaciones Frutícolas a Costa Rica (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	5.988	8.449	10.864	11.271	8.473	7.174

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0808.10.20	Manzanas	2556	30,2%	16%-Inmediata	0%	2002
0806.10.30	Uvas frescas	1527	18,0%	16%-Inmediata	0%	2002
0808.10.10	Manzanas	685	8,1%	16%-Inmediata	0%	2002
0808.10.90	Manzanas	491	5,8%	16%-Inmediata	0%	2002
0806.20.10	Pasas	453	5,3%	14%-Inmediata	0%	2002
0809.30.20	Duraznos	268	3,2%	16%-Inmediata	0%	2002
0808.10.60	Manzanas	241	2,8%	16%-Inmediata	0%	2002
0806.10.10	Uvas frescas	240	2,8%	16%-Inmediata	0%	2002
0809.40.10	Ciruelas	234	2,8%	16%-Inmediata	0%	2002
0809.30.10	Nectarines	231	2,7%	16%-Inmediata	0%	2002
0810.50.00	Kiwi	169	2,0%	16%-Inmediata	0%	2002
0805.10.00	Naranjas	168	2,0%	15% - 12 Años	1,3%	2011
0802.12.10	Las demás Almendras, sin cáscaras	139	1,6%	0%-Inmediata	0%	2002
0808.10.70	Manzanas	129	1,5%	16%-Inmediata	0%	2002
0806.20.90	Pasas	121	1,4%	14%-Inmediata	0%	2002
0808.20.18	Peras	109	1,3%	16%-Inmediata	0%	2002
Total general		8473	91,6%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Centroamérica

Exportaciones Frutícolas a Cuba (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	253	355	480	727	560	1.331

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Arancel
0808.10.20	Manzanas	202	36,1%	100%	2%
0808.10.50	Manzanas	147	26,3%	100%	2%
0808.10.60	Manzanas	119	21,3%	100%	2%
0808.10.10	Manzanas	85	15,2%	100%	2%
0808.10.40	Manzanas	5	0,9%	100%	2%
0808.10.90	Manzanas	2	0,4%	100%	2%
Total general		560	100,0%		

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica Chile-Cuba

Exportaciones Frutícolas a El Salvador (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	5.279	7.149	7.434	7.818	5.211	5.498

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0806.10.30	Uvas frescas	1.942	37,3%	15%-Inmediata	0%	2002
0808.10.20	Manzanas	1.672	32,1%	15%-Inmediata	0%	2002
0808.10.10	Manzanas	281	5,4%	15%-Inmediata	0%	2002
0809.40.10	Arándalos rojos	180	3,5%	15%-Inmediata	0%	2002
0809.30.20	Duraznos	168	3,2%	15%-Inmediata	0%	2002
0808.10.90	Manzanas	149	2,9%	15%-Inmediata	0%	2002
0808.10.60	Manzanas	109	2,1%	15%-Inmediata	0%	2002
0806.20.10	Pasas	105	2,0%	0%-Inmediata	0%	2002
0806.10.10	Uvas frescas	84	1,6%	15%-Inmediata	0%	2002
0808.20.19	Peras	59	1,1%	15%-Inmediata	0%	2002
0810.50.00	Kiwis	51	1,0%	15%-Inmediata	0%	2002
0809.30.10	Nectarines	50	1,0%	15%-Inmediata	0%	2002
Total general		5.211	93,1%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Centroamérica

Exportaciones Frutícolas a Guatemala (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	4.874	6.675	7.254	7.169	5.423	5.896

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0808.10.20	Manzanas	1.806	33,3%	25% - Inmediata*	0%	2010
0806.10.30	Uvas frescas	1.170	21,6%	15% - Inmediata	0%	2010
0806.20.10	Pasas	673	12,4%	0% - Inmediata	0%	2010
0809.30.20	Duraznos	251	4,6%	15% - 10 Años	13,50%	2019
0806.10.10	Uvas frescas	137	2,5%	15% - Inmediata	0%	2010
0808.20.16	Peras	133	2,5%	15% - 10 Años	13,50%	2019
0804.40.10	Paltas	128	2,4%	Excl	15%	Excl
0808.10.90	Manzanas	125	2,3%	25% - Inmediata*	0%	2010
0809.40.10	Ciruelas	112	2,1%	15% - 10 Años	13,50%	2019
0808.10.60	Manzanas	108	2,0%	25% - Inmediata*	0%	2010
0809.30.10	Nectarines	104	1,9%	15% - 10 Años	13,50%	2019
0806.10.50	Uvas frescas	72	1,3%	15% - Inmediata	0%	2010
0808.10.40	Manzanas	65	1,2%	25% - Inmediata*	0%	2010
0808.10.10	Manzanas	50	0,9%	25% - Inmediata*	0%	2010
Total general		5.423	91,0%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Centroamérica

Expediente Exportador N° 8

Exportaciones Frutícolas a Honduras (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	2.700	3.282	3.833	4.288	3.204	3.529

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0806.10.30	Uvas frescas	975	30,4%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.10.10	Manzanas	464	14,5%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.10.90	Manzanas	386	12,0%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.10.20	Manzanas	375	11,7%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.10.60	Manzanas	137	4,3%	15% - Inmediata	0%	2008
0809.40.10	Ciruelas	100	3,1%	15% - Inmediata	0%	2008
0806.20.10	Pasas	78	2,4%	0% - Inmediata	0%	2008
0809.30.20	Duraznos	75	2,3%	15% - Inmediata	0%	2008
0809.30.10	Nectarines	72	2,2%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.10.30	Manzanas	63	2,0%	15% - Inmediata	0%	2008
0806.10.50	Uvas frescas	57	1,8%	15% - Inmediata	0%	2008
0806.10.10	Uvas frescas	48	1,5%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.20.11	Peras	47	1,5%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.10.70	Manzanas	45	1,4%	15% - Inmediata	0%	2008
0810.50.00	Kiwis	45	1,4%	15% - Inmediata	0%	2008
0805.20.20	Clementinas	34	1,1%	15% - Inmediata	0%	2008
0808.20.19	Peras	32	1,0%	15% - Inmediata	0%	2008
Total general		3.204	94,7%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Centroamérica

Exportaciones Frutícolas a Nicaragua (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	342	620	719	696	620	492

Fuente: PROCHILE

SACH07	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada
0806.10.30	Uvas frescas	275	44,4%	15% - Inmediata
0806.20.10	Pasas	144	23,2%	0% - Inmediata
0808.10.10	Manzanas	49	7,9%	15% - Inmediata
0808.10.90	Manzanas	39	6,3%	15% - Inmediata
0808.10.60	Manzanas	28	4,5%	15% - Inmediata
0808.10.20	Manzanas	22	3,5%	15% - Inmediata
0808.10.30	Manzanas	17	2,7%	15% - Inmediata
0808.10.40	Manzanas	14	2,3%	15% - Inmediata
0806.10.50	Uvas frescas	13	2,1%	15% - Inmediata
Total general		620	96,9%	

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Centroamérica

Exportaciones Frutícolas a EFTA (US\$ Miles)

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	ago-10
US\$ Miles	5.010	6.578	11.203	14.153	9.63	10.242

Fuente: PROCHILE

Situación Negociada de las exportaciones frutícolas a la EFTA

SACH07	Producto	EFTA	%	Suiza-Liecht		Noruega		Islandia Arancel
				Negociado	2010	Negociado	2010	
0802.3290	Nueces sin cáscara	2.050	21,4%	3%-7,5%-12%	0%-7,5%-12%	0%	0%	0%
0802.3210	Nueces sin cáscara	1.419	14,8%	3%-7,5%-12%	0%-7,5%-12%	0%	0%	0%
0808.1020	Manzanas	1.053	11,0%	2%-5%-153%	0%-2,5%-153%	0.03 Norwegian kroner per kg	0%	0%
0806.1050	Uvas	1.044	10,9%	15%	15%	0%	0%	0%
0808.1090	Manzanas	971	10,2%	2%-5%-153%	0%-2,5%-153%	0.03 Norwegian kroner per kg	0%	0%
0806.1010	Uvas	779	8,1%	15%	15%	0%	0%	0%
0806.2010	Pasas	558	5,8%	0%	0%	0%	0%	0%
0805.1000	Naranjas	310	3,2%	7%	2%	1.74 Norwegian kroner per kg	1.74 Norwegian kroner per kg	0%
0806.1070	Uvas	309	3,2%	15%	15%	0%	0%	0%
0802.1210	Almendras sin cáscara	302	3,2%	0%	0%	0%	0%	0%
Total general		9.563	100%					

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-EFTA

Situación Negociada de las exportaciones frutícolas a la UE

SACH07	Producto	UE	Negociado	2010	Arancel 0
0810.50.00	Kiwis	73.912	8,8% - 7 Años	0%	2010
0806.10.10	Uvas fresca	63.700	From 1 January to 14 July - 11,5% - 4 Años - TQ(2f)	0%	2007
			From 15 July to 20 July - 14,1% - 7 Años	0%	2010
			From 21 July to 31 October - 14,1% - 17,6% - 10 Años - EP		2013
			From 1 November to 20 November - 11,5% - 14,4% - 4 Años - TQ(2g);EP	0%	2007
			From 21 November to 31 December - 11,5% - 4 Años - TQ(2g)	0%	2007
0804.40.10	Paltas	53.409	4% - Inmediata	0%	2003
0806.10.30	Uvas fresca	45.353	From 1 January to 14 July - 11,5% - 4 Años - TQ(2f)	0%	2007
			From 15 July to 20 July - 14,1% - 7 Años	0%	2010
			From 21 July to 31 October - 14,1% - 17,6% - 10 Años - EP		2013
			From 1 November to 20 November - 11,5% - 14,4% - 4 Años - TQ(2g);EP	0%	2007
			From 21 November to 31 December - 11,5% - 4 Años - TQ(2g)	0%	2007
0808.10.20	Manzanas	38.210	From 1 January to 14 February - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 15 February to 31 March - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 April to 30 June - 0% - 3% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003

Expediente Exportador N° 8

			From 1 August to 31 December - 9% - 11,2% - 7 Años - EP	0%	2010
0806.10.50	Uvas fresca	27.236	From 1 January to 14 July - 11,5% - 4 Años - TQ(2f)	0%	2007
			From 15 July to 20 July - 14,1% - 7 Años	0%	2010
			From 21 July to 31 October - 14,1% - 17,6% - 10 Años - EP		2013
			From 1 November to 20 November - 11,5% - 14,4% - 4 Años - TQ(2g);EP	0%	2007
			From 21 November to 31 December - 11,5% - 4 Años - TQ(2g)	0%	2007
0809.40.10	Ciruelas	25.838	From 1 January to 10 June - 6,4% - Inmediata	0%	2003
			From 11 June to 30 June - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 July to 30 September 12% - 4 Años - EP	0%	2007
			From 1 October to 31 December -6,4 - Inmediata	0%	2003
0810.40.20	Arándalos azules o blueberry	23.950	3,2% -Inmediata - 9,6% - 4 años	0%	2003 - 2007
0808.10.60	Manzanas	23.775	From 1 January to 14 February - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 15 February to 31 March - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 April to 30 June - 0% - 3% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 August to 31 December - 9% - 11,2% - 7 Años - EP	0%	2010
0806.20.10	Pasas	23.450	2,4% - Inmediata	0%	2003
0808.10.90	Manzanas	22.325	From 1 January to 14 February - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 15 February to 31 March - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 April to 30 June - 0% - 3% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 August to 31 December - 9% - 11,2% - 7 Años - EP	0%	2010
0806.10.70	Uvas fresca	17.177	From 1 January to 14 July - 11,5% - 4 Años - TQ(2f)	0%	2007
			From 15 July to 20 July - 14,1% - 7 Años	0%	2010
			From 21 July to 31 October - 14,1% - 17,6% - 10 Años - EP		2013
			From 1 November to 20 November - 11,5% - 14,4% - 4 Años - TQ(2g);EP	0%	2007
			From 21 November to 31 December - 11,5% - 4 Años - TQ(2g)	0%	2007
0809.20.00	Cerezas	16.262	From 21 May to 10 August - 12% - 7 Años - EP	0%	2010
			From 1 May to 20 May - 12 MIN 2.4 €/100 kg/net - 7 Años	0%	2010
			other - 12% - 7 Años	0%	2010
0802.32.90	Las demás nueces de nogal, sin cáscara	14.739	5,1% - Inmediata	0%	2003
0808.20.14	Peras	14.139	From 1 January to 31 January - 8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 February to 31 March - 5%-8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 April to 30 April - 0%-2,5% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 May to 30 June - 2.5 MIN 1€/100kg/net - Inmediata	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0%-4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 5%-8%- 7Años - EP	0%	2010
			From 1 August to 31 October - 10,4% - 7 Años - EP	0%	2010
			From 1 November to 31 December - 10,4% - 7 Años - EP	0%	2010
0808.20.11	Peras	13.489	From 1 January to 31 January - 8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 February to 31 March - 5%-8% - Inmediata - EP	0%	2003

Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G.

			From 1 April to 30 April - 0%-2,5% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 May to 30 June - 2.5 MIN 1€/100kg/net - Inmediata	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0%-4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 5%-8%- 7Años - EP	0%	2010
			From 1 August to 31 October - 10,4% - 7 Años - EP	0%	2010
			From 1 November to 31 December - 10,4% - 7 Años - EP	0%	2010
0806.10.90	Uvas fresca	11.531	From 1 January to 14 July - 11,5% - 4 Años - TQ(2f)	0%	2007
			From 15 July to 20 July - 14,1% - 7 Años	0%	2010
			From 21 July to 31 October - 14,1%-17,6% - 10 Años - EP		2013
			From 1 November to 20 November - 11,5% - 14,4% - 4 Años - TQ(2g);EP	0%	2007
			From 21 November to 31 December - 11,5% - 4 Años - TQ(2g)	0%	2007
0802.32.10	Nueces de nogal enteras, sin cáscara	10.841	5,1% - Inmediata	0%	2003
0802.31.00	Nueces de nogal, con cáscara	10.837	4% - Inmediata	0%	2003
0809.30.10	Nectarines	10.675	From 11 June to 30 September - 17,6% - 7Años - EP	0%	2010
			other - 17,6% - 7 Años	0%	2010
0806.20.90	Pasas	9.456	2,4% - Inmediata	0%	2003
0808.10.50	Manzanas	8.905	From 1 January to 14 February - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 15 February to 31 March - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 April to 30 June - 0% - 3% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 August to 31 December - 9% - 11,2% - 7 Años - EP	0%	2010
0802.12.10	Almendras enteras, sin cáscara	8.528	0% - 3,5% - Inmediata	0%	2003
0806.10.20	Uvas fresca	7.235	From 1 January to 14 July - 11,5% - 4 Años - TQ(2f)	0%	2007
			From 15 July to 20 July - 14,1% - 7 Años	0%	2010
			From 21 July to 31 October - 14,1%-17,6% - 10 Años - EP		2013
			From 1 November to 20 November - 11,5% - 14,4% - 4 Años - TQ(2g);EP	0%	2007
			From 21 November to 31 December - 11,5% - 4 Años - TQ(2g)	0%	2007
0808.10.10	Manzanas	6.568	From 1 January to 14 February - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 15 February to 31 March - 4% - 6,4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 April to 30 June - 0% - 3% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 0% - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 August to 31 December - 9% - 11,2% - 7 Años - EP	0%	2010
0802.21.00	Avellanas, con cáscara	6.278	3,2% - Inmediata	0%	2003
0808.20.19	Peras	5.304	From 1 January to 31 January - 8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 February to 31 March - 5%-8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 April to 30 April - 0%-2,5% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 May to 30 June - 2.5 MIN 1€/100kg/net - Inmediata	0%	2003
			From 1 July to 15 July - 0%-4% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 July to 31 July - 5%-8%- 7Años - EP	0%	2010
			From 1 August to 31 October - 10,4% - 7 Años - EP	0%	2010
			From 1 November to 31 December - 10,4% - 7 Años - EP	0%	2010

Expediente Exportador N° 8

0805.10.00	Naranjas	5.053	From 1 January to 31 March - 16% -10 Años - EP	4,48%	2013
			From 1 April to 30 April - 10,4% - 7 Años - EP	0%	2010
			From 1 May to 15 May - 4,8% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 16 May to 31 May - 3,2% - Inmediata - EP	0%	2003
			From 1 June to 15 October - 3,2% - Inmediata	0%	2003
			From 16 October to 30 November - 16% - 10 Años	4,48%	2013
			From 1 December to 31 December - 16% - 10 Años - EP	4,48%	2013
Total general		630.457			

Fuente: Acuerdo de Asociación Estratégica Chile-UE

Situación Negociada de las exportaciones frutícolas a EE.UU

SACH07	Producto	Exportaciones (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación 2010	Año Arancel 0
0804.40.10	Paltas	111.247	11,5%	11.2 cents/kg - Cuota - 12 años	Cuota 0% - Extra cuota 4,67 cents/kg	2015
0805.10.00	Naranjas	18.995	2,0%	1.9 cents/kg - 4 Años	0%	2007
0805.20.10	Mandarinas	4.208	0,4%	1.9 cents/kg - 4 Años	0%	2007
0805.20.20	Clementinas	20.345	2,1%	1.9 cents/kg - 4 Años	0%	2007
0805.50.10	Limonos	10.440	1,1%	2.2 cents/kg - 8 años	0.28 cents/kg	2011
0806.10.10	Uvas frescas	129.814	13,5%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.10.20	Uvas frescas	128.945	13,4%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.10.30	Uvas frescas	17.124	1,8%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.10.50	Uvas frescas	94.338	9,8%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.10.60	Uvas frescas	9.152	0,9%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.10.70	Uvas frescas	43.906	4,6%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.10.80	Uvas frescas	3.717	0,4%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.10.90	Uvas frescas	56.945	5,9%	\$1.13/m3 - Inmediata	0%	2004
0806.20.10	Pasas	17.636	1,8%	1.8 cents/kg - 4 años	0%	2007
0808.10.20	Manzanas	26.309	2,7%	Free	0%	2004
0808.10.40	Manzanas	7.068	0,7%	Free	0%	2004
0808.10.50	Manzanas	3.169	0,3%	Free	0%	2004
0808.10.60	Manzanas	6.104	0,6%	Free	0%	2004
0808.10.90	Manzanas	9.457	1,0%	Free	0%	2004
0808.20.11	Peras	2.819	0,3%	0.3 cents/kg - Inmediata	0%	2004
0808.20.13	Peras	1.146	0,1%	0.3 cents/kg - Inmediata	0%	2004
0808.20.16	Peras	3.067	0,3%	0.3 cents/kg - Inmediata	0%	2004
0809.10.00	Damascos	1.346	0,1%	0.2 cents/kg - Inmediata	0%	2004
0809.20.00	Cerezas	27.808	2,9%	Free	0%	2004
0809.30.10	Nectarines	22.923	2,4%	Free	0%	2004
0809.30.20	Duraznos	21.303	2,2%	Free	0%	2004
0809.40.10	Ciruelas	26.419	2,7%	Free	0%	2004
0810.20.20	Frambuesas	3.493	0,4%	0.18 cents/kg - Inmediata	0%	2004
0810.40.10	Ciruelas	1.213	0,1%	Free	0%	2004
0810.40.20	Arándanos	99.770	10,4%	Free	0%	2004
0810.40.90	Arándanos	13.542	1,4%	Free	0%	2004
0810.50.00	Kiwi	14.403	1,5%	Free	0%	2004
0810.90.50	Plumcots	1.369	0,1%	2.2% - Inmediata	0%	2004
Total general		963.769	100%			

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-EE.UU

Situación Negociada de las exportaciones frutícolas a Canadá

SACH07	Producto	Export. (miles US\$)	%	Situación Negociada	Situación año 2010
0808.10.20	Manzanas	9.868	35,6%	0%-8,5%-Inmediata	0%
0810.50.00	Kiwis	2.957	10,7%	0%-Inmediata	0%
0808.10.60	Manzanas, fescas	2.362	8,5%	0%-8,5%-Inmediata	0%
0805.20.20	Clementinas	1.834	6,6%	0%-Inmediata	0%
0805.10.00	Naranjas	1.751	6,3%	0%-Inmediata	0%
0806.10.50	Uvas frescas	1.541	5,6%	0%-Inmediata	0%
0806.10.10	Uvas frescas	1.230	4,4%	0%-Inmediata	0%
0806.20.10	Pasas	1.197	4,3%	0%-Inmediata	0%
0806.10.20	Uvas frescas	874	3,2%	0%-Inmediata	0%
0808.10.90	Manzanas	635	2,3%	0%-8,5%-Inmediata	0%
0808.20.16	Peras	550	2,0%	0%-Inmediata	0%
0810.40.20	Arándanos azules o blueberry	524	1,9%	0%-Inmediata	0%
				4%- X1	Nota
0809.20.00	Cerezas	367	1,3%	0%-Inmediata	0%
				5%- X1	Nota
0809.40.10	Ciruelas	230	0,8%	0%-8,5%-Inmediata	0%
0806.10.90	Uvas frescas	222	0,8%	0%-Inmediata	0%
0808.10.40	Manzanas	188	0,7%	0%-8,5%-Inmediata	0%
0809.30.10	Duraznos	188	0,7%	0%-8,5%-Inmediata	0%
0806.10.30	Uvas frescas	182	0,7%	0%-Inmediata	0%
0806.20.90	Pasas	178	0,6%	0%-Inmediata	0%
0810.20.20	Frambuesas	140	0,5%	0%-Inmediata	0%
				4%- X1	Nota
0805.20.10	Mandarinas	126	0,5%	0%-Inmediata	0%
0806.10.70	Uvas frescas	106	0,4%	0%-Inmediata	0%
0805.50.10	Limonos	101	0,4%	0%-Inmediata	0%
Total general		27.685	98,8%		

Fuente: Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá

Glosario

SPS: Se utiliza este concepto para referirse a los Capítulos sobre Medidas Fitosanitarias de los Tratados de Libre Comercio

TBT: Se utiliza este concepto para referirse a los Capítulos sobre Normas Técnicas de los Tratados de Libre Comercio

TLC: Tratado de Libre Comercio

ALC: Acuerdo de Libre Comercio. Otra forma de referirse a un TLC

ACE: Acuerdo de Complementación Económica. Acuerdo Comercial suscrito en el marco de la ALADI

AAP: Acuerdo de Alcance Parcial. Acuerdo Comercial de Cobertura Limitada

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

OMC: Organización Mundial de Comercio

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

APEC: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico

MERCOSUR: Mercado Común del Sur, cuyos miembros son Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay. En proceso de Adhesión se encuentra Venezuela

SAG: Servicio Agrícola y Ganadero de Chile

SENASICA: Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria de México

ODEPA: Oficina de Estudios y Políticas Agrícolas del Ministerio de Agricultura de Chile

DIRECON: Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

PROCHILE: Dirección de Promoción de Exportaciones de la DIRECON

Representante Legal
Miguel Canala-Echeverría Vergara

Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. | ASOEX
Enero 2011

Edición en 1.500 ejemplares*
Cruz del Sur 133, 2º piso, Las Condes.
Santiago, Chile.
Tel.: +(56-2) 472 4700
www.asoex.cl

* Esta Publicación se encuentra protegida por la Ley N° 17.336 sobre Propiedad Intelectual. En consecuencia, su reproducción está prohibida sin la debida autorización de la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. Es lícita la reproducción de fragmentos de ésta, siempre y cuando se mencionen sus fuente, título y autor.



Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. (ASOEX)

**Cruz del Sur 133, Piso 2
Las Condes, Santiago - Chile
Fono: +(56-2) 472 4700
Fax: +(56-2) 472 4163**

**asoex@asoex.cl
www.asoex.cl**

Expediente Exportador N°8