

**Evaluación TLC Chile – EE.UU.
Enero - abril 2004
7 de julio, 2004**

RESUMEN EJECUTIVO

- En los cuatro primeros meses de vigencia del TLC Chile - EE.UU., las exportaciones chilenas acumularon 1.519 millones de dólares, mostrando un incremento del 10%, con relación al mismo período del año 2003. Por su parte, las importaciones sumaron 963,7 millones de dólares registrando un incremento anual de 15,2%.
- La dinámica de la canasta exportadora ha sido impulsada por los productos industriales, alcanzando los 753 millones de dólares. Por su parte, las importaciones han sido lideradas por los bienes intermedios los cuales llegaron a 592 millones de dólares.
- A lo largo de la última década, la composición de las exportaciones a los EE.UU. ha variado en forma importante. En 1991, el 33% de los productos exportados eran industriales, hoy el 50% de las exportaciones chilenas a los EE.UU. son industriales.
- Existe una gran diversificación tanto de empresas como de productos exportados a los EE.UU.. Se espera que dicha tendencia tienda a aumentar dada la magnitud de mercado que ofrece EE.UU.. En el primer trimestre, 1.354 empresas enviaron una variedad de 1338 productos a EE.UU. Esto incide en el empleo y ayuda a distribuir mejor los beneficios del TLC.
- Hay nuevos productos que se están abriendo paso en el mercado de los EE.UU. gracias a las oportunidades brindadas por el TLC. En este grupo de nuevos productos destacan los productos industriales como el propano y butano, licuado; pantalones de mezclilla (denim) para hombres o niños y hilados de lana peinada sin acondicionar para la venta al por menor.
- El TLC no sólo mejora las condiciones actuales para comerciar con los EE.UU., sino que abre nuevas oportunidades a líneas de negocios a las que antes era complejo acceder, como el sector de compras gubernamentales, acceso de productos agrícolas y manufacturas con valor agregado.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. TENDENCIAS DEL COMERCIO.....	6
2.1 Exportaciones	6
2.1.1 <i>Una canasta exportadora diversificada</i>	7
2.1.2 <i>Muchas empresas chilenas exportan a EE.UU.</i>	7
2.2 Importaciones	9
3. LAS CARAS DEL COMERCIO CON EE.UU.	10
3.1 Grupo REIZEN S. A.....	10
3.2 FABRIL Maderera de la Patagonia Ltda.....	10
3.3 Floricultura IGNAKENE Ltda.	11
3.4 Pesquera MELINKA S.A.	11
3.5 DESERT KING Chile.	11
3.6 LOS ANDES fruit S.A.	12
3.7 Temuco Chilean Furniture.....	12
3.8 Condensa S.A.	12
3.9 Otros Casos Exitos	13
3.9.1 <i>Sector Frutícola</i>	13
3.9.2 <i>Carnes</i>	14
3.9.3 <i>Productos del Mar</i>	15
3.9.4 <i>Manufacturas</i>	15
3.9.5 <i>Servicios</i>	16
4. NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	18
5. CONCLUSIONES	20
6. ANEXOS.	21

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Gráfico 1: Composición de las Exportaciones según Actividad Económica	6
Tabla 1: Composición de las exportaciones según actividad económica (2004 %).....	8
Tabla 2: Exportaciones según tamaño de empresa (enero – abril, 2004).....	8
Anexo 1: Participación en las exportaciones número de empresas y productos.....	21
Anexo 2: Principales nuevos productos en un año.....	22
Anexo 3: Productos con un crecimiento importante en el período	23
Anexo 4: Productos con un crecimiento excepcional en el período.	24

1. INTRODUCCIÓN

La experiencia chilena en materia de TLCs nos muestra que es difícil evaluar el impacto de un acuerdo comercial en pocos meses. Sin embargo, en todos los casos, en el mediano y largo plazo, la tasa de crecimiento de las exportaciones chilenas hacia países con los que hay tratados ha sido considerablemente superior a la tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país.

En el caso particular del TLC de Chile con EE.UU., según la información proveniente de Servicio Nacional de Aduanas, el impacto del primer cuatrimestre de vigencia del TLC con EE.UU., significó un incremento del 10% de los envíos a EE.UU., alcanzando los 1.519 millones de dólares. Este incremento es lidera el crecimiento observado para este período en los últimos 5 años.

La relación comercial entre Chile y los EE.UU. es altamente complementaria. Chile exporta importantes montos en productos agrícolas, industria alimenticia, productos forestales y muebles de madera. Por su parte, las importaciones chilenas desde EE.UU. provienen predominantemente de productos industriales y de bienes de capital.

El incremento de las importaciones desde EE.UU., está en sincronía con el movimiento observado en las importaciones totales (15,4%) y es consecuencia, no sólo del TLC, sino también de la valorización del peso y de la reactivación de la demanda interna observada en el trimestre.

El dinamismo exportador chileno es reconocido a nivel internacional. El último informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señala que el dinamismo exportador, durante el año 2003, de Chile (13%) se encontró sobre el promedio latinoamericano (8,3%). Este resultado se acentúa en el primer trimestre del año 2004, cuando Chile logra un incremento de 39,8% en sus exportaciones al mundo y América Latina sólo un 17%. Estos resultados tienen que ver con una consolidación de una transformación productiva orientada al desarrollo exportador y con una política comercial que ha utilizado todas las herramientas disponibles (rebaja unilateral de aranceles, negociaciones multilaterales, tratados de libre comercio) para aumentar la competitividad internacional de la economía, ganar acceso a los mercados, contar con normas y disciplinas claras y estables, y asegurar estos beneficios con sólidos mecanismos de solución de controversias.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

Las proyecciones de comercio exterior para el año 2004, tanto del sector privado como del gobierno, son alentadoras. La Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), proyecta para el año 2004 las exportaciones chilenas alcanzarán los 27.000 millones de dólares. Por su parte, el BCCH prevé un incremento del 26% anual, alcanzando un máximo histórico de 26.600 millones de dólares. Es importante mencionar que en los últimos 20 años tasas de crecimiento de las exportaciones chilenas por sobre el 26%, sólo se han observado en dos ocasiones anteriores en el año 1988 y en el año 1995.

2. TENDENCIAS DEL COMERCIO

Según la información de Aduanas, el intercambio comercial con EE.UU. en el primer cuatrimestre del año, bordeó los dos mil quinientos millones de dólares (2.483 millones de dólares). El intercambio se distribuye en 1.519 millones de dólares por exportaciones y 963 millones de dólares por importaciones, lo que arrojó una balanza comercial superavitaria por 555 millones de dólares.

2.1 Exportaciones

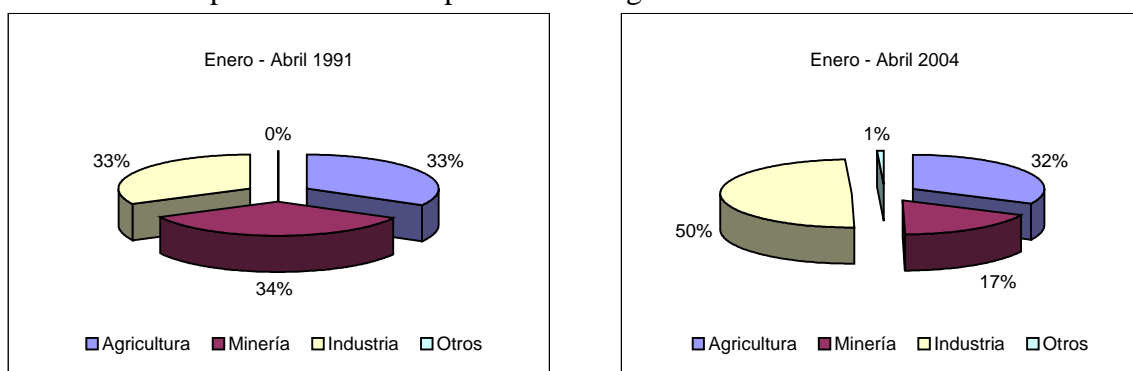
Las exportaciones chilenas a los EE.UU. muestran una tendencia creciente, con marcados aumentos el primer trimestre de cada año. Como resultado de esta tendencia, los envíos al exterior al cuarto mes del año alcanzaron los niveles más altos observados (1.519 millones de dólares) acompañados de la tasa de crecimiento más importante (10%) para este período del año.

Las exportaciones según actividad económica muestra que los envíos agrícolas alcanzaron un valor de 490 millones de dólares, la minería exportó 264 millones de dólares y la industria manufacturera, alcanzó los 753 millones de dólares en el trimestre.

Las exportaciones industriales han sido el principal impulsor de los envíos a EE.UU., con una tasa de crecimiento anual de 8,9% en este período. A lo largo de la última década, las exportaciones a EE.UU. de este grupo de productos han mostrado un importante incremento: en el año 1991, alcanzaron los 519 millones de dólares y ya durante el año 2003 se exportaron 2.099 millones de dólares.

Merece ser destacado el cambio durante la última década de la estructura o la composición de las exportaciones según actividad económica: la dependencia de las exportaciones de bienes agrícolas y mineros se ha reducido, con un aumento considerable de las exportaciones industriales.

Gráfico 1: Composición de las Exportaciones según Actividad Económica



Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduanas

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

2.1.1 Una canasta exportadora diversificada

La menor dependencia del cobre de las exportaciones a EE.UU., es indicio de una diversificación de la canasta exportadora hacia ese país. En este período se exportaron 1338 productos diferentes.

Los productos más dinámicos en el trimestre clasificaron por un incremento en sus exportaciones, tanto del valor como del volumen. En este grupo es posible diferenciar entre los productos con un incremento importante y uno excepcional. Productos con un importante crecimiento son resistencias para calentadores eléctricos; los demás cobre refinados, en bruto; pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada distinta de la de coníferas; cables de alambre de 1 mm hasta 80 mm de diámetro, de alambre de sección circular; las demás herramientas de mano de uso doméstico y los demás interruptores. Entre los productos con crecimiento excepcional aparatos de empalme y conexión, para una tensión superior a 1.000 voltios; las demás frambuesas, moras, grosellas, congeladas; antigüedades de más de cien años; las demás herramientas con motor incorporado que no sea eléctrico, de uso manual; los demás instrumentos y aparatos de oftalmología; aparatos para filtrar el aceite en los motores de encendido por chispa o por compresión; productos laminados de hierro o acero, sin alear de anchura inferior a 600 mm, pintados, barnizados. Es importante destacar que son productos, en su mayoría, con un importante valor agregado en la producción.

En un segundo grupo se clasificaron los productos nuevos, que no se exportaron entre los meses de enero y abril del año 2003, y cuyos volúmenes de exportación fueron altos en el mismo período de este año. En este grupo encontramos productos como el propano y el butano licuados, pertenecientes a las actividades industriales, a través de combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación. Todos estos productos están exentos de arancel en EE.UU.. (anexo 1)

2.1.2 Muchas empresas chilenas exportan a EE.UU.

Un gran número de empresas chilenas participa con un gran número de productos en las exportaciones a EE.UU. En los cuatro primeros meses del 2004, 1.354 empresas enviaron una variedad de 1338 productos a EE.UU. Esto incide en el empleo y ayuda a distribuir mejor los beneficios del TLC.

En este período, participaron 4.336 empresas con una variedad de 4.031 productos en la actividad exportadora al mundo. Para este grupo de empresas los principales destinos están en EE.UU. (con un 31,2%), Mercosur (31,2%) y la UE (30,9%), en menor medida las empresas exportan a Japón (8,8%) y China (6,1%). La distribución de los productos exportados es muy similar, en primer lugar se encuentra el Mercosur (46,3%), EE.UU. (33,2%) y UE (32,9%), China y Japón alcanzan sólo un 3,9% y 9,3%, de la variedad de productos exportados.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

En el caso de EE.UU., las exportaciones industriales son las que aportan con el mayor valor e involucran el mayor número de empresas y productos. Como se puede observar en la tabla 1, el mayor número de empresas (72%) participan en la actividad industrial, con exportaciones que representan casi el 50% del valor total y el 90% de los productos. En el otro extremo se encuentra la minería, que concentra el 1,8% de las empresas con el 1,6% de los productos y representa el 17% de las ventas en el exterior¹.

Tabla 1: Composición de las exportaciones según actividad económica (2004 %)

Enero – Abril	Valor Exportado	Número Empresas	Número Productos
Agricultura	32,3	25,6	8,4
Minería	17,4	1,8	1,6
Industrias	49,6	72,5	89,6
Otros	0,7	5,2	0,4
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduanas

El valor de las exportaciones a los EE.UU., se encuentra altamente concentrado en las grandes empresas. El 66,5% de los ingresos por exportaciones corresponden a 88 grandes empresas con una variedad de 339 productos. Por su parte, el mayor número de empresas exportadoras se concentra en las pequeñas empresas (538), con un 6% de las ventas y una variedad de 697 productos. Por su parte, la mediana empresa aporta con un 27% de las exportaciones, 329 empresas y 515 productos².

Tabla 2: Exportaciones según tamaño de empresa (enero – abril, 2004)

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Valor (millones US\$)	3,3	90,5	414,3	1.009,9	1.519,2
Número de Empresas	158	538	329	88	1.354
Número de Productos	226	697	515	339	1.338

Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduanas

En los cuatro primeros meses del año, un total de 499 fueron nuevas en el proceso exportador, en comparación con el mismo período del año 2003, de esta manera se evidencia que el TLC ofrece también oportunidades a nuevas empresas exportadoras. En este grupo de empresas es posible destacar, TERRANOVA S.A. (17,6 millones de dólares), Minera Los Pelambres (9,4 millones de dólares), HORTIFRUT CHILE S.A. (7,3 millones de dólares), Julián Del Curto y Cía. S.A. (1,9 millones de dólares) y GEDESA S.A. (1,6 millones de dólares), por el valor de sus envíos.

¹ En este análisis las empresas fueron clasificadas según la actividad económica a la que pertenecía su producto con mayor valor exportado.

² En la estratificación por tamaño se utilizó la clasificación de ProChile.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

2.2 Importaciones

Entre los meses de enero y abril, las importaciones desde los EE.UU. sumaron 963 millones de dólares con un incremento anual de 15,2%, en sincronía con el movimiento de las importaciones totales (15,4%) y es consecuencia, tanto de la valorización del peso como de la reactivación de la demanda interna.

Muy posiblemente, y como consecuencia del TLC, EE.UU. podría recuperar la participación histórica en el mercado de las importaciones chilenas que perdió a partir de 1999, con la vigencia de los TLCs de Chile con México y Canadá. En este primer trimestre, la participación en el mercado de las importaciones se ha mantenido parecida a la de años anteriores, con un 1,9% para Canadá, 3,2% México y 14,6% EE.UU.

El incremento en las importaciones estuvo liderado por los bienes intermedios (592 millones de dólares), los cuales crecieron un 18% en un año. Las importaciones de bienes de consumo alcanzaron los 74 millones de dólares y los bienes de capital 296 millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual de 5,8% y 11,7%, respectivamente. El incremento en la demanda por bienes intermedios es otra señal de reactivación en la economía local.

3. LAS CARAS DEL COMERCIO CON EE.UU.

En esta sección se presenta información relacionada con empresas que han desarrollado diferentes actividades con el objetivo de sobresalir en las actividades exportadoras. Entre ellas podemos encontrar una variedad de empresas pequeñas, medianas y grandes que se encuentran exportando tanto a EE.UU. como a otros destinos, aprovechando las amplias oportunidades que entregan los TLCs.

3.1 Grupo REIZEN S. A.

Esta empresa se dedica a la producción, empaque y exportación de frutas frescas. La producción frutícola la desarrolla en el marco de las Buenas Prácticas Agrícolas, incorporando tecnología que permiten mejorar las variedades de frutas, el desempeño de los procesos y los productos terminados; aumentando así el valor del negocio y de los clientes.

En los programas de manejo emplea técnicas agronómicas renovadas bajo el control de seguridad alimentaria. Los procesos de selección, embalaje, enfriamiento, almacenamiento y despacho de frutas frescas se encuentran certificados según los requerimientos HACCP. La solidez, agilidad, eficiencia y flexibilidad le permite entregar sus productos en los terminales de Europa, Norteamérica, Centroamérica, Asia y Sudamérica.

Esta empresa, dedicada a las actividades del sector agroindustrial, tiene en su planta 120 trabajadores y posee una facturación entre los 630.000 y los 2,5 millones de dólares anuales, lo que la ubica como una empresa de tamaño medio. La comercialización de sus productos, la realiza en un 85% al exterior, siendo sus principales destinos Estados Unidos, Holanda, Inglaterra, España y Francia. En el año 2003, sus exportaciones a los EE.UU. alcanzaron los 1,4 millones de dólares, lo que significó un incremento de sus exportaciones en más de 56 veces lo exportado en el año 2001. En los cuatro primeros meses del año 2004 y gracias a los beneficios alcanzados por el TLC, esta empresa ya ha realizado envíos por más de 1,2 millones de dólares, casi superando el total exportado a los EE.UU. en el año 2003.

3.2 FABRIL Maderera de la Patagonia Ltda.

Esta empresa cuenta con 25 años de experiencia en la elaboración y comercialización de productos de Lengua, orientada principalmente a la industria de partes y piezas de muebles en mercados tan exigentes tales como Europa y EE.UU..

Las instalaciones se encuentran en el sector industrial de la ciudad de Punta Arenas, en la región más austral de Chile y, en 5.200 metros cuadrados de edificaciones, cuenta con cámaras de secado que totalizan 460 metros cúbicos y maquinaria de moderna tecnología capaz de producir más de 4.000 metros cúbicos al año de productos elaborados, tales como paneles de madera sólida, puertas para muebles y cocina, cajoneras, entre otros. En esta empresa trabajan 110 personas, con una facturación anual de 3 millones de dólares.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

3.3 Floricultura IGNAKENE Ltda. .

El desarrollo de esta empresa como productora de flores, nace como una alternativa de cambio a la producción de hortalizas. Ante la importante competencia en ese mercado, tanto desde Argentina como de otras regiones de Chile, la empresa decidió dedicarse a la producción de flores.

La actividad exportadora se desarrolla en conjunto con otros productores de la región, asegurando de esta manera un volumen importante de flores para exportación. Entre las variedades de plantas que exportan se encuentran las peonías y los tulípanes. La elección de estas plantas se debe a que son cultivos de climas fríos y las favorece el clima de Punta Arenas, ya que es la única región del mundo que puede tener producción de estas flores entre los meses de noviembre y febrero.

En la empresa trabajan 20 personas y su facturación anual bordeó los 70 mil dólares el año 2003. Los envíos a EE.UU. se realizan desde hace dos años a Miami, con muy buenos resultados de aceptación y calidad. Actualmente, su estrategia es consolidar el mercado de Miami y potenciar el de Nueva York, y en un futuro Los Ángeles.

3.4 Pesquera MELINKA S.A.

Empresa familiar que por más de 2 décadas se ha dedicado al desarrollo de la industria de los crustáceos congelados, en la región de Magallanes. En sus comienzos, una persona se dedicaba a la extracción de los productos y la otra los vendía en el mercado de la ciudad.

Actualmente, MELINKA cuenta con 4 embarcaciones dedicadas a la extracción y una planta de procesamiento que cumple con todos los requisitos necesarios para exportar a la Unión Europea y EE.UU. Esta empresa da empleo a 60 personas en la planta de procesamiento y a 25 personas en la actividad pesquera. Entre los principales productos que exportan se encuentran Centolla, Centollón, Ostión, Congrio Dorado, Loco, Erizo, Cholga y Chorito, Merluza del sur, Merluza de cola, Almeja y Caracol, con destinos a los mercados de Holanda y EE.UU. Durante el año 2003, la empresa facturó casi dos millones de dólares en exportaciones.

3.5 DESERT KING Chile.

Esta empresa fue fundada en el año 2001, como resultado de la alianza estratégica desarrollada entre Natural Response S.A. (Chile), mayor productor mundial de extractos de quillay y Desert King Internacional (EE.UU.), líder mundial en la comercialización de extractos naturales.

Durante el año 2003, los envíos a los EE.UU. alcanzaron los 1,7 millones de dólares, con exportaciones de productos como extractos de quillay sólidos purificados y extractos de quillay sólidos no-purificados; y extractos de quillay líquidos purificados y extractos de quillay líquidos semi-purificados, con usos tan diversos que van desde la agricultura, la alimentación animal, las vacunas y la fotografía. Es importante destacar que en el proceso productivo se desarrolla a través de un manejo sustentable del árbol endémico chileno Quillaja saponaria Mol (materia prima) donde los extractos son fabricados según un proceso único que utiliza toda la biomasa de árbol.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

3.6 LOS ANDES Fruit S.A.

Esta empresa dedicada a la exportación de uva de mesa fresca se constituyó con la asociación de 5 productores del valle del Aconcagua, durante el año 2001. Cada uno de los miembros, posee al menos 25 años de experiencia en la producción de uvas de exportación.

Los principales mercados a los cuales llega la fruta de esta empresa son Norteamérica, Europa, Lejano Oriente y Latinoamérica, donde se han seleccionado clientes serios y confiables que han permitido a Los Andes Fruit un crecimiento en el tiempo. Los envíos a los EE.UU. comenzaron el año 2003, alcanzando los 450 mil dólares, durante el año 2004 ya se han acumulado 820 mil dólares de exportaciones.

3.7 Temuco Chilean Furniture

Reunidas en un Proyecto Asociativo de Fomento Productivo (PROFO), 5 empresas del mueble de la madera en la IX región han demostrado una buena capacidad empresarial para posicionarse en el mercado de EE.UU.. En este proyecto participan las empresas Industrial Centec S.A., Casagrande S.A., Forestal Magasa Ltda., Muebles Jouannet Ltda. y Compañía Industrial Velasco Ltda.

Estas empresas se dedican a la exportación de muebles de madera, principalmente de pino radiata. Entre ellos, destacan los conjuntos de dormitorios para jóvenes y adultos, mesas ocasionales, centros de entretenimiento, livings y comedores. Ya en el año 2003, y como primer año de exportaciones conjuntas, alcanzaron los 11 millones de dólares.

Uno de los principales desafíos que enfrenta este proyecto es el de convertirse en el polo de desarrollo y encadenamiento productivo del mueble de la región de la Araucanía. Esto se debe a que producto de la generación de nuevos y grandes negocios, se producirá un incremento en la demanda por el producto, lo que permitirá a la pequeña y mediana empresa regional convertirse en proveedores y así conformar una red de proveedores de partes y piezas que respondan las exigencias de este mercado.

3.8 Condensa S.A.

Esta empresa produce un círculo de aluminio parecido a una moneda y que no tiene más de siete milímetros de alto y se transforma en menos de un minuto en uno de los envases de spray, desodorante ambiental o colonias que se usa en el hogar. Ese trabajo forma parte de la producción de la fábrica Condensa S.A. y que desde hace poco exporta a Estados Unidos, aprovechando la baja arancelaria que contempla el Tratado de Libre Comercio; además de exportar a mercados tan diversos como Colombia, Perú, Argentina y Taiwán.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

La empresa da empleo a 86 personas e inició el proceso de certificación de la norma ISO 9000, en el cual la empresa y Corfo financian, por partes iguales, un total de 10 millones de pesos para alcanzar la implementación de esta norma. Para este año, proyecta producir 22 millones de envases de aluminio, que podrían aumentar si se elevan los envíos a Estados Unidos.

3.9 Otros casos exitosos

A la fecha existen diversos ejemplos de empresarios que ya efectúan nuevos negocios con EE.UU. gracias al TLC o esperan hacerlo en el corto plazo. A continuación se detallan algunos ejemplos, según han sido informados por diferentes medios de comunicación.

3.9.1 Sector Frutícola

- Un 20,7% de alza en los volúmenes exportados de fruta, al 25 de enero, arrojó como beneficio el primer mes de vigencia del TLC, según cifras entregadas por la Asociación de Exportadores. Los mayores incrementos: arándanos con 104%; ciruelas, 46%; duraznos, 39%; cebollas, 38% y la uva de mesa que tuvo un alza de 28%. (Estrategia, 3 de febrero)
- Hasta el 1 de febrero llegaron a Estados Unidos un millón 200 mil cajas de palta, lo que permitió a los exportadores quedar exentos de cancelar durante lo que va del año cerca de 1.600.00 dólares (más de 797 millones de pesos), al utilizar la cuota sin aranceles negociada en el TLC. (La Segunda, 22 de Marzo)
- Arbola Trading, empresa frutícola de socios chilenos, instalada en Los Angeles, California, hace tres años importa todo tipo de fruta fresca desde Chile y abastece a Valley Fruit. Están buscando alianzas con agricultores de Ñuble y Biobío; en un principio se trataría de comprar fruta fresca, que cumpla las condiciones y estándares del mercado estadounidense, de unos 40 productores-exportadores, estableciendo una alianza estratégica con ellos. Serían principalmente manzanas, peras y cerezas. A futuro se busca incorporar berries y arándanos, y productos asociados como vino y miel que demandan las cadenas de supermercados californianos. El mercado está abierto, sólo Valley Fruit vende al año 15 millones de cajas de fruta en el sur de California por US\$ 250 millones.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

- En la Región del Maule también se han reportado buenas perspectivas para las frambuesas y moras congeladas cuyos envíos aumentaron en 1.400%, las ciruelas frescas crecieron 600% y las frutillas 195%. El Centro de la Séptima Región (31 de marzo) puntualizó, que las grandes oportunidades que se le abren a la Región del Maule con el TLC, fue un punto central en las ruedas de negocios realizadas durante FITAL 2004.
- De acuerdo a un análisis efectuado por El Mercurio el 19 de abril, la agroindustria también debiera experimentar retornos satisfactorios. En este sentido y de acuerdo a resultados de 2003, los duraznos en conserva son el principal producto, seguido de la pulpa de duraznos, manzanas, peras y damascos. Asimismo, las empresas en mejor posición para incrementar su participación en el mercado norteamericano son Nieto S.A. (Corpora), Carozzi, Agrofrut Rengo S.A. y Conservera Pentzke. Fuente de las estadísticas fue Fepach.
- La Revista del Campo en su número del 5 de abril, informó que la apertura del mercado de EE.UU., significará darle un fuerte impulso a las mandarinas. En los últimos 10 años Estados Unidos ha incrementado sus importaciones de mandarinas en un 371% y el valor creció 600%. España es el principal abastecedor con cerca del 70% del mercado, seguida de Marruecos, Sudáfrica y México. El semanario puntualizó que ahora que las autoridades chilenas han avanzado en las gestiones para que las mandarinas chilenas puedan ingresar libremente a Estados Unidos, el conocimiento de la dinámica de la demanda en ese país, permiten proyectar un importante vuelco para este frutal en los próximos años.

3.9.2 Carnes

- El Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), aspira a tener el proceso de apertura fitosanitaria finalizado el 2005, a lo menos en las carnes rojas. Las aves podrían demorarse un poco más. Un avance importante: Estados Unidos ha reconocido a Chile como “país libre de peste porcina”.
- Un tema publicado en varios medios de comunicación, es la exportación de aceite de emú. El 7 de abril, El Mercurio informó que EmuChile, firmó un contrato de asociación con la firma distribuidora de Estados Unidos, donde se venden unas 800 mil toneladas de aceite de emú al año. “Lo novedoso para Chile es comenzar a exportar productos con valor agregado, y ya no sólo materias primas, a un precio conveniente como consecuencia del arancel cero que establece el TLC con Estados Unidos”, dijo Egon Simon, gerente general de EmuChile. Por su parte, La Tercera informó el 30 de abril, que el primer embarque de 10.000 unidades de aceite puro de emú chileno, había llegado a Estados Unidos. El emú es un ave australiana de la familia del avestruz y ñandú introducida en nuestro país. La composición del producto principal que es el aceite de emú, es similar al aceite humano, posee propiedades antiinflamatorias, alivia dolores musculares, y estimula la regeneración celular. Será distribuido en cadenas de spa norteamericanos.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

- Con respecto a los lácteos, El Sur de Concepción (16 de abril) reportó que cinco productores de quesos de la comuna de Bulnes en la VIII Región habían realizado su primer embarque de quesos de alta calidad, a California, Estados Unidos. Este cargamento fue sólo de 600 kilos, ya que el principal objetivo es que en el país del norte se examinen todos los aspectos sanitarios y de rotulación.

3.9.3 Productos del Mar

- Estrategia, en más de una oportunidad, ha resaltado el gran potencial que existe para los productos del mar chilenos en los mercados de Estados Unidos. Se ha señalado que pese a que Chile representa el 7% de las importaciones norteamericanas, su posicionamiento como país seguro le entrega buenas perspectivas de crecimiento. En el año 2003 las importaciones estadounidenses desde Chile aumentaron 12% en términos de toneladas métricas y 31% en valor. En cuanto a las proyecciones, Estrategia (4 de mayo), explicó que se basan positivamente, en el aumento que se estima para los próximos años, de los principales consumidores de productos del mar, pues se espera un fuerte crecimiento de los segmentos étnicos, especialmente los hispanos. Los productos que más consumen los norteamericanos son los camarones, atún enlatado, salmón, pollock, catfish, bacalao, jaiba, almeja, tilapia y pescado plano.

3.9.4 Manufacturas

- Mauricio Motles, gerente general de Producciones Carrusel, empresa dedicada a la ropa de bebé, relata que el TLC les permitirá exportaciones a ese mercado por 75 mil dólares anuales, es decir, cerca de 18 mil prendas. La empresa produce 25 mil prendas mensuales, 7% de las cuales se destinan a Estados Unidos.
- En el sector textil es tal el optimismo que esperan duplicar las exportaciones a EEUU durante 2004, y alcanzar los 110 millones de dólares en 2007. Mario Vásquez, gerente general de Confecciones de Nelly Abumohor Bandi S.A. cree que los chilenos están “más aplicados” y la industria textil chilena es muy superior a la de sus vecinos, a lo cual se suma la mayor experiencia exportadora nacional. Apuesta a que este año su empresa duplicará las exportaciones, alcanzando los 2 millones de dólares, lo que significará vender 80 mil prendas en el exterior. Esta compañía destina 15% de sus envíos a Estados Unidos. La empresa provee a J.C.-Penny, la mayor cadena estadounidense con más de 2 mil tiendas.
- La empresa Paños Biobío S.A. aplicó una reingeniería interna en términos de productividad, eficiencia y calidad para asumir el desafío exportador. “Hemos llegado al mercado europeo (España), a través de nuestros confeccionistas y a EE.UU. con la línea hogar (frazadas), pero analizamos nuevas oportunidades de negocios para comercializar directamente. (Miguel Ochsenius, gerente general Paños Biobío S.A.) La empresa cuenta con 107 trabajadores y una producción mensual de 28 mil metros de telas de vestir para el trabajo y el hogar, capacidad que responde a la actual demanda.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

- “Esperamos tener un aumento del 30% de la producción para marzo, además se contratará un centenar de nuevos operarios, totalizando una planta de 320 trabajadores, quedando libre un tercer turno para responder a una eventual mayor demanda”. (Juan Pablo Grez, gerente general de Crosville Fabric, a propósito de la inversión de 13 millones de dólares de esta compañía norteamericana en Tomé).
- “Nunca en la historia nos habían hecho un pedido de esa magnitud, estamos en un verdadero cuello de botella”. Mario García, presidente ejecutivo del Instituto Textil Chileno, haciendo referencia al envío 1,5 millones de poleras semanales a Russell Corporation en los Estados Unidos.
- La Corporación Manufacturera San Juan, enviará una partida de 30 mil unidades de pantalones a EEUU. Este envío es considerado todavía pequeño por su gerente general Juan Carlos Apará, si se considera que la producción mensual de esta fábrica es de 200 mil pares, bajo las marcas de Yissus y Soviet. Las tratativas comenzaron hace dos años, con visitas a Estados Unidos y muestras del material confeccionado a diversas empresas estadounidenses.
- La Segunda del 29 de abril, citó a Richard Diego, presidente de Amcham, quien destacó como los sectores más beneficiados con el TLC al textil y la industria del mueble. El Mercurio del 17 de abril, ya había advertido sobre el éxito de este sector. Este artículo informó que cinco industrias están enviando muebles fabricados en la IX Región a Estados Unidos. En Temuco quieren posicionar a la región como la capital del mueble, mediante la incorporación de valor agregado a la madera. Un proyecto de fomento productivo (Profo), apoyado por Corfo y Sercotec, permitió reunir a las principales industrias de la región. Bajo el nombre de Furnituri este consorcio está enviando 20 contenedores mensuales de muebles, pero la cifra podría aumentar al doble antes de fin de año.

3.9.5 Servicios

- La Segunda (5 de abril) informó que la empresa Celmedia, de Claudio Hohmann, acaba de ingresar sus servicios de mensajería corta a Estados Unidos “Tenemos un potencial infinito” dijo Hohmann, porque en Estados Unidos el negocio de la mensajería corta está en pañales en comparación a Chile y años luz con respecto a Europa. Hasta hace unos meses, en ese país una persona con un celular que usara una tecnología distinta de otra, no podía enviarle mensajes de texto. La Revista TV y Novelas (del grupo Televisa), que llega a 40 millones de hispanos que viven en Estados Unidos, realizó un sorteo que consistía en enviar por celular las respuestas a tres preguntas. El ganador ganaba un viaje a un concierto de Chayanne. Celmedia fue la empresa que puso la plataforma para que los usuarios de cualquier compañía telefónica pudieran acceder al concurso.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

- Otro sector descrito por los medios de comunicación, como de grandes posibilidades con los TLC, es el de servicios financieros. La Gerente de Relaciones Internacionales de la Cámara de Comercio de Santiago, Elena Carretero, dijo al Diario Financiero (16 de marzo), que la posibilidad de que Chile se convierta en una plataforma de servicios financieros para Latinoamérica y, con ello, atraer nuevos inversionistas extranjeros, se facilitará con los tratados comerciales que el país ha suscrito con la Unión Europea y Estados Unidos. “Al integrarse con mercados más desarrollados en el sector financiero, se tenderá a la modernización y a la estandarización de regulaciones con normativa internacional. Las inversiones de los sectores bancarios, de seguros, intermediación de valores y la administración de fondos mutuos serían beneficiados en capítulos especiales contenidos en los acuerdos que regulan su funcionamiento en Chile. “Nuestro país sería el único, en el cono sur, en tener este marco legal abierto y estable”, agregó Carretero. La consecuencia lógica es que Chile se prestará para actuar como centro de operaciones de servicios financieros en el Cono Sur.
- Asimismo, El Mercurio del 29 de marzo tituló: “Los TLC abren apetito de los bancos extranjeros” Uno de esos casos es Wachovia Bank, la cuarta entidad en importancia de Estados Unidos. Según Carlos Singer, representante regional de la entidad, Wachovia opera en el país como proveedor de fondos para que los bancos locales financien proyectos de comercio. “No queremos competir con los bancos de acá, sino que ellos sean nuestros clientes. En Chile hay mucha demanda por financiamiento en dólares que es nuestro fuerte”.
- La depreciación del dólar frente al peso, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) y la baja en el impuesto al lujo de algunos automóviles, han sido los determinantes en el descenso de los valores, con hasta un 20% de descuento. “Lejos los más beneficiados son lo que importan en dólares, como General Motors, Ford y hasta Toyota, que tiene una fábrica en Estados Unidos. Pero aún cuando no importen desde allá, igual los concesionarios han tenido que emitir bonos de descuento para que el cliente vea que también están haciendo un esfuerzo por bajar sus precios y mostrarse competitivos. Con ello el más beneficiado es el cliente”. (Gastón Astraín, Gerente General de Movicenter).
- Por su parte el Director Comercial y de Planificación de General Motors en Chile, Jaime Alberto Morales, aseguró a Estrategia (17 de marzo), que durante este año Chevrolet seguirá creciendo, debido a las positivas expectativas económicas nacionales y a las oportunidades que presentan los acuerdos comerciales. “Estamos viendo una positiva reacción en las ventas de los productos norteamericanos. En estos momentos estamos sobrevendidos y esperando nuevos embarques. Hay una alta respuesta porque es una realidad que hubo una disminución de precios, debido a lo existencia de arancel y a la reducción del impuesto al lujo, algo que está internalizado por los clientes.

4. NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

El TLC entre Chile y EE.UU. abre nuevas posibilidades de negocios, no sólo por las oportunidades arancelarias que se generan, sino que también por la posibilidad de entrar a un mercado que hasta ahora había estado cerrado al comercio internacional. Es así como a partir del 1 de enero de 2004, es posible para los empresarios chilenos abastecer de productos a las entidades públicas de más de la mitad de los estados en EE.UU., a través de la Compras Gubernamentales o Públicas.

El mercado de compras públicas que se abre es de dimensiones muy grandes (Total Federal: U.S.\$ 250 mil millones, estado de Maryland: U.S.\$ 4 mil millones, estado de Nueva York: U.S.\$ 6 mil millones), por lo que el acceso real es para aquellas empresas que puedan responder adecuadamente a la demanda.

El TLC abre un nuevo sector de oportunidades de negocios pues exime a Chile de las restricciones del “*Buy American Act*”, por la cual se prohíben las compras gubernamentales a proveedores extranjeros. Esto permite a las empresas chilenas participar del proceso de compras públicas del gobierno federal y de 37 estados en igualdad de condiciones con las empresas estadounidenses.

En general, el sistema de notificación y aviso para compras se realiza en forma transparente y abierta. El sitio Internet www.fedbizopps.gov se ha consolidado como la plataforma más extensa de información al respecto.

En estos momentos, ProChile y la SOFOFA están desarrollando un estudio conjunto para determinar la demanda de compras en tres estados y a partir de ella se determinará la oferta local, en bienes a través de la SOFOFA y en servicios a través de la Cámara de Comercio de Santiago. Además, se espera desarrollar durante el segundo semestre del año un seminario de difusión acerca de la oportunidades de negocios y de cómo operan las compras gubernamentales en EE.UU..

En esta nueva oportunidad de negocio ya existe alguna experiencia del empresariado chileno. Es así como la empresa Sociedad Punta de Lobos, la principal empresa productora de sal en Chile y octava en el mundo, a través de su filial *International Salt Company* ha penetrado en el mercado del sector privado y ha participado ampliamente en las demandas realizadas por el gobierno de EE.UU., principalmente de sal para caminos. Actualmente, la empresa exporta alrededor de 5 millones de toneladas de sal al año a los EE.UU., donde posee el 52% de la participación de mercado en la Costa Este y ofrece al menos la quinta parte del consumo nacional de sal.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

Esta empresa, en sólo cuatro meses del año 2004, participó en alrededor de 16 licitaciones diarias para abastecer de sal para caminos. Es importante destacar que este proceso de compra es abierto y altamente estandarizado, con un criterio claramente establecido. La principal ventaja, que destacan en la empresa, es que las ofertas se realizan de manera electrónica y, por lo tanto, los resultados son casi instantáneos.

Con la entrada en vigor del TLC, ya no es necesario realizar las ofertas para las compras gubernamentales a través de empresas de EEUU. Esta es la experiencia de la empresa manufacturera de muebles CIC, que ha participado directamente desde Chile en licitaciones del gobierno de EEUU. Esta empresa, hasta ahora, ha ganado dos contratos con el gobierno, uno de muebles de colegio y otro de muebles de oficina.

5. CONCLUSIONES

- La evolución del intercambio comercial con EE.UU., después de los primeros cuatro meses en vigor del TLC, recalcó la tendencia creciente que ya traía. Las exportaciones crecieron un 10% y las importaciones un 15,4%. El TLC ha permitido un crecimiento de varios puntos por encima del crecimiento tendencial del comercio con EEUU.
- Si bien, a lo largo de la última década, se ha mantenido la tendencia creciente de los envíos a EE.UU., la composición de los productos enviados ha cambiado. Es así como la participación de los productos agrícolas y mineros se ha reducido, para dar paso a mayores exportaciones de productos de la industria manufacturera. La composición de la canasta exportadora a EE.UU. registra una importante transformación desde productos primarios a bienes con valor agregado. La dependencia del cobre se ha reducido notablemente, en beneficio de un incremento de las industrias del mueble y de la madera, metalúrgica, textil, química, petróleo y derivados y del ya tradicional sector alimenticio.
- La actividad comercial con EE.UU. destaca por la amplia gama de productos que incluye y el importante número de empresas exportadoras que participan.
- Estos resultados son relevantes por su efecto multiplicador, tanto a nivel económico como social. Específicamente, por su efecto en la generación de empleo, aumento de los ingresos y en general, mejoras en las condiciones en los hogares de esos trabajadores.
- Por otra parte, el incremento de las importaciones provenientes de EE.UU. (15,4%), es consecuencia de la rebaja arancelaria y de la recuperación económica local.
- La actividad comercial entre Chile y EE.UU. es altamente complementaria. Las exportaciones agrícolas desde Chile, se ven altamente beneficiadas por la contraposición de las temporadas productivas. Las importaciones chilenas se concentran en bienes intermedios y de capital.
- Con el TLC, hay una reorientación del comercio, luego de varios años de desviación por haber carecido EE.UU. previamente de un acceso preferencial al mercado chileno. Antes del TLC, muchos de los bienes de capital importados por Chile (en muchos casos fabricados por empresas de origen estadounidense) provenían de Canadá u otros mercados debido a las mejores condiciones arancelarias vigentes con aquellos países. Históricamente, la participación de las importaciones desde EE.UU. fue cercana al 24% (25,5% en 1995), participación que luego fue bajando, en la medida que Chile firmaba TLCs con países competidores de EE.UU. alcanzando un 16,3% en el año 2002. Es por esto que el incremento esperado en las importaciones desde EE.UU., en un principio se deberá a la recuperación en su participación de mercado que había perdido.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

6. ANEXOS.

Anexo 1: Participación en las exportaciones número de empresas y productos

		EE.UU.	UE	MERCOSUR	China	Japón	Mundo
2000	Empresa	1.782	1.499	2.345	226	551	5.666
	Producto	1.436	1.261	2.339	140	323	3.749
2001	Empresa	1.901	1.703	2.347	284	574	6.009
	Producto	1.511	1.352	2.244	169	332	3.749
2002	Empresa	2.009	1.830	1.939	343	547	6.118
	Producto	1.524	1.477	2.009	182	327	3.750
2003	Empresa	2.085	1.997	2.042	373	543	6.435
	Producto	1.606	1.570	2.168	206	318	3.854
2004*	Empresa	1.354	1.339	1.352	265	382	4.336
	Producto	1.338	1.326	1.868	158	373	4.031

Fuente: Elaboración Direcon con información del BCCH

* Considera el acumulado en los meses enero – abril.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

Anexo 2: Principales nuevos productos en un año

Productos	Valor (US\$)	
	2003	2004
Propano, licuado	0	2.416.321
Escorias (excepto las granuladas) bataduras y demás desperdicios de la siderurgia	0	656.424
Butanos, licuado	0	528.937
Pantalones de mezclilla (denim) para hombres o niños	0	394.663
Revestimiento para el suelo y alfombras de caucho vulcanizado sin endurecer	0	297.196
Hilados de lana peinada sin acondicionar para la venta al por menor con un contenido de lana superior o igual a 85 % en peso	0	276.355
Las demás maquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura o apicultura	0	220.889
Las demás frutas secas	0	212.252
Las demás manufacturas de plomo	0	201.009
Calandrias y laminadores, excepto los de metales o de vidrios	0	167.440
Café tostado sin descafeinar	0	146.639
Las demás carnes de albacora congeladas, excepto filetes	0	102.808
Las demás maderas para pulpa	0	87.413
Café tostado descafeinado	0	82.704
Aparatos de radionavegación	0	82.643
Mechas de materias textiles tejidas, trenzadas o de punto, para lámparas, hornillos, mecheros, velas o similares; manguitos de incandescencia y tejidos de punto tubulares	0	79.570
Amplificadores eléctricos de audiofrecuencia	0	76.697
Las demás maquinas y aparatos mecánicos, con una función propia	0	73.650
Los demás alambres de cobre refinado	0	73.318
Los demás envases de papel o cartón, incluidas las fundas para discos	0	65.700
Las demás bombas volumétricas alternativas	0	61.555
Mercurio	0	59.523
Mechas	0	57.893
Trajés o ternos, para hombres o niños, de algodón	0	55.103
Trajés o ternos de las demás materias textiles, para hombres o niños	0	53.653
Placas de fondo para moldes	0	50.000
Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en autobuses y camiones	0	45.236
Guiabas sin congelar	0	43.874
Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, en envases con un contenido inferior o igual a 3 kg.	0	38.679
Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual a 85% en peso, acondicionados para la venta al por menor	0	36.424
Los demás éteres-alcoholes y sus derivados	0	35.800
Las demás sales y esteres del ácido tartarico	0	30.931
Maquinas y aparatos para el acabado de papel o de cartón	0	30.713
Las demás hojas para chapado y contrachapado	0	29.292
Curry	0	26.832
Impresoras flexograficas	0	24.700
Intercambiadores de calor	0	23.752
Partes de maquinas o aparatos para fabricación de pastas materias fibrosas celulosicas	0	22.243

Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduanas

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

Anexo 3: Productos con un crecimiento importante en el período

Productos	Valor (US\$)		Crecimiento (%)
	2003	2004	
Los demás cobre refinados, en bruto	13.387.519	26.422.939	97,4
Maderas contrachapadas constituidas con una hoja externa de madera, de espesor unitario inferior	13.021.995	20.832.733	60,0
Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automóviles de turismo (incluidos: familiares tipo	7.483.672	12.477.329	66,7
Servicios considerados exportación	6.207.422	11.049.419	78,0
Fresas (frutillas) congeladas	2.966.140	5.264.883	77,5
Cobre refinado, chapas, planchas, hojas y tiras enrolladas de espesor superior a 0,15 mm.	1.692.775	2.698.564	59,4
Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada distinta de la de coníferas.	927.140	1.828.347	97,2
Filetes de trucha, congelados.	928.248	1.496.029	61,2
Tubos de cobre refinado	947.718	1.433.232	51,2
Chaquetas (sacos) de lana o de pelo fino, para hombres o niños.	659.355	1.116.483	69,3
Manzanas braebun	479.540	800.531	66,9
Los demás conductores eléctricos de cobre, para una tensión superior a 80 v pero inferior o igual a	358.361	556.913	55,4
Las demás semillas de leguminosas y hortalizas	285.951	507.185	77,4
Membrillos frescos	190.115	335.993	76,7
Las demás semillas de hortalizas	158.414	281.760	77,9
Repuestos para maquinaria agrícola (incluye discos agrícolas para arados, rastras, sembradoras, etc.	126.626	206.228	62,9
Bombas centrifugas, partes y piezas para	68.916	130.315	89,1
Joyas de plata incluso revestidos o chapados de otros metales preciosos.	69.486	112.031	61,2
Guiabas congeladas	61.360	102.139	66,5
Cables de alambre de 1 mm. hasta 80 mm. de diámetro, de alambre de sección circular.	28.051	54.583	94,6
Maquinas y aparatos para quebrantar triturar, moler o pulverizar	18.683	32.096	71,8
Grosellas, incluido el casis frescos.	11.201	21.427	91,3
Las demás películas para fotografía en color, de anchura superior a 16 mm pero inferior o iguales a 35 mm	10.156	18.474	81,9
Vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas	5.019	9.440	88,1
Motores eléctricos, de potencia inferior o igual a 37,5 w.	5.109	9.212	80,3
Relojes de pulsera, de pilas, con indicador mecánico solamente.	5.200	8.666	66,
Bolsos de mano, con la superficie exterior de cuero natural, de cuero artificial o regenerado o de c	4.159	7.692	85,0
Los demás interruptores	2.567	4.980	94,0
Alicates incluso cortantes, tenazas, pinzas y herramientas similares.	1.997	3.389	69,7

Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduanas

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

Anexo 4: Productos con un crecimiento excepcional en el período.

Productos	Valor (US\$)		Crecimiento (%)
	2003	2004	
Aparatos de empalme y conexión, para una tensión superior a 1.000 vol	10489	56621	439.8
Las demás frambuesas, moras, grosellas, congeladas	230938	1232991	433.9
Antigüedades de mas de cien años.	15560	82698	431.5
Las demás herramientas con motor incorporado que no sea eléctrico, de uso manual	2320	12296	430.0
Los demás instrumentos y aparatos de oftalmología.	950	5000	426.3
Aparatos para filtrar el aceite en los motores de encendido por chispa o por compresión	982	5162	425.4
Productos laminados de hierro o acero, sin alear de anchura inferior a 600 mm., pintados, barnizados	70103	355187	406.7
Carne de bovinos salada o en salmuera, seca o ahumada.	6006	30280	404.2
Desechos, recortes y desperdicios, de los demás plásticos.	5400	27085	401.6
Obras originales de estatuaria o de escultura, de cualquier materia.	900	4500	400.0
Juegos o surtidos de juntas distinta composición, presentados en bolsitas, sobres o envases análogos	715	3568	398.7
Unidades de procesos digitales, excluidas las subpartidas 847141 y 84	85427	422948	395.1
frutillas frescas	1008	4914	387.5
Sábanas y fundas de punto, de fibras sintéticas o artificiales estampadas	8136	37957	366.5
Distribuidores; bobinas encendido	698	3160	352.4
Alfombras de nudo, de lana o de pelo fino.	2239	9514	324.9
Motores hidráulicos con movimiento rectilíneo (embolo)	21424	90774	323.7
Las demás partes y accesorios de maquinas de la partida 84.70.	796	3084	287.4
Huesos y almendras de albaricoque, de melocotón o durazno, o de ciruela	27736	107036	285.9
Continentes intermedios flexibles para productos a granel	19983	75530	278.0
Los demás generadores utilizados con motores de chispa o compresión.	14093	52259	270.8
Partes y piezas de maquinas para imprentas	2147	7880	267.0
Patatas (papas) frescas o refrigeradas, para siembra	11760	43126	266.7
Joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metales preciosos.	1435	5236	264.9
Condensadores variables o ajustables.	1341	4570	240.9
Los demás instrumentos y aparatos, especialmente concebidos para las técnicas de telecomunicación	14081	45890	225.9
Los demás armarios, arcas, vitrinas y muebles similares para la producción de frío	782643	2479054	216.8
Reactivos compuestos de diagnósticos o laboratorio, excepto los de las partidas 3002 o 3006	48626	153167	215.0
Las demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas	126655	398907	215.0
Mezclas de hortalizas y/o legumbres	286834	862254	200.6

Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduanas