



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO  
FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

# ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

---

Ecuador – Chile - Japón

Trabajo de investigación que se presenta como requisito para el título de:

Ingeniera en Ciencias Empresariales con concentración en Gestión Empresarial y menciones en Finanzas, Finanzas Internacionales, Economía Empresarial y Relaciones Económicas Internacionales.

**Autor:** Valeria Piedad Riera Diliberto

**Tutor:** Ingeniero Gonzalo Pizarro Rodríguez

Samborondon, Marzo de 2011

## RECONOCIMIENTOS

En primer lugar mi más puro y sincero agradecimiento a Dios por la vida, la salud y la educación.

De igual manera extendiendo mis agradecimientos a las siguientes personas e Instituciones que fueron indispensables en la realización de este trabajo de investigación:

- A mi familia por el apoyo incondicional, a mi mamá, a mi papá y a mi hermana que son quienes han estado conmigo hombro a hombro en las buenas y en las malas situaciones. Gracias al amor que he recibido y a los valores inculcados por ustedes hoy me he convertido en la mujer que soy.
- A la Universidad de Especialidades Espíritu Santo por haber hecho de la universidad mi segundo hogar, brindándome todos los conocimientos que ahora he adquirido. A todos y cada uno de los profesores por su dedicación y esfuerzo, sobre todo a mi querida miss Elba Calderon y al decano Master Mauricio Ramírez, que han sido una magnífica guía, siempre atentos por escucharme y certeros con sus sabios consejos.
- A todos mis compañeros de aula, en especial a dos valiosas personas que me han apoyado en todo lo posible y han compartido conmigo no solo la experiencia universitaria, sino también parte de mi vida a lo largo de estos años y que ahora con mucho cariño y orgullo puedo llamarlas mis grandes amigas y son: Amanda Vélez y Karla Pacheco.

Finalmente a todas aquellas personas que de manera directa o indirecta formaron parte de este proyecto y la culminación de mi carrera universitaria.

Muchas Gracias.

## Índice de Contenidos

<b>1. Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Capítulo 1: Generalidades .....</b>	<b>4</b>
1.1.1 Planteamiento del problema.....	4 - 6
1.1.2 Objetivos.....	6
1.1.2.1 Generales.....	6
1.1.2.2. Específicos.....	6
1.1.3 Justificación y Delimitación.....	6 - 8
1.1.4. Marco Referencial.....	8
1.1.4.1. Antecedentes.....	8 - 9
1.1.4.2. Marco Teórico.....	9 - 10
1.1.4.2.1. Tipos de Asociatividad Empresarial.....	10
1.1.4.2.1.1. Cluster.....	10 - 13
1.1.4.2.1.2. Encadenamientos productivos.....	13 -14
1.1.4.2.1.3. Consorcios de Exportación.....	14 - 16
1.1.4.2.1.4. Distritos Industriales.....	17 - 18
1.1.4.2.1.5. Consorcios Tecnológicos.....	18
1.1.4.2.2. Ventajas de la Asociatividad Empresarial.....	18 - 19
1.1.4.2.2.1. Sinérgicos.....	19
1.1.4.2.2.2. Operativos.....	19
1.1.4.2.2.3. Intangibles.....	19
1.1.4.2.2.4. Influencia e Interlocución.....	20
1.1.4.2.3. Desventajas de los Cluster.....	20
1.1.4.2.4. Elementos Comunes en Cluster Exitosos.....	20
1.1.4.2.5. Fases de los Cluster.....	20
1.1.4.2.5.1. Fase I – Incipiente.....	20 - 21
1.1.4.2.5.2. Fase II – Articulado.....	21
1.1.4.2.5.3. Fase III – Interrelacionado.....	21
1.1.4.2.5.4. Fase IV – Autosuficiente.....	21 - 22
1.1.4.2.6. Ejemplos de Encadenamientos Productivos.....	22
1.1.4.2.6.1. Brasil.....	22 - 23
1.1.4.2.6.2. Chile.....	24 - 25
1.1.4.2.6.3. Europa.....	25
1.1.5. Marco Conceptual.....	26
1.1.5.1. Conceptos.....	26 - 28
1.1.5.2. Nomenclaturas.....	28 - 29
<b>2. Cuerpo del Trabajo.....</b>	<b>30</b>
<b>2.1. Capítulo 2: Encadenamientos Productivos.....</b>	<b>30</b>
2.1.1. Criterios utilizados para detectar potenciales Encadenamientos	

Productivos.....	30
2.1.2. Factores relevantes a tener en cuenta.....	30 - 31
2.1.3. Reglas de Origen.....	31 - 33
2.1.4. Modalidades de Encadenamientos Productivos.....	33 -34
<b>2.2. Capítulo 3: Ecuador.....</b>	<b>35</b>
2.2.1. Cifras Macroeconómicas.....	35
2.2.2. Comercio Exterior.....	35 - 38
2.2.3. Acuerdos Comerciales.....	39
2.2.4. Sectores productivos .....	39 - 40
2.2.4.1. Turismo.....	40 - 41
2.2.4.2. Alimentos frescos y procesados.....	41 - 42
2.2.4.3. Energías Renovables (BioEnergías – BioCombustibles).....	42 - 43
2.2.4.4. Productos Farmacéuticos y Químicos.....	44
2.2.4.5. Biotecnología (bioquímica – biomedicina).....	44 - 46
2.2.4.6. Servicios Ambientales.....	46 - 49
2.2.4.7. Metalquímica.....	49 - 51
2.2.4.8. Tecnología: Hardware y Software .....	51 - 52
2.2.4.9. Plásticos y Caucho Sintéticos.....	52 - 53
2.2.4.10. Confecciones y Calzado.....	53 - 54
2.2.4.11. Vehículos, Automotores, Carrocerías y Partes.....	54 - 55
2.2.4.12. Transporte y Logística.....	55
2.2.4.13. Construcción .....	55 - 56
2.2.4.14. Agroforestal Sostenible y sus Productos Industriales.....	56 - 57
2.2.5. Sectores Estratégicos.....	57 - 58
2.2.6. Como Invertir en Ecuador .....	58 - 62
<b>2.3. Capítulo 4: Chile .....</b>	<b>63</b>
2.3.1. Cifras Macroeconómicas.....	63
2.3.2. Comercio Exterior.....	63 - 69
2.3.3. Acuerdos Comerciales.....	69 - 71
2.3.4. Como Invertir en Chile.....	71 - 72
<b>2.4. Capítulo 5: Chile – Ecuador.....</b>	<b>73</b>
2.4.1. Comercio Bilateral.....	73
2.4.2. Inversiones.....	74 - 75
2.4.3 Acuerdo de Asociación Estratégica AAE 65 Chile –	

Ecuador.....	76 - 77
<b>2.5. Capítulo 6: Potencialidades de Encadenamientos Productivos .....</b>	<b>78</b>
<b>2.5.1. Japón.....</b>	<b>78</b>
2.5.1.1. Cifras Macroeconómicas.....	78
2.5.1.2. Chile – Japón.....	78
2.5.1.2.1. Comercio Bilateral.....	78 - 79
2.5.1.2.2. Inversiones.....	79 - 81
2.5.1.2.3. AAE Chile – Japón.....	81 - 82
2.5.1.3. Encadenamientos Productivos Ecuador – Chile – Japón.....	82 - 83
<b>2.6. Capítulo 7: Ejemplos.....</b>	<b>84 - 85</b>
<b>3. Propuesta del Mejoramiento de la Situación Práctica.....</b>	<b>86</b>
3.1. Viabilidad de la Propuesta .....	86
3.2 Conclusiones.....	87 - 88
3.3 Recomendaciones.....	89
<b>4. Referencias.....</b>	<b>90</b>
4.1. Bibliografía.....	90 - 94

## Índice de Figuras

<b>Figura No. 1:</b> Proceso de Integración Productiva.....	3
<b>Figura No. 2:</b> Asociación Cluster Horizontal.....	11
<b>Figura No. 3:</b> Asociación Cluster Vertical.....	12
<b>Figura No. 4:</b> Cluster en Europa.....	25
<b>Figura No. 5:</b> Cambio de Clasificación Arancelaria.....	32
<b>Figura No. 6:</b> Valor de Contenido Regional.....	33
<b>Figura No. 7:</b> Panorama General de las Empresas de biotecnología en el Mundo.....	45
<b>Figura No. 8:</b> Acuerdos Comerciales de Chile.....	70
<b>Figura No. 9:</b> Balanza del Intercambio Comercial Chile – Ecuador.....	73
<b>Figura No. 10:</b> Inversión Directa de Capitales Chilenos en Ecuador – Estructura Sectorial.....	74
<b>Figura No. 11:</b> Balanza del Intercambio Comercial Chile – Japón.....	79
<b>Figura No. 12:</b> Ejemplo de Encadenamiento Productivo sector: Textil.....	84
<b>Figura No. 13:</b> Ejemplo de Encadenamiento Productivo sector: Confitería.....	85

## Índice de Tablas:

<b>Tabla No. 1:</b> Cifras Macroeconómicas del Ecuador.....	35
<b>Tabla No. 2:</b> Principales Exportaciones del Ecuador 2009.....	38
<b>Tabla No. 3:</b> Principales Importaciones del Ecuador 2009.....	38
<b>Tabla No. 4:</b> Acuerdos Comerciales del Ecuador.....	39
<b>Tabla No. 5:</b> Cifras Macroeconómicas de Chile.....	63
<b>Tabla No. 6:</b> Principales Productos de Exportaciones de Chile 2009.....	65
<b>Tabla No. 7:</b> Principales Productos de Importación de Chile 2009.....	68
<b>Tabla No. 8:</b> Inversión Materializada de Ecuador en Chile.....	75
<b>Tabla No. 9:</b> Cifras Macroeconómicas de Japón.....	78
<b>Tabla No. 10:</b> Inversión Materializada de Japón en Chile.....	80
<b>Tabla No. 11:</b> Encadenamiento Productivo Ecuador – Chile – Japón .....	82

## Índice de Gráficos:

<b>Gráfico No. 1:</b> Evaluación del Comercio Exterior del Ecuador.....	36
<b>Gráfico No. 2:</b> Principales Destinos de las Exportaciones del Ecuador del 2009 .....	37
<b>Gráfico No. 3:</b> Principales Orígenes de las Importaciones del Ecuador del 2009 .....	37
<b>Gráfico No. 4:</b> Evaluación del Comercio Exterior de Chile en (MM\$).....	63
<b>Gráfico No. 5:</b> Principales bloques Económicos de Destino de las Exportaciones Chilenas 2009.....	64
<b>Gráfico No. 6:</b> Principales Destinos de las Exportaciones de Chile 2009....	65
<b>Gráfico No. 7:</b> Destinos de las Exportaciones de Chile (%).....	66
<b>Gráfico No. 8:</b> Números de Productos, Empresas y Mercados de Exportación de Chile.....	67
<b>Gráfico No. 9:</b> Principales Destinos de las Importaciones Chilenas 2009.....	68



## 1. Introducción

Aproximadamente desde hace 35 años, Chile ha experimentado cambios estructurales importantes en su base económica y social, específicamente centrandose en su patrón de comercio internacional, al pasar desde un modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), en el que básicamente dependía de la exportación y explotación de la minería y de recursos naturales como el cobre, el carbón y el salitre para financiar el crecimiento “hacia adentro” - hacia un modelo de apertura y liberalización comercial basado en el crecimiento “*hacia fuera*” y en una mayor integración a los mercados internacionales de bienes y servicios, una vez que ese desarrollo interior se haya concretado y fortalecido para poder competir en un mundo globalizado.

Durante el periodo de 1973 y 1989, el estado Chileno con la ayuda del sector privado como agente dinamizador, promovió fuertemente un programa de reforma estructural que tuvo como objetivo principal conseguir la integración del país a la economía mundial, para ello se crearon instituciones como la Corporación de Fomento - CORFO y la Oficina de Promoción de Exportaciones – PROCHILE para que ayudasen al desarrollo del sector productivo y de su posterior posicionamiento y comercialización a nivel mundial. En un comienzo, la liberalización del comercio se realizó en forma unilateral, bajo dos principios básicos:

- a) La “no-discriminación” en términos de país o región del mundo; y
- b) La “neutralidad”, en cuanto a la eliminación horizontal de la protección a todos los sectores productivos nacionales.

Seguidamente se implanto una nueva política comercial que se centraba en la reducción del nivel y la dispersión de los aranceles, con esto el antiguo patrón paternalista o protector quedo relegado.

A partir de 1990 y 2007, los diferentes gobiernos de turno de manera continuada y manteniendo las políticas proyectadas en la década del setenta, han apoyado para mantener la política comercial liberalizadora emprendida en el pasado, de la cual se destacan dos aspectos importantes.

1. Cambio en la reforma arancelaria, al reducirse desde un 15% a un 11%, para luego, a partir de 1998, comenzar un plan de desgravación anual de 1 punto porcentual, que ha llevado a que el arancel actual esté en torno al 6% de arancel al 2010 y un arancel efectivo del 1%.

2. Aplicación de una política comercial lateral, que ha llevado a que Chile haya firmado acuerdos comerciales con una gran cantidad de países en el mundo.

Chile mantiene una política comercial muy activa, ubicándose en primera fila de entre los países de Sudamérica en el proceso de apertura y liberalización al aplicar indistintamente mecanismos de liberalización unilateral, junto con la realización de negociaciones bilaterales tanto en países de la región, como con países de fuera de ella como Estados Unidos, Canadá y los de Europa Occidental.

El principal objetivo de esta política es buscar acuerdos comerciales con diversos socios para incrementar la oferta exportable de Chile mediante la ampliación del tamaño del mercado para los exportadores, así como también crear condiciones propicias para atraer inversiones extranjeras directas. Bajo este escenario, Chile ha promovido una nueva estrategia comercial que busca desarrollar encadenamientos productivos con terceros países para acceder a parte, insumos y materias primas que incrementen esa oferta exportable y que a su vez sirva como puente al mercado aliado que no cuenta con los acuerdos que posee Chile.

Básicamente todos los acuerdos comparten objetivos básicos, como son:

1. Establecer un espacio económico ampliado en términos de bienes, servicios y factores.
2. Ampliar, diversificar y facilitar el intercambio comercial;
3. Abaratar las importaciones de bienes intermedios y de capital.
4. Alcanzar disciplinas comerciales y mecanismos de solución de diferencias que aseguren el adecuado acceso a mercados.
5. Estimular inversiones, y con ello el desarrollo productivo.

Chile, actualmente cuenta con un total de 21 acuerdos comerciales con 56 países, lo que implica un mercado potencial de 4.000 millones de habitantes (del 85% del PIB mundial) y que a su vez representa alrededor del 90% del destino de las exportaciones chilenas. Esta red de acuerdos comerciales suscritos por Chile han generado un sin número de oportunidades comerciales y para lograr aprovecharlas efectivamente se ha creado el mecanismo de encadenamientos productivos.

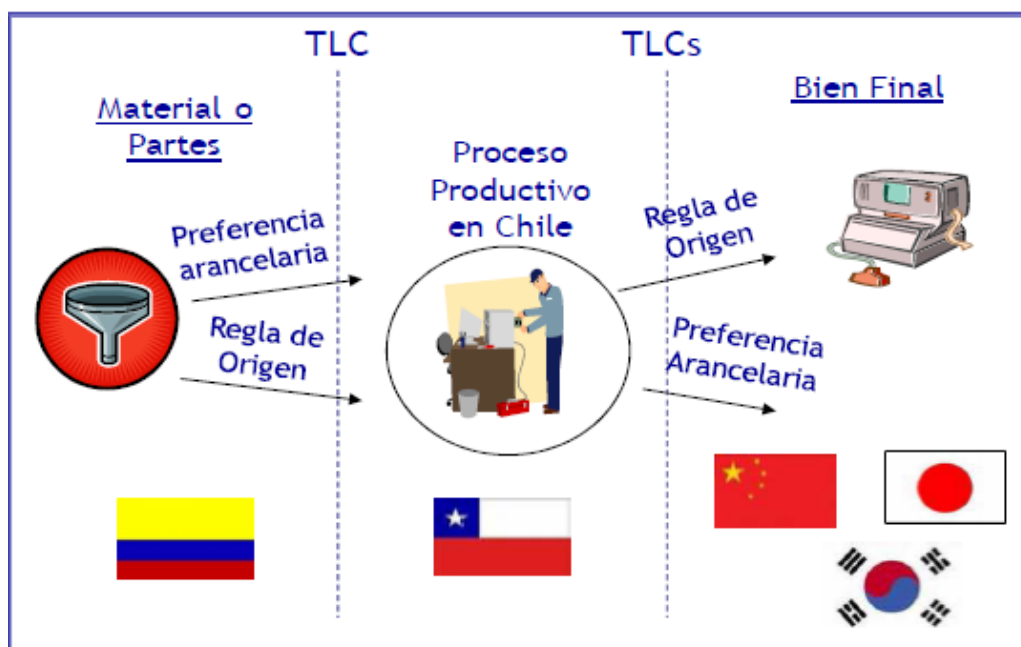
Encadenamiento productivo es un proceso que involucra tres etapas, tal como se muestra en la Figura No. 1.

- La primera etapa se trata de la importación a Chile del material o partes (insumos) desde el país socio. Dichos insumos ingresan a Chile

casi en la mayoría de los casos libres de arancel, siempre que cumplan con las normas de origen (dependiendo del Acuerdo Comercial existente). En efecto, el arancel efectivo promedio para las importaciones a Chile el 2009 fue del 1,2%.

- La segunda etapa se trata del proceso de transformación de esos insumos en Chile para convertirse en un bien final, que cumple con la norma de origen para acogerse a la preferencia arancelaria que tiene ese bien final en el mercado destino.
- La tercera etapa, es la exportación del bien final, que habiendo cumplido la norma de origen, se acoge a la tarifa preferencial que otorga el TLC entre Chile y el mercado destino.

**Figura No. 1**  
**Proceso de Integración Productiva**



Fuente: Encadenamientos Productivos Chile – Colombia, Direcon

## 1.1 Capitulo 1: Generalidades

### 1.1.1 Planteamiento del problema

La estructura productiva de cada sector presenta variadas y heterogéneas características, lo que impulsa a que los agentes involucrados tengan distintos intereses, lo que a su vez dificulta que colaboren entre sí para el logro de objetivos comunes. Una marcada característica de la estructura primaria e industrial de los países en desarrollo es su dualidad, es decir, el hecho de que existan un gran número de agentes muy pequeños y un número sumamente reducido de agentes muy grandes.

La poca participación numérica de los agentes económicos que están entre ambos extremos ha causado como primer punto que las empresas medianas y pequeñas enfrenten mercados imperfectos (financieros, de información, etc.), así como también barreras de capital físico y humano y, Ecuador no es la excepción pues así ha ocurrido comúnmente en el sector primario; así como también en el sector secundario o industrial y también lo es crecientemente en la distribución.

El desarrollo de las Pymes se ha visto truncado por algunas razones:

- No logran superar periodos largos de crisis y por ende disminuyen las ventas
- Dificil acceso a las fuentes de financiamiento
- La inflación y la devaluación les afecta en mayor grado
- Dificil que logren crecer, cuentan con pocas oportunidades de fusionarse o absorber a otras compañías.
- La administración de la empresa es normalmente manejada por los propios dueños y suele ser empírica no especializada.
- Son mas vulnerables al control del gobierno
- Se encuentran en desventaja frente a las grandes empresas que dominan el mercado y que tratan a como de lugar de eliminarlos.
- Los costos operativos suelen ser elevados
- No se reinvierten utilidades para mejorar las técnicas de producción y la maquinaria.
- El margen de ganancia tiende a ser bajo o a veces mínimo, llegando a perdida.
- Como no tienen suficiente dinero no pueden contratar personal especializada.
- Los controles de calidad son mínimos o muchas veces ni existen, lo que genera productos de dudosa calidad.
- Tienen un alto índice de rotabilidad del personal

Durante años todos estos inconvenientes han frenado el desarrollo competitivo de las pymes causando grandes pérdidas económicas y malestar social, pues el bienestar de los involucrados desmejoraba. Esto fue lo que motivo a los empresarios no solo a crear relaciones inteligentes de negocios entre compañías locales e internacionales con el fin de aprovechar efectivamente las oportunidades, sino también a crear estrategias de desarrollo.

El éxito del crecimiento de las Pymes depende de que seamos capaces de crear modelos de desarrollo que partan de las necesidades específicas de cada sector, de igual manera depende que de podamos construir modelos de abajo hacia arriba, respetando la estructura productiva pero proporcionándole las condiciones necesarias que le permitan aprender, desarrollarse, evolucionar, experimentar, etc. Las nuevas tendencias en las políticas en materia de competitividad empresarial se basan en apoyar la creación de redes de innovadores, es decir en la creación de redes entre un grupo de instituciones y empresas dispuestos a generar, difundir y utilizar nuevos conocimientos que se introduzcan en las actividades productivas para su desarrollo. Por lo tanto se destaca en estos enfoques el desarrollo de un contexto productivo basado en su carácter cooperativo, capaz de complementar diversas funciones que hacen al desarrollo empresarial.

La necesidad de contar con una mayor participación y encadenamiento entre el sistema productivo, sean estos: los proveedores, los consumidores y los productores con un conocimiento alto del entorno económico, político y de relaciones financieras internacionales, dio origen a los encadenamientos productivos.

La naturaleza de este mecanismo contiene algunos valores como:

1. **Son Proactivas:** Se generan resultados tanto económicos como el desarrollo mutuo.
2. **Implican cambio de paradigmas:** La relación de negocios que se pretende provocar se enfoca en ganar competitividad para las Pymes, desarrollando sistemas, metodologías y estrategias para actuar en mercados más diferenciados, reconociendo la importancia de las cadenas de valor.
3. **Implica progreso y mejora continua:** Generalmente las empresas no aspiran a más ya que no ven más allá. Provocar encadenamientos productivos invita a la empresa a iniciar un proceso de mejora continua, que no tiene ya marcha atrás.

4. **Se dan en el contexto Ganar – Ganar:** Dentro del proceso ninguno de los involucrados se está haciendo un favor. Dentro de las relaciones de Encadenamiento Productivo que es un negocio, genera beneficio para las dos partes.
5. **Requieren proceso de preparación:** Como acción de cambio que implica la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades, así como la revaloración de elementos culturales, requiere un tiempo y un proceso.

### **1.1.2 Objetivos**

#### **1.1.2.1 Generales**

Analizar las potencialidades de desarrollar encadenamientos productivos utilizando la estrategia comercial de Chile como plataforma, acogidos a las ventajas de acceso que otorga la red de acuerdos comerciales suscritos para el desarrollo del sector exportador ecuatoriano.

#### **1.1.2.2. Específicos**

1. Fomentar la Internacionalización de empresas e inversiones
2. Aumentar la oferta exportable de Ecuador a los mercados definidos.
3. Desarrollo de los sectores productivos mediante el señalamiento para desarrollar su clusterización con el fin de integrarlos y desarrollarlos de forma competitiva orientados a los mercados internacionales

#### **1.1.3 Justificación y Delimitación**

En los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, existen innumerables razones que apoyan la importancia de los encadenamientos productivos en el desarrollo del sector Pymes (pequeñas y medianas empresas). La historia Chilena nos muestra que las Pymes pueden no presentar desventajas frente a las grandes compañías, si las primeras son capaces de beneficiarse de las ventajas de la formación de Clúster y esto se da debido a la colaboración que los encadenamientos brindan en el incremento de la competitividad de las empresas.

Siguiendo con el pensamiento de Alberto Levy (2003), “la competitividad de un país es el sustento fundamental del desarrollo económico, del empleo y de la prosperidad”. Así mismo, considera que la creación de valor económico solo es sustentable si se crea además, valor social. Es necesario recalcar que las políticas a seguir para alcanzar este objetivo deben asegurar la flexibilidad laboral, erradicar la burocracia, garantizar el derecho a la propiedad privada, mejorar la calidad educativa que genere profesionales aptos para competir en el ámbito local e internacional y sobre todo un marco político y económico estable que permita tomar decisiones a largo plazo y atraiga a la inversión extranjera.

Existen tres motivos principales para justificar el desarrollo de encadenamientos productivos en Ecuador y en todas las economías a nivel mundial. El primero de ellos es el hecho de que un país como un todo se beneficia, al permitir que el sector privado se amplíe y diversifique, generando mayor cantidad de empleos. El siguiente argumento consiste en que este tipo de empresas no se consolidan sin ayuda estatal, ya que existen fallas de información y otras imperfecciones del mercado, que necesitan ser combatidas. Y finalmente, se considera que los programas destinados a las empresas de un menor tamaño generan mayor bienestar social y eficiencia económica, al hacer énfasis en las oportunidades de trabajo que existen para los sectores menos privilegiados de la sociedad. (Bolsa de Comercio de Cordova, 2004).

Mediante este trabajo se detectaron productos potenciales para realizar encadenamientos productivos entre Ecuador y Chile, para exportar a Japón, con la finalidad de acogerse a las ventajas de acceso que otorga la red de acuerdos comerciales suscritos por Chile (23 Acuerdos Comerciales con 56 países al 2009).

Este proyecto permitirá crear una estrategia comercial entre Ecuador y Chile con beneficios a largo plazo, como el aumento de la oferta exportable que corresponde a aumentar la producción interna del Ecuador, así como también potenciar otros productos no tradicionales. Esto generará más oportunidades de negocios, creación de nuevos empleos, mayor bienestar a la población, reactivación de diversos sectores como agrícolas, textiles, artesanal, etc.

Los encadenamientos productivos implican que el producto/insumo, proveniente de Ecuador, pase por un proceso de transformación productiva en Chile que le permita cumplir con la regla de origen requerida por cada uno de los TLCs de Chile con los países de destino del estudio, de manera que el producto final pueda acogerse al arancel preferencial que tiene Chile en ese país de destino.

Para realizar estos encadenamientos productivos es necesario tener en cuenta además de las reglas de origen, otros factores como por ejemplo las normas técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.

Las modalidades para llevar a cabo un encadenamiento productivo son dos: Alianzas estratégicas entre empresas ecuatorianas y chilenas, o bien, la instalación de la empresa en una de las partes.

El presente estudio entregará listados de productos potenciales para realizar encadenamientos productivos con el mercado mencionado y en base a los productos detectados con potencialidad, se entregan ejemplos gráficos de cómo sería un encadenamiento productivo.

#### **1.1.4. Marco Referencial**

##### **1.1.4.1. Antecedentes**

La globalización a sido un factor clave en el éxito que algunos encadenamientos productivos de los países desarrollados han tenido a través de los últimos años. Estos surgieron como una elección prometedora para el logro de mayor competitividad en los países en desarrollo, lo cual ha contribuido al crecimiento de las PyMES y las políticas necesarias para promoverlos o desarrollarlos.

Los Encadenamientos Productivos surgen de la siguiente forma:

- 1890, el economista Alfred Marshall mencionaba los "distritos industriales", que es la conformación de un proceso localizado que permite la especialización de ciertas industrias.
- 1950, Hirshman estudió los encadenamientos productivos asociando el concepto a la posibilidad de las empresas de integrarse vertical y horizontalmente, conformando redes entre sí.
- 1990 Michael Porter, sostuvo que la capacidad de las compañías para innovar, desarrollarse y crecer se potencia en un entorno de cooperación y competencia, que aprovecha sinergias a través de su agrupamiento (*clusterización*); donde el proceso involucra al sector



privado como público y se complementa con la educación, la innovación y la tecnología.<sup>1</sup>

Toda actividad productiva que está encadenada con otras o el grado de agrupación dentro de un territorio, así como la intensidad y la calidad de las relaciones dentro del mismo, llega a generar el punto de partida para la conformación y desarrollo de clusters que permitan incrementar las ventajas competitivas de una región.

En “*cluster*”, predomina la visión donde se reconoce que el desarrollo se crea en conjunto y no de manera aislada, a través de un ambiente de confianza, cooperación y amplio compromiso. Con condiciones permiten a las empresas vincularse competitiva y eficientemente con su entorno y con el resto de los actores económicos y sociales.

La asociación y la colaboración entre los países coadyuva a la solución de problemas que no pueden ser resueltos de manera individual, así como los reclamos de los países subdesarrollados de sus características propias como: estancamiento en la productividad, crecientes niveles de pobreza; exclusión social; todo esto frente al desarrollo de otros países, gracias a la globalización; expansión de la investigación científica y tecnológica, profundos cambios económicos, sociales, políticos e institucionales que se han ido gestando a través de los años.

#### **1.1.4.2. Marco Teórico**

En pocos años la idea de realizar un Cluster ha pasado de ser completamente desconocida, a convertirse en una herramienta útil a nivel de países desarrollados en mainstream.

Los cluster en el mundo han tenido un progreso multiplicado por cinco por cinco años:

- 2003: 500 aprox.
- 2009: + 3.000 aprox.

Las perspectivas basadas en los cluster han tenido diversas ventajas lo que demuestra ser una herramienta eficiente que permite:

---

<sup>1</sup> (Prochile, 2008)

- En las *compañías*: Mejorar su nivel de competitividad ya que integra un planteamiento de visión estratégica con la combinación de la estrategia de cooperación.
- Solucionar diversos obstáculos estratégicos en tema de cooperación.
- En el sector *público*: mejora la capacidad de diseñar políticas eficientes en tecnología, internacionalización, calidad de producto, internacionalización, etc. Lo que permite dar más empuje al sector económico.

#### **1.1.4.2.1. Tipos de Asociatividad Empresarial**

##### **1.1.4.2.1.1. Cluster**

Es un proceso dinámico donde existe una limitación geográfica de negocios similares, relacionaos o complementarios para desarrollar un sector industrial determinado; con canales activos para transacciones de negocios, dialogo, comparten una infraestructura especializada, mercados laborales y de servicio y encargan oportunidades y retos comunes.

En “*cluster*”, predomina una visión compartida que reconoce que el desarrollo se crea en conjunto y no de manera aislada, a través de un ambiente de confianza, cooperación y amplio compromiso.

#### **Objetivos**

Según Michael Porter los clústers tienen el potencial de afectar a la competencia de cinco maneras:

- Por el aumento de la productividad de las empresas del grupo,
- Por impulsar la innovación en el campo
- Por estimular nuevas empresas en el campo
- Por reducir comportamientos oportunistas
- Por aumentar la presión de coordinación entre empresas

#### **Tipos de Asociación – Cluster:**

Las diferentes asociaciones se pueden agruparse según atendiendo las diferentes necesidades o criterios:

- ✓ En función de diferentes **Fases del Proceso Empresarial**: asociación desde el diseño hasta la comercialización del producto.
- ✓ Con relación a las **Funciones Básicas que existen en la Empresa**: asociación por la búsqueda de financiamiento, aprovisionamiento de insumos, búsqueda de recursos humanos, servicios, etc.
- ✓ Según el **Alcance de la Sociatividad**: geográfica, sectorial, especializada, integral, diversificada, etc.
- ✓ Búsqueda de economías de escala que no ocasionen la pérdida de la flexibilidad exclusiva de cada empresa.

Los tipos de asociatividad que se destacan son:

- **Modelo Italiano**: Son redes empresariales que promueve la **Integración Horizontal** (Empresas de tamaño similar que pertenecen al mismo sector y etapa del proceso productivo y que tienen un objetivo común). El éxito no es el bajo precio de los factores de producción sino de la eficiencia colectiva de las empresas que se asocian por medio de acuerdos de copropiedad, acuerdos informales y lazos sociales. En Italia cabe destacar que la cooperación coexiste en la competencia.

**Figura No. 2**  
**Asociación Cluster Horizontal**

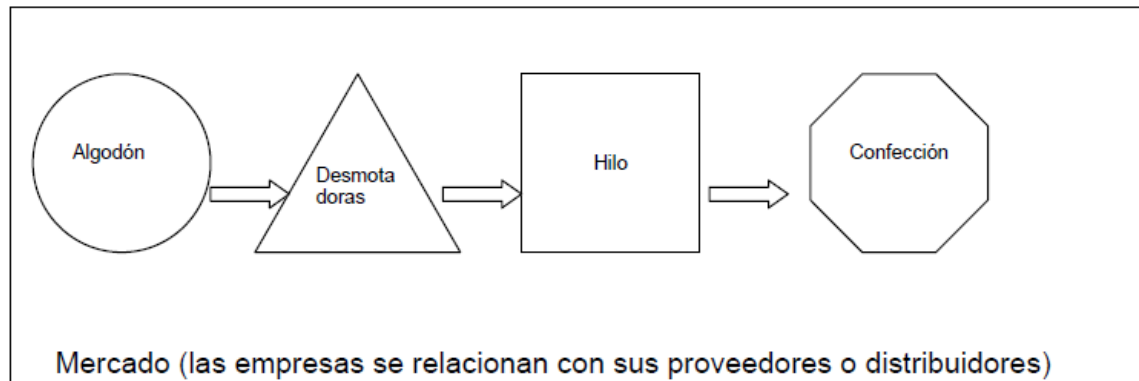


Fuente: Proexpansión

- **Modelo Japonés**: Establece redes de Subcontratación a través de la **Integración Vertical** (Empresas de diferente tamaño, sector y de etapas especializadas de producción). Fue diseñado de acuerdo a las características culturales, económicas, políticas y con un esquema de incentivos directos. El Gobierno desempeña un rol activo, otorgando

incentivos para que las empresas utilicen los mecanismos de asociación.

**Figura No. 3**  
**Asociación Cluster Vertical**



Fuente: Proexpansión

- **Modelo Americano:** Es el desarrollo de franquicias como mecanismo para promover el desarrollo del sector privado. Este modelo surge como respuesta a la carencia de recursos propios y financieros para poder desarrollar en plazos razonables, redes de distribución y ventas dentro de Estados Unidos.
- **Modelo Canadiense:** Basado en la dependencia de políticas de incentivos e intervención por parte del Estado mediante regímenes tributarios especiales como apoyo directo a las empresas de menor escala. Permite suplir las deficiencias de dichas empresas por medio de servicios institucionales y profesionales que el Gobierno provee.
- **Instituciones de Relación Gobierno - Empresas**

Las sinérgicas entre Gobierno y Empresas-Industrias han sido consideradas como uno de los factores claves de todo proceso de modernización y desarrollo, esto es común en sociedades donde existe una fuerte tradición democrática. La clave para el éxito de estas relaciones es el nivel de *autonomía incrustada* de cada una de las dos partes: que el gobierno y su política industrial no esté excesivamente dominada por una serie de grupos de interés, y que los intereses empresariales e industriales organizados tengan la suficiente autonomía para no depender de las contingencias y los privilegios políticos. En una relación de colaboración, basada en la

autonomía moral de cada parte, las dos lógicas se encuentran en sinergia: la legitimidad de la lógica política y la eficacia de la lógica empresarial.

#### **1.1.4.2.1.2. Encadenamientos Productivos**

Es la alianza entre empresas de distintos países que según sus oportunidades por acuerdos comerciales firmados entre países pueden abordar distintos mercados con productos complementarios. En base a acuerdos entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos (bienes o servicios). Implica división de trabajo en la que cada agente o conjunto de agentes realiza etapas distintas del proceso productivo.

#### **Etapas del Encadenamiento Productivo - Chile**

- **Primera Etapa:**

Chile importa las partes (insumos) desde el país socio. Dichos insumos ingresan a Chile, casi en la mayoría de los casos, libres de arancel, siempre que cumplan con las normas de origen establecidas en el Acuerdo Comercial existente.

- **Segunda Etapa**

Es el proceso de transformación mínimo de esos insumos en Chile, requerido en los acuerdos, para convertirse en un bien final, los mismos que deben cumplir con la norma de origen para acogerse a la preferencia arancelaria que tiene ese bien en el mercado destino.

- **Tercera Etapa:**

Corresponde a la exportación del bien final, acogiendo a la tarifa preferencial que otorga el TLC entre Chile y el mercado destino.

#### **Ejemplo de Encadenamiento Productivo: Chile – Brasil**

En el 2008 Brasil, exportó más de 385 millones de dólares en cajas de cambio al mundo. Este proceso tuvo un pago de arancel de 18,6% para poder entrar a China. Sin embargo, empresas brasileras se asociaron con una empresa chilena para realizar un encadenamiento productivo para

producir parte de esa caja de cambio dentro del territorio Chileno, cumpliendo así con la norma de origen mínima establecida en el acuerdo entre Chile y China, como resultado, hoy esas cajas de cambio entran al país asiático con arancel 0%, generando que todos ganen en el proceso exportador.

### **Ventajas de un Encadenamiento Productivo**

Son diversas las ventajas que trae consigo un proyecto de este tipo:

- Aumenta el volumen de exportaciones de nuestros países
- Fortalecen las relaciones comerciales existentes entre nuestros empresarios.
- Exportan productos con mayor valor agregado.
- Desarrollan nuevas inversiones y empleos en el país.
- Ambos países se benefician de oportunidades.

#### **1.1.4.2.1.3. Consorcios de Exportación**

La realidad nos indica que con la globalización, muchos productos de menor precio inundan las perchas y compiten con los nuestros. El consumidor ecuatoriano dentro del país no es fiel a ninguna marca...En su gran mayoría, compra el producto de menor precio.

Un consorcio de exportación es una alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y de facilitar la exportación de sus productos mediante acciones conjuntas. También es un medio formal para la cooperación estratégica de mediano a largo plazo entre empresas que sirve para prestar servicios especializados a fin de facilitar el acceso a los mercados extranjeros.

Los miembros de un consorcio de exportación conservan su autonomía financiera, jurídica y de gestión. De esta manera las empresas pueden hacer cumplir sus objetivos estratégicos agrupándose en una entidad jurídica separada que no implica la pérdida de identidad de ningún miembro.

Es importante saber que no debe confundirse un consorcio con una cooperativa. Una cooperativa está encaminada a unir fuerzas de todos sus miembros a fin de aumentar su capacidad de negociación y de hacer el mejor uso posible de los medios de que dispone. En el caso de un consorcio, por el contrario, las debilidades comunes de los miembros constituyen el fundamento de la unión.

Un Consorcio de Exportación permite a varias empresas distribuir los costos fijos entre todas las empresas del grupo, manejar un departamento de exportación común con un Gerente de Exportación único que se dedique a buscar oportunidades de campo para todas las empresas del Consorcio. Generalmente se empieza a exportar a partir del segundo año.

### **Ventajas**

- Mayor poder de negociación con agentes, distribuidores, importadores, y en definitiva, clientes.
- Elaboración por el Promotor de un Plan Estratégico de Exportación para el Consorcio.
- Gama más completa de oferta de productos.
- Contratación de personal profesional de comercio exterior.
- Reparto de gastos entre los socios.
- Presentación ante las Administraciones Públicas (Estatales y Autonómicas), de las solicitudes de subvención para las acciones contempladas en el Plan Estratégico.

### **Tipos de Consorcio de Exportación**

Hay algunos que ofrecen sólo funciones básicas: traducciones y/o hacen investigación de mercado. No obstante, hay también que ayudan a los miembros a formular una estrategia completa de exportación, incluidas adquisiciones colectivas de insumos, asistencia jurídica, la creación de una marca del consorcio y otras formas de comercialización.

Los principales tipos de consorcios que se pueden distinguir son: **consorcios de promoción y los de ventas**. Dentro de esta clasificación puede determinarse la existencia de diversas variedades de consorcios de exportación:

Los que se refieren a una alianza creada para explorar mercados de exportación determinados compartiendo costos de promoción y logísticos:

- Consorcios de un sector y multisectoriales;
- Consorcios que agrupan a competidores y los que ofrecen bienes y servicios complementarios;

Los que constituyen una entidad que canaliza las exportaciones de los miembros:

- Consorcios regionales y los que comprenden a miembros de varias regiones;
- Consorcios orientados a una región determinada y los que realizan actividades a escala mundial.

### **Consorcios de promoción y de ventas**

De esta manera los *consorcios de promoción* se limitan a promover los productos de sus miembros y a ayudarlos a tener acceso a los mercados extranjeros. Las empresas asociadas hacen las ventas directamente.

Los *consorcios de venta*, por otra parte, realizan actividades de promoción comercial y organizan la venta de los productos de las empresas participantes.

Estos tipos de consorcios suelen controlar la calidad de los productos comercializados.

### **Consorcios de sector único y multisectoriales**

Los consorcios de *sector único* permiten que las actividades se centren en los productos de las empresas participantes, por cuanto son más homogéneos que los de las empresas que pertenecen a consorcios multisectoriales. Además, las empresas que realizan actividades en un sector concreto tienden a conocerse entre sí y a tener mayor conocimiento de los negocios de cada una que las que realizan actividades en varios sectores y esto mejorará la cooperación entre los miembros.

La principal ventaja de los *consorcios multisectoriales* es que pueden ofrecer una mayor variedad de productos. Las economías de costo se logran con ese tipo de consorcio a condición de que los productos sean lo suficientemente próximos de manera que se puedan aplicar a todos los bienes y servicios los mismos métodos de promoción.

Pese a la diversidad de empresas en un consorcio multisectorial, presentan una imagen común. Por ello, es esencial que los productos de los miembros sean compatibles en lo que se refiere a diseño y calidad. En tanto que el principal elemento que vincula a los miembros de un consorcio de un solo sector es su familiaridad entre sí y los artículos que producen, los miembros de los consorcios multisectoriales suelen compartir solamente la voluntad de tener acceso a mercados extranjeros.



#### **1.1.4.2.1.4. Distritos Industriales**

Los Distritos Productivos o industriales son agrupaciones de unidades productivas públicas, privadas y mixtas de PyMIS y PyMES espacialmente concentradas y sectorialmente especializadas que desarrollan complejas formas de colaboración para adquirir ventajas competitivas, mediante el aporte de servicios o/y productos con fines económicos y sociales.

El objetivo fundamental de esta cooperación es lograr una mayor estructura productiva y aumento de la capacidad tecnológica e innovadora (con acciones sociales y económicas) al facilitar el intercambio de competencias (tecnológicas, organizacionales y de comercialización) y de reducir los costos y riesgos asociados a los procesos de innovación, lo que permite la mejorar del desempeño y la competitividad entre las mismas.

#### **Actividades que desarrolla un Distrito:**

La utilización común de tecnología, el dictado de cursos de capacitación laboral en todos los niveles y mandos, compra común y abastecimiento de insumos, servicios profesionales (contaduría, legal, y asistencia técnica) y finalmente la promoción de la cultura, el deporte, la educación y la salud. El desarrollo conjunto de nuevos productos y servicios. La participación conjunta en eventos, rondas de negocios, misiones sociales, acciones comerciales, exposiciones, y la articulación institucional a nivel nacional, estatal, municipal y parroquial.

#### **Fases para la Conformación de un Distrito Productivo:**

- **Sensibilización:** Una vez finalizada la fase de estudio se realizan reuniones en territorio con empresarios, cooperativistas, y autoridades locales, interactuando además con autoridades nacionales y estatales. Se desarrollan acciones de sensibilización sobre los beneficios que el modelo Distritos Productivos ofrece a la adquisición de ventajas competitivas en función del bienestar social.
- **Estudio:** Se evalúa la socioeconómica, que incluye aspectos institucionales de las organizaciones productivas, las empresas, las comunidades y su entorno. Durante esta fase inicial se relevan y analizan, en coordinación con los agentes locales públicos y/o privados interesados una serie de indicadores que permiten discernir en el estado de situación inicial y evaluar la viabilidad en la aplicación del modelo.

- **Seguimiento:** El seguimiento del plan estratégico, existiendo la posibilidad de que esta tarea se realice junto con otras organizaciones del sector público (municipios, áreas del gobierno nacional) y por los propios empresarios y cooperativistas a través de las organizaciones contraparte del Programa, en aquellos casos de intervenciones conjuntas.
- **Organización y consolidación:** Esta fase inicia cuando en un área geográfica local determinada se asocian un conjunto significativo de las empresas y productores locales pertenecientes al mismo sector industrial, que poseen características productivas similares y/o complementarias y que buscan adquirir ventajas competitivas mediante diversas formas de colaboración establecidas en un plan de desarrollo estratégico.

#### **1.1.4.2.1.5. Consorcios Tecnológicos**

Es un subsidio que apoya el fortalecimiento de consorcios tecnológicos dedicados a desarrollar bienes o servicios innovadores, que impacten el mercado y presenten alto riesgo o incertidumbre (escasas posibilidades de financiamiento privado).

Los consorcios pueden estar constituidos por:

- Al menos 2 empresas nacionales.
- Una empresa nacional asociada al menos con:
  - un instituto o centro tecnológico, nacional o extranjero
  - una universidad nacional o extranjera
  - una empresa extranjera
- Una entidad tecnológica nacional con una empresa extranjera.

#### **1.1.4.2.2 Ventajas de la Asociatividad Empresarial**

##### **1.1.4.2.2.1 Sinérgicos**

- Posibilidad de alcanzar en cooperación objetivos imposibles de alcanzar individualmente.

- Acceder más eficazmente a la información: Mayor capacidad de percibir las oportunidades y las posibles sinergias intracluster como intercluster.
- Comprender el mapa completo de la cadena de valor para aprovechar las potencialidades implícitas.
- Conocer, compartir y beneficiarse de las mejores prácticas.
- Tener orientaciones estratégicas colectivas.

#### **1.1.4.2.2.2 Operativos**

- Facilitar la internacionalización, el acceso a nuevos mercados, las exportaciones y la comercialización en general.
- Facilitar la coordinación en general y el conjunto de las transacciones inter empresariales.
- Posibilitar comparaciones de rendimiento y logros continuos y visibles.
- Diseñar planes de formación específicos a todos los niveles.
- Aprovechar al máximo las capacidades tecnológicas y de innovación presentes en el sistema.
- Facilitar el intercambio de información y tecnología.
- Definir estándares comunes.
- Acelerar los procesos de innovación.
- Mejorar la eficiencia operativa.
- Favorecer la innovación.
- Compartir recursos, y aprovecharse así de las economías de escala generadas.
- Reducir o eliminar ciertos costes.
- Incrementar la productividad y la rentabilidad.
- Pervivir en el largo plazo con mayores garantías que individualmente.

#### **1.1.4.2.2.3 Intangibles**

- Incrementar la confianza con el resto de miembros del cluster y generar un importante capital social y relacional.
- Incrementar y difundir conocimiento tácito y explícito.
- Comprender mejor la complejidad del entorno y su vigilancia.
- Incrementar la autoconfianza, y posibilitar la consecución de mayores logros.
- Tener mayor capacidad de resistencia ante las crisis.

#### **1.1.4.2.2.4 Influencia e interlocución**

- Ser interlocutores privilegiados de la Administración/Gobierno.
- Ejercer una mayor influencia institucional en todos los ámbitos.

#### **1.1.4.2.3 Desventajas de un cluster**

La unión de varias empresas o Cluster no solo trae consigo beneficios para los sectores productivos. La desorganización, la mala planificación y la falta de estudios sobre la factibilidad de un Cluster pueden terminar en un desastre, ya que se puede crear falta de interés de los afiliados y/o empresarios y a una mala perspectiva del mismo.

- Al haber una mala planificación tanto espacial como comercial, los afiliados el Cluster puede perder factibilidad industrial y perder sus componentes haciendo caer a todos sus afiliados.
- La falta de estudios y proyectos pueden hacer que la planificación de un Cluster económico no posea la suficiente atracción para el sector empresarial, limitando la cantidad de núcleos empresariales que ingresen a este.

#### **1.1.4.2.4 Elementos comunes en las políticas cluster exitosas en el mundo**

- Cooperación focalizada en retos estratégicos
- Sentido de la realidad
- Compromiso a largo plazo
- Poder gobernar eficazmente
- Comunicación clara
- Confianza
- Factor humano

#### **1.1.4.2.5 Fases de los Cluster**

##### **1.1.4.2.5.1 FASE I: Cluster Incipiente**

- Escasez de relaciones productivas/comerciales sólidas entre los agentes de zona.
- Debilidad tecnológica (dependencia de tecnología y forzada adecuación a ella)

- Insuficiente demanda interna que permita un mínimo de escala de producción.
- Desarrollo institucional insipiente que agrava la falta de financiamiento e inversión.

#### **1.1.4.2.5.2 FASE II: Cluster Articulado**

- Articulación comercial entre los agentes.
- Ausencia de mejorada tecnología, existencia de solo técnica.
- Paulatina agregación de valor hasta obtención de un producto final. La respuesta a la demanda hacen que se genere estos eslabonamientos.
- Desarrollo institucional normativo y básico.

#### **1.1.4.2.5.3 FASE III: Cluster Interrelacionado**

- Fuertes relaciones productivas, comerciales y sociales entre los agentes participantes al interior del cluster.
- Dependencia tecnológica, mejoramiento de técnica.
- Demanda más sofisticada que requieren un volumen determinado de producción, por lo cual, la presencia de canales productivos y de asociación facilitan la interacción con la oferta.
- Desarrollo institucional y organizacional normativo y regulador básico.

#### **1.1.4.2.5.4 FASE IV: Cluster Autosuficiente**

- Integración entre las relaciones productivas y comerciales.
- Innovación tecnológica sobre la base de las necesidades que el cluster necesita satisfacer.
- Producción sofisticada que satisface la demanda local, regional y/o nacional, generando demanda para firmas de mercados externos a través del posicionamiento comercial.
- Desarrollo institucional y organizacional que fomenta y apoya las actividades asociadas al cluster.
- Coexistencia de la competencia y colaboración (lo que engloba una visión conjunta sobre los objetivos y necesidades del cluster) como un motor constante de la interrelación.

- Atracción de nuevos agentes, lo que va aumentando su autosuficiencia.

#### **1.1.4.2.6 Ejemplos de Asociatividad Empresarial**

##### **1.1.4.2.6.1 Brasil**

### **VALLE DE SINIOS**

#### **CLUSTER BRASILEÑO DEL CALZADO**

El cluster del calzado brasileño es una concentración de productores en pequeñas ciudades localizadas en el Valle de Sino (Novo Hamburgo – Rio Grande de Sul), posee madurez media y de creciente dinamismo que dedica su producción a un comprador de recursos bajos, sin que esto signifique la pérdida total en calidad y buen diseño del producto. El éxito de este cluster radica en la mayor tenencia de relaciones horizontales y verticales en su interior, lo que facilita una fuerte articulación entre empresarios.

El cluster del calzado es un asociación natural basada en la tendencia de materia prima para la producción de calzado. La esporádica intervención estatal no ha sido determinante en la concentración del cluster.

En cuanto a su estructura, casi un 50% de empresas pequeñas, seguidas por un 35% de empresas de tamaño medio. El grado de desarrollo de las relaciones entre empresarios experimento un crecimiento temporal de las empresas, el cual no ha logrado sostenerse en el tiempo.

Existen empresas grandes pero las pequeñas empresas son parte capital del cluster. El desempeño de este cluster no se basa en crecimiento articulado de empresas familiares sino más bien de pequeñas empresas que fueron afianzando paulatinamente sus respectivos procesos productivos al interior del cluster.

Uno de los mayores logros de este cluster es el aumento en los volúmenes conjuntos de exportación de calzado. Para apoyar esto se contó con la intervención de institucionales locales privadas para aumentar la capacidad enfrentar nuevos retos.

Durante la fase de exportación del calzado, hubo una limitada colaboración entre firmas para prolongar dicha situación. Sin embargo, el interés individual de cada empresario no permitió concretar plan alguno de

asociación y se convirtió en un elemento crítico para la consolidación del cluster.

Se evidencia cierta unión entre productores y compradores así como los proveedores de bienes. Una de las fortalezas de este cluster es la provisión de material para la confección de calzado. Existe una numerosa presencia de ofertantes de insumos, técnicos para la compostura de maquinaria, así como de una amplia variedad de productores de servicios (diseñadores freelance, consultores técnicos y financieros), lo que ha servido para facilitar su interacción al mercado internacional.

### CUSTER DE CALZADO EN EL VALLE DE SINO

<b>Productividad</b>	Ha logrado integrarse a los mercados mundiales por lo que la productividad a tenido que verse reforzada mediante acción de los agentes participantes en el cluster.
<b>Demanda</b>	Destinado al mercado externo principalmente. Son productos de calidad media que carecen de mayor grados de sofisticación en el diseño y producción
<b>Tecnología</b>	Desarrollo técnico sobre la base de la experiencia laboral de agentes que se concentraron en la zona para servir en la reparación de maquinas
<b>Normatividad</b>	La participación de agentes privados y las Instituciones desarrolladas ha sido más importante.
<b>Relaciones Productivas</b>	Relaciones productivas entre empresas para su objetivo determinado pero no lo es común en la acción empresarial.
<b>Inserción de Agentes</b>	Existen las condiciones para permitir la participación de nuevos agentes aunque no sea una apertura sostenida.
<b>Competencia Cooperadora</b>	Existe un buen grado de cooperación que responde al interés por aumentar la capacidad de producción, aunque no ha sido una estrategia sostenida. La colaboración entre firmas en baja.

#### 1.1.4.2.6.2 Chile

### ANTOFAGASTA

### CLUSTER CHILENO DEL COBRE

En Chile, el origen de una aglomeración minera se ha favorecido por la existencia de una concentración de grandes yacimientos –especialmente en el norte del país, importantes flujos de inversión extranjera y nacional, así como la existencia de un marco legal estable.

El Cluster Minero surge en un principio como un una aspiración de la Región de Antofagasta, zona donde se encuentra la mayoría de los grandes yacimientos en Chile. De hecho, desde el año 2000 el Cluster fue incorporado como uno de los lineamientos estratégicos de la Estrategia Regional de Desarrollo (ERD) de esta región.

La idea es poder generar un encadenamiento entre las grandes empresas mineras y la pequeña y la mediana industria proveedora de servicios. Hay múltiples ejemplos de esto en distintos lugares del mundo. La idea, en definitiva, es buscar que se pueda generar una mayor cantidad de trabajo y de servicios entre unos y otros, y que de esa manera la gran industria del cobre pueda aumentar su cantidad de compra y pueda generar una actividad adicional.

Un ejemplo concreto es -más allá de Antofagasta- lo que ocurre en la Octava Región, que no tiene recursos de cobre ni de oro, pero que ofrece una infraestructura establecida dentro del mundo minero como suministradora de servicios profesionales, capacidad técnica, investigación e insumos para la minería.<sup>2</sup>

### CUSTER CUPRIFERO DE LA REGION CHILENA

<b>Cooperadora</b>	Falta de integración entre agentes
<b>Inserción de Agentes</b>	El marco normativo busca incentivar la integración de nuevos agentes pero en la práctica no se consigue. Es un cluster incipiente denominado por las empresas extranjeras autosuficientes.

<sup>2</sup> (Periodismo de Verdad, 2009)



<b>Demanda</b>	Demanda estática por productos internos
<b>Institucionalidad y Normatividad</b>	Marco legal que fomenta las inversiones pero que logra pasar por la mera explotación.
<b>Productividad</b>	Alta productividad solo reflejada en las empresas de capital extranjero. El resto del cluster se mantiene en un estado bastante estático de desarrollo.
<b>Relaciones Productivas</b>	Las relaciones productivas focalizadas en el interior de las empresas de capital extranjero.
<b>Tecnología</b>	Alto nivel al interior de las empresas con capital extranjero, mientras las empresas locales se encuentran en desfases.

#### 1.1.4.2.6.3 Europa

**Figura No. 4**  
**Clusters en Europa**



Fuente: madridnetwork.org

## 1.1.5 Marco Conceptual

### 1.1.5.1 Conceptos

**Encadenamientos Productivos:** Es la alianza entre empresas de distintos países que según sus oportunidades por acuerdos comerciales firmados entre países pueden abordar distintos mercados con productos complementarios.

**Demanda:** La demanda en economía se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado.

La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor.

**Oferta:** En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado.

Está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la mezcla óptima de los recursos mencionados, entre otros.

**Agentes económicos:** Se refiere a la clasificación de las unidades administrativas, productivas o consumidoras que participan en la economía; en Cuentas Nacionales se consideran agentes económicos a las familias, empresas, gobierno y el exterior.

**Economías de escala:** Proceso mediante el cual los costes unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas

**Spin-offs:** Es un término anglosajón que expresa la idea de la creación de nuevas empresas en el seno de otras empresas u organizaciones ya existentes, sean públicas o privadas, que actúan de incubadoras. Con el tiempo acaban adquiriendo independencia jurídica, técnica y comercial.

**Cadena de valor:** Es modelo teórico que describe cómo se desarrollan las actividades de una empresa. Siguiendo el concepto de cadena, está compuesta por distintos eslabones que forman un proceso económico: comienza con la materia prima y llega hasta la distribución del producto terminado. En cada eslabón, se agrega valor, que es, en términos competitivos, la cantidad que los consumidores están dispuestos a pagar por un producto o servicio.

**Cluster:** Identifica una concentración geográfica y sectorial de empresas e instituciones que en su interacción generan innovación y conocimiento

especializado, afectando las posibilidades de crecimiento de las regiones, sin que ello signifique subsidiar malas prácticas.

**Mainstream:** Anglicismo que literalmente significa corriente principal, que se utiliza para designar los pensamientos, gustos o preferencias aceptados mayoritariamente en una sociedad

**Intracluster:** **Significa** lo que se desarrolla dentro del cluster o entre su cadena de valor inmediata

**Intercluster:** Es para lo que se realice entre distintos cluster para algún tipo de actividad pero con la intervención de otros cluster.

**Relaciones Verticales:** Un sistema está verticalmente integrado cuando los procesos administrativos, entendiéndose por ello la producción, transporte o distribución y venta de un determinado producto, se realizan por una misma empresa. La integración de dos empresas puede darse indistintamente hacia adelante, incorporando funciones de distribución y venta del producto o bien hacia atrás, desarrollando métodos de producción al interior de la industria.

**Relaciones Horizontales:** es una teoría de propiedad y control. Es una estrategia utilizada por una corporación que busca vender un tipo de producto en numerosos mercados. Para alcanzar esta cobertura de mercado, se crean multitud de empresas subsidiarias. Busca conseguir controlar o adquirir el dominio de los competidores.

**Sinergia:** Es acción y creación colectivas; es unión, cooperación y concurso de causas para lograr resultados y beneficios conjuntos; es concertación en pos de objetivos comunes.

**Normas de Origen:** Las normas de origen tienen por objeto determinar el país donde una mercancía fue producida, de conformidad con los criterios en ellas definidos. Se trata de normas necesarias para la ejecución de distintos instrumentos de política comercial, como la aplicación de derechos preferenciales de importación o la adjudicación de cupos arancelarios, y asimismo para la obtención de estadísticas comerciales.

**Inflación:** es el aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios.

**Devaluación:** es la reducción del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras.

**Freelance:** Se denomina trabajador *freelance* o *freelancer* (o trabajador autónomo, cuenta propia e independiente) a la persona cuya actividad consiste en realizar trabajos propios de su ocupación, oficio o profesión, de forma autónoma, para terceros que requieren sus servicios para tareas determinadas, que generalmente le abonan su retribución no en función del tiempo empleado sino del resultado obtenido, sin que las dos partes contraigan obligación de continuar la relación laboral más allá del encargo realizado

**Capítulo:** Significa un capítulo del sistema armonizado

**Partida:** Significa los primeros cuatro dígitos en el código de clasificación arancelaria bajo el sistema armonizado.

**Subpartida:** Significa los primeros seis dígitos en el código de clasificación arancelaria bajo el sistema armonizado.

**Superávit:** Se refiere a la diferencia de los ingresos sobre los gastos (egresos) en una organización durante un periodo determinado.

**Déficit:** describe la situación en la cual los gastos realizados en un determinado período, normalmente un año, superan a sus ingresos.

### 1.1.5.2 Nomenclaturas

**ISI:** Industrialización por Sustitución de Importaciones.

**PIB:** Producto Interno Bruto

**Pymes:** Pequeñas y Medias Empresas.

**ERD:** Estrategias Regional de Desarrollo.

**NMF:** Nación más Favorecida.

**CSP:** Cambio de Subpartida.

**CP:** Cambio de Partida.

**CC:** Cambio de Capítulo.

**MICSE:** Ministerio de Coordinación de los Sectores Estratégicos.

**WTM:** World Travel Market.

**INIAP:** Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias.

**EIA:** Estudio de Impacto Ambiental.

**CAN:** Comunidad Andina de Naciones.

**ATPDA:** Tratado de Preferencias Arancelarias Andinas y Lucha contra la Droga.

**RUT:** Registro Único Tributario.

**ACE:** Acuerdo Comercial Económica.

**AAE:** Acuerdo de Asociación Estratégica

## 2. CUERPO DEL TRABAJO

### 2.1. CAPITULO 2: Encadenamientos Productivos

#### 2.1.1. Criterios utilizados para detectar potenciales Encadenamientos Productivos.

Para identificar productos potenciales de encadenamientos productivos, se realizaron cruces de cifras de comercio (exportaciones e importaciones) entre Ecuador, Chile y el mercado de destino definido, es decir: Japón. A estas cifras se aplicaron filtros como por ejemplo, exportaciones de Ecuador e importaciones del mercado destino de aquellos productos que Chile no produce, o también exportaciones totales de Chile e importaciones totales del país destino para cada ítem arancelario, entre otros.

Para este manejo de bases de datos se utilizó la clasificación a 6 dígitos, es decir, a nivel de subpartida. La información obtenida se entrega en formato de listados que contienen cifras de exportaciones e importaciones, arancel NMF6, arancel preferencial del producto que califica origen chileno y la norma de origen que debe cumplir cada subpartida para acogerse a esa preferencia. La Nomenclatura utilizada es del año 2002.

Mediante este cruce de información se buscaron los siguientes objetivos:

1. Mostrar algunos productos o insumos potenciales que podrían terminar en un proceso productivo en Chile, o a su vez que la empresa que los produce en el país socio pueda establecer una filial en Chile y exportar desde allí y acogerse al beneficio arancelario.
2. Determinar nuevos productos o insumos que incrementen la oferta exportable de Ecuador y por ende de Chile.
3. Finalmente aumentar las exportaciones de los productos o insumos que el país socio o Chile ya exportan en la actualidad.

#### 2.1.2. Factores relevantes a tener en cuenta

- **Preferencia arancelaria que tienen en Chile los bienes importados desde el país socio:** El arancel promedio real aplicado a las importaciones totales en Chile el año 2008 fue del 1%.
- **Regla de origen que los bienes importados desde el país socio deben cumplir en Chile:** Esta regla determina que la preferencia

arancelaria sea otorgada solo a las partes involucradas en el acuerdo. Por esta razón los empresarios ecuatorianos interesados en realizar un encadenamiento productivo con Chile, deberán estudiar las reglas de origen para el bien en el **AAE Chile – Japón**, con el fin de cumplirlas y acceder a la preferencia arancelaria.

- **Regla de origen que deberá cumplir el producto final en el mercado de destino:** Revisar en el acuerdo comercial de Chile con el país de destino que el bien final, que ha tenido un proceso de transformación en Chile, cumpla con la regla de origen para acogerse al beneficio arancelario pactado en el acuerdo.
- **Preferencia arancelaria del producto final a exportar en el mercado de destino:** Conocer el arancel a pagar por el bien final en el mercado de destino, gracias a la preferencia que tiene Chile en ese mercado. Es importante tener en cuenta el año de entrada en vigencia del acuerdo comercial respectivo, ya que el calendario de desgravación es dinámico y el arancel va disminuyendo hasta llegar a cero.
- **Otros factores:** Normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, costos de transporte, infraestructura, estructuras impositivas, zonas francas, etc.

### 2.1.3. Reglas de Origen

Las reglas o normas de origen indican los requisitos que los materiales deben cumplir para que el producto en que se incorporan pueda gozar de la preferencia arancelaria negociada en un acuerdo comercial y por lo tanto son fundamentales para aprovechar las ventajas de ellos.

Existen dos clasificaciones para definir cuando un producto es originario:

1. Cuando los insumos son originarios del país, se pueden dar dos situaciones:
  - Totalmente obtenidos (ej.: minerales).
  - Cuando todos los insumos son originarios (ej.: conservas de pescado).
2. Cuando se utilizan insumos provenientes de terceros países en la elaboración de un producto final. En este caso, para que dicho producto sea originario es necesario que haya sido objeto de una

transformación suficiente. Para definir cuando esa transformación ha sido suficiente para calificar como originario, existen tres criterios<sup>7</sup> que no son necesariamente excluyentes y que pueden ser utilizados de manera complementaria:

- **Cambio arancelario:** una mercancía califica como originaria cuando el bien final se ubica en una posición arancelaria diferente a la de los materiales no originarios. Puede ser a diferentes niveles del sistema de clasificación arancelaria: CSP8 (Cambio de Sub-partida), CP9 (Cambio de Partida) o CC10 (Cambio de Capitulo). La Figura N° 5 muestra un ejemplo en el cual se cumple la Norma de Origen de cambio de clasificación arancelaria, en este caso se trata de Cambio de Partida (CP) y por tanto el producto final (en el ejemplo es chocolate) se puede acoger al arancel preferencial del TLC Chile-China.

**Figura No. 5**



Fuente: Direcon

- **Valor de Contenido Regional:** este método se representa a través de una fórmula que cuantifica el valor agregado que se otorga en la producción del bien en relación con el valor de los materiales no originarios. La Figura N° 6 muestra un ejemplo de fórmula para el cálculo del Valor de Contenido Regional.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> (Información Estratégica de Comercio Internacional, 2009)



Figura No. 6

**VALOR DE CONTENIDO REGIONAL**

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

VCR = Valor de Contenido Regional  
VA = Valor Ajustado del Bien (normalmente FOB)  
VMN = Valor Mercancías No Originarias (normalmente CIF)

Esta fórmula es una de las más usadas para el cálculo del VCR.  
La fórmula y el porcentaje requerido dependerán de cada Acuerdo.

Fuente: Direcon

- **Requisitos específicos:** este método da cuenta de los procesos productivos que se consideran necesarios para que el bien sea considerado originario. Ejemplo: cuando se requiere que productos del sector textil sean cortados y cocidos en el territorio de un país parte.<sup>4</sup>

#### 2.1.4. Modalidades de Encadenamientos Productivos

El proceso de integración productiva se logra a través de dos modalidades. En ambos casos, es sobre aumentar la oferta exportable actualmente, mas no de sustituir o como un desvío de su producción. A continuación se detallan las dos modalidades.

- **Asociatividad**

Alianza estratégica entre Chile y el país socio, con el fin de transformar un insumo/producto que cumpla origen en Chile y exportar el producto final al mercado destino seleccionado con el cual se tiene ventaja arancelaria gracias a los acuerdos comerciales.

<sup>4</sup> (Información Estratégica de Comercio Internacional, 2009)

- **Inversión**

El empresario del país socio decide instalar su empresa en Chile y exportar a los países con los cuales se tiene ventajas arancelarias.

Esta modalidad trae consigo un estudio más acabado, de aspectos sobre legislación interna, beneficios tributarios, existencia de Acuerdo de Doble Tributación, etc. Esta modalidad también puede ser a la inversa, es decir, la instalación de la empresa chilena en el país socio.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> (Información Estrategía de Comercio Internacional, 2009)

## 2.2. Capítulo 3: Ecuador

### 2.2.1. Cifras Macroeconómicas

Tabla N. 1

#### CIFRAS MACROECONÓMICAS DEL ECUADOR

PIB	US\$ 23.264 millones año 2008
Población	13,923.993 (año 2008)
PIB per capita	1.67
Moneda	Dólar USA (Economía Dolarizada desde Marzo del 2000)
Exportaciones totales	US\$ 13´765.711,14 (año 2009)
Importaciones totales	US\$14´068.976,32 (año 2009)
Exportaciones a Chile	US\$ 899.513,92 (año 2009)
Importaciones desde Chile	US\$ 469.151,13 (año 2009)

Fuente: Banco Central del Ecuador, Prochile

### 2.2.2. Comercio Exterior

El comercio exterior ecuatoriano totalizo \$27´834.687,46 mil millones el 2009. Con un Balanza Comercial de \$-303.265,18. Las exportaciones llegaron a \$13´765.711,14 mil millones mientras las importaciones sumaron \$14´068.976,32 mil millones ese mismo año. En el gráfico No. 1 se puede observar la evolución de las exportaciones e importaciones ecuatorianas desde el 2005 al 2009.

La misma que muestra un incremento de en las exportaciones efectuadas en este periodo excepto en el 2009 que se encuentra un leve déficit.

Estados Unidos fue el principal destino de las exportaciones ecuatorianas en el 2009, con una participación del 33,21%; seguido por Panamá con un 14,26% y en tercer lugar a Perú con el 6,80% de participación. El detalle de

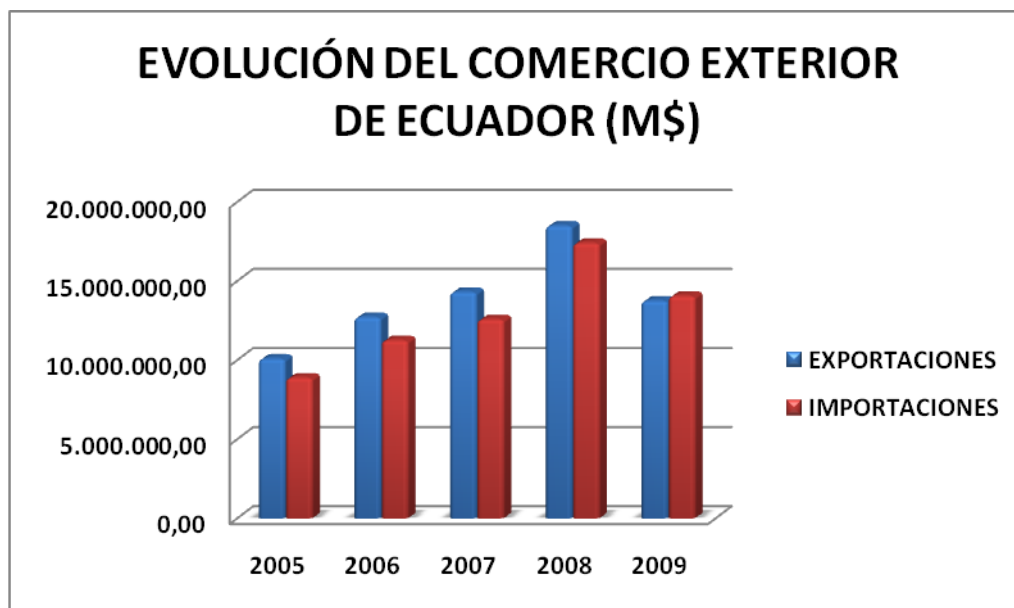
los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas durante el 2009 se puede ver en el gráfico No. 2

En lo relativo a las importaciones a Ecuador desde el mundo, se tiene que en el 2009 el principal origen fue Estados Unidos con un 25,42%; lo sigue Colombia con un 10,41% y en tercer lugar se encuentra China con un 7,47%. En gráfico No. 3 muestra el detalle de los principales orígenes de las importaciones a Ecuador durante el 2009.

Dentro de los principales productos exportados por Ecuador al mundo durante el 2009 se encuentran: Aceites crudos de petróleo (45,65%), Banano (14,5%) y Crustáceos (4,76%). Por otra parte los principales productos importados al Ecuador fueron: Aceites de petróleo (8,68%), Los demás aceites (5,4%) y Automóviles de turismo (4,19%).

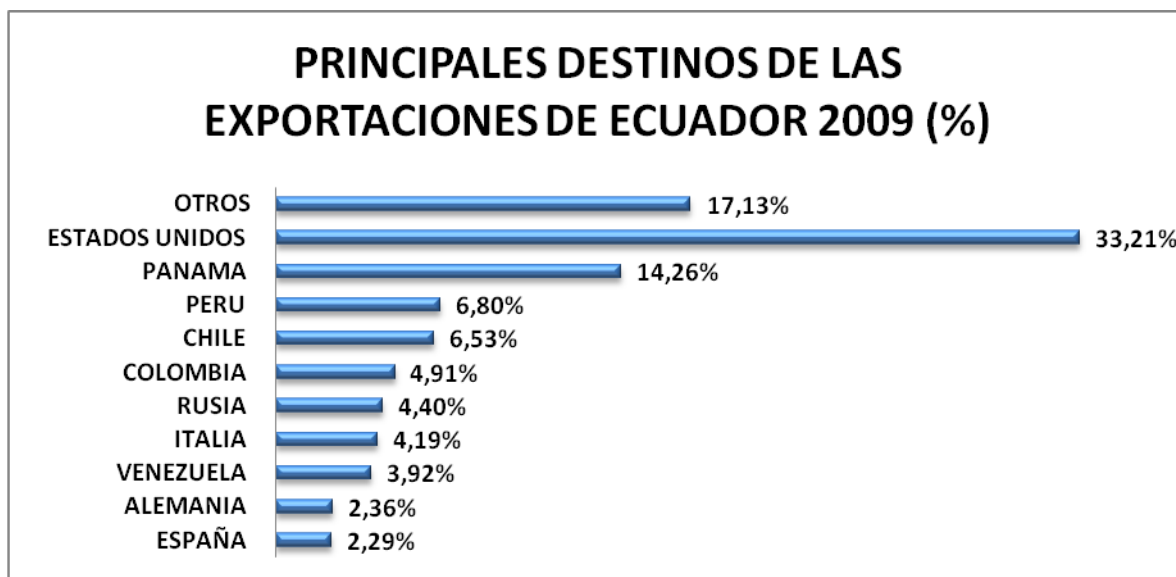
En las Tablas No. 2 y No. 3 podemos observar a detalle los 10 principales productos exportados e importados por Ecuador.

**Gráfico No. 1**



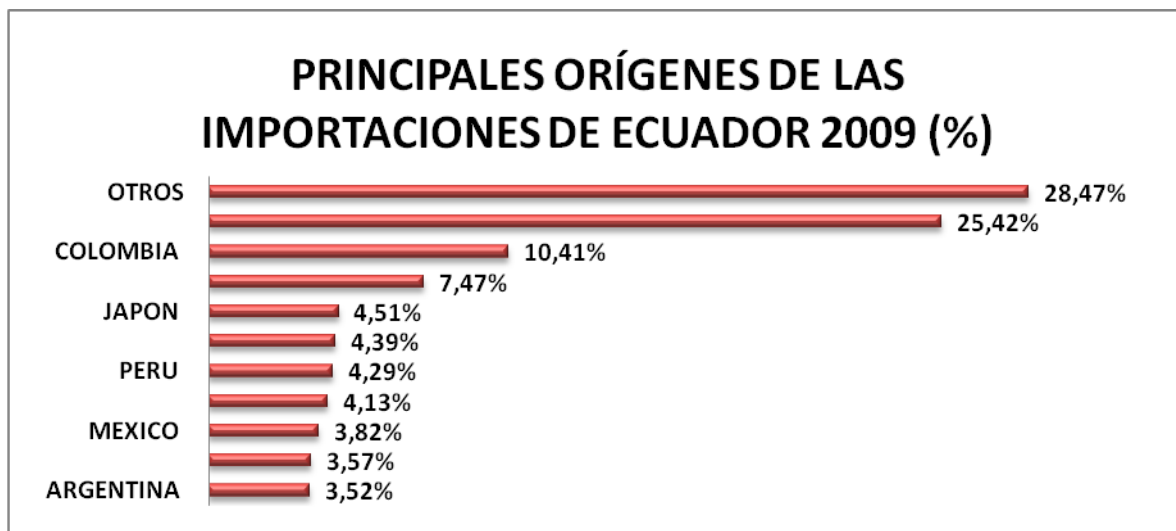
Fuente: [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)

**Gráfico No. 2**



Fuente: [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)

**Gráfico No. 3**



Fuente: [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)

**Tabla N. 2**

<b>PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR 2009</b>		
<b>PRODUCTOS</b>	<b>FOB MILLONES US\$</b>	<b>(%)</b>
Aceites Crudos de Petróleo	6,284,100.08	45,65
Banano o Plátanos	1,995,423.98	14,5
Crustáceos	655,590.78	4,76
Conservas de Pescado	625,587.05	4,54
Aceites de Petróleo o mineral	594,905.70	4,32
Flores y Capullos	514,709.04	3,74
Cacao en Grano	334,925.43	2,43
Aceite de Palma	141,292.68	1,03
Filtes de Carne de Pescado	132,828.82	0,96
Automoviles de turismo	123,326.05	0,9
Otros		17,17

Fuente: [www.exportaecuador.org](http://www.exportaecuador.org)

**Tabla No. 3**

<b>PRINCIPALES IMPORTACIONES DE ECUADOR 2009</b>		
<b>PRODUCTOS</b>	<b>CIF MILLONES US\$</b>	<b>(%)</b>
Aceites de Petróleo	1,309,253.71	8,68
Los demás aceites	814,766.59	5,4
Automoviles de Turismo	632,560.37	4,19
Medicamentos	577,739.92	3,83
Vehículos de carga mercadería	479,642.73	3,18
Gas de petróleo	403,213.50	2,67
Aparatos de telefonía	306,622.18	2,03
Tubos y Perfiles huecos	255,903.61	1,7
Maquinas para procedos de datos	223,013.91	1,48
Pescado Congelado	213,902.44	1,42
Otros		65,42

Fuente: [www.exportaecuador.org](http://www.exportaecuador.org)

### 2.2.3. Acuerdos Comerciales

El Ecuador forma parte de varias organizaciones y dentro de ellas establece acuerdos multilaterales generales y específicos en materia comercial.

Acuerdos Comerciales en vigor se detallan en la Tabla No. 4

**Tabla No. 4**

<b>Acuerdos multilaterales</b>	
<b>Pais(es) miembros</b>	<b>Fecha de suscripción</b>
Miembros de la OMC	21-ene-96
<b>Uniones aduaneras</b>	
<b>Pais(es) miembros</b>	<b>Fecha de suscripción</b>
Comunidad Andina	26-may-69
<b>Acuerdos Marco</b>	
<b>Pais(es) miembros</b>	<b>Fecha de suscripción</b>
Comunidad Andina-MERCOSUR (ACE 59)	18-oct-04
Comunidad Andina-MERCOSUR (ACE 56)	06-dic-02
<b>Acuerdos de alcance parcial</b>	
<b>Pais(es) miembros</b>	<b>Fecha de suscripción</b>
Comunidad Andina - Argentina (ACE 48)	29-jun-00
Comunidad Andina - Brasil (ACE 39)	12-ago-99
Cuba (ACE 46)	10-may-00
Chile (AAE 65)	01-ene-2010
México (ACE 29)	31-may-93
Paraguay	15 septiembre 1994
Uruguay	01-may-94

Fuente: [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)

### 2.2.4. Sectores productivos

#### Sectores Productivos y Estratégicos

Actualmente Ecuador quiere atraer la inversión privada, nacional o extranjera direccionada principalmente a sustituir las importaciones, a innovar en tecnología y a la creación de empleos. Es indispensable además que los empresarios e inversionistas cumplan con las cuatro éticas planteadas por el Presidente de la República.

- Ética con el consumidor
- Ética con los trabajadores
- Ética con el medio ambiente
- Ética tributaria

El estado Ecuatoriano regula algunos sectores, denominados estratégicos a través del MICSE. Las inversiones privadas podrán realizarse en los sectores productivos sin ninguna restricción.

El gobierno busca crear una inversión productiva inteligente al cumplir con las 4 éticas propuestas y logrando relaciones comerciales a largo plazo, que apalanquen la generación de empleos y transferencia de tecnología.

El Ecuador ha determinado 14 sectores como principales para el fomento productivo:

#### **2.2.4.1. Turismo**

El turismo es un eje fundamental para la reactivación económica, la generación de empleo, la inversión local y extranjera, el desarrollo de infraestructuras hoteleras, puertos y vías; pero, sobre todo, un atractivo de divisas para Ecuador.

#### **Demanda Internacional**

La variedad de paisajes, fauna y grupos étnicos y las numerosas posibilidades de realizar turismo, ya sea rural, de aventuras, de negocios o cultural hacen de este país andino un destino turístico muy atractivo, sobre todo, para visitantes de Europa, cuyos gustos actuales y tendencias se identifican con la oferta de Ecuador. La dolarización ha favorecido tanto el turismo interno como el internacional. A pesar de ello, los ecuatorianos siguen prefiriendo como destino de sus vacaciones El Caribe y los extranjeros lugares que realizan notorias campañas promocionales y publicitarias como Argentina, México o Brasil.

El sector turístico ecuatoriano ha empezado a desarrollarse recientemente, por lo que aún existe una gran necesidad de inversión para mejorar las infraestructuras y la imagen de Ecuador, a veces estereotipada y otras desconocida, en muchos países.



## **Entrada de Turistas al Ecuador**

En el 2006 visitaron Ecuador aproximadamente 840.000 turistas, que generaron unos 700 millones de dólares. El número de turistas va en aumento y para el 2010 las autoridades estiman que medio millón de personas visitarán la capital.

## **Estrategia del Estado**

El Estado está aplicando un Plan Integral de Marketing Turístico en varios países de Europa y América, con la finalidad de incrementar las visitas a Ecuador en los próximos 10 años, objetivo primordial del Fondo Mixto de Promoción Turística de Ecuador. Además, Ecuador ha incrementado su presencia en ferias internacionales como FITUR en Madrid, ITB en Alemania y WTM en Londres, donde ha obtenido recientemente varios reconocimientos.

### **2.2.4.2. Alimentos frescos y procesados**

#### **Sector Acuícula – Camaronero**

**Crecimiento:** 18% en valores FOB y 15% en toneladas entre 2004-2008

**Exportaciones:** USD 682 millones y 125 mil toneladas en el año 2008

**Principales Destinos:** Estados Unidos y la Unión Europea

**Principales Productos:** Camarones Congelados

#### **El valor agregado es exigido en la UE y los Estados Unidos**

En Estados Unidos, el mercado de camarón tiene varias oportunidades en el campo de productos procesados, como por ejemplo: camarones listos para asar, procesados con colas limpias cubiertas con ingredientes exóticos, preparados para cóctel. En la Unión Europea las preparaciones o comidas “listas para comer” toman cada vez mayor fuerza. Las principales presentaciones son: fresco al natural, cocidos con salsas o especias, fritos o apanados.

#### **Oportunidades Comerciales en Europa**

La producción ineficiente de la acuicultura en la Unión Europea debido a los altos costos, dificultades técnicas y la creciente competencia de otros productores incentiva las importaciones desde países en vías de desarrollo como el Ecuador. Puntualmente un mercado europeo atractivo para nuestro

producto es el de Alemania, pues Alemania es el único país en Europa que registra un incremento de las importaciones de camarón en el 2009 (volumen y valor).

### **Producto tradicional con una oferta y demanda creciente**

Se estima que en el año 2007 el mundo importó más de 10.5 miles de millones de dólares del producto y los 20 principales países compradores representaron el 93% de estas importaciones, siendo los tres líderes Estados Unidos, Japón y España con el 29%, 16% y 11% respectivamente. Ecuador realizó exportaciones significativas a estos países en el año 2008. Estados Unidos fue su principal destino, España el tercero y Japón el noveno.

### **Países asiáticos son nuestra principal competencia**

Vietnam es el mayor exportador de camarón seguido de Tailandia, India e Indonesia. Ecuador se encuentra posicionado en el quinto lugar del ranking de los mayores exportadores a nivel mundial. No obstante, nuestro país mostró el mejor desempeño en sus exportaciones, puesto que registra un crecimiento promedio del 24% anual entre 2003-2007 en términos FOB, porcentaje muy superior al promedio mundial que es del 3%.<sup>6</sup>

#### **2.2.4.3 Energías renovables (Bio-energía y alternativas)**

### **Objetivos Estratégicos del Ministerio de Electricidad y Energía Renovable**

1. Incrementar el uso de energías renovables mediante el desarrollo de estudios de factibilidad que permitan el aprovechamiento de las fuentes de energía de carácter renovable disponibles en el país
2. Mejorar la eficiencia energética de los sectores comerciales, industriales y residencial
3. Incrementar los niveles de satisfacción de los ciudadanos usuarios de energía eléctrica
4. Recuperar el rol del Estado en la gestión del sector eléctrico
5. Regular y controlar las aplicaciones pacíficas de la energía atómica a nivel nacional mediante el desarrollo de proyectos de investigación y formación de profesionales de alto nivel

---

<sup>6</sup> (Goeconomicaeduc, 2008)

## **Propuestas del Gobierno:**

El Gobierno actual propone las siguientes fuentes de Energía Renovable:

### **Hidroeléctricas**

Es generación de energía utilizando el agua como recurso renovable para la generación eléctrica. El gobierno nacional comenzó la construcción de plantas hidroeléctricas, para suplir el déficit de generación de energía que se mantiene actualmente, así como abaratar los costos de la energía eléctrica. Los proyectos son Ocaña, Paute Sopladora, Coca Codo Sinclair, Mazar, Baba y Toachi Pilatón.

### **Energías Eólica**

La electricidad producida a partir del viento, se renueva en forma continua y está libre de los gases tóxicos que provocan el efecto invernadero. Existe la propuesta del Gobierno Nacional junto con el Programa de las Naciones Unidas el: Desarrollo, el primer parque eólico del país ubicado en la Isla San Cristóbal del Archipiélago de Galápagos, brinda alrededor de 2400 kilovatios (Kw) de electricidad limpia, para atender la demanda de energía de la isla.

### **Panales Fotovoltaicos**

Es otra forma de energía renovable que puede ser utilizada en áreas alejadas que no se encuentran a la red eléctrica. El aprovechamiento Solar Térmico mediante Colectores Solares, para el calentamiento del agua en Industrias, Hoteles, Hospitales y principalmente en residencias. Los efectos del Calentamiento Global que ya han comenzado, y el hecho de que las reservas hidrocarburíferas se agotan en el mundo, constituyen dos motivos para el despegue de la Energía Renovable.

El Gobierno incluye otras energías renovables como los Biocombustibles: El biodiesel, etanol y combustibles alternativos como el gas natural.

### **Planes Ejecutados:**

El Gobierno de Ecuador presentó el plan piloto **Ecopaís**, que inicia la comercialización de un biocombustible conformado con gasolina y un 5% de etanol anhidro proveniente de la caña de azúcar. Petroecuador, señaló que con Ecopaís se podría lograr la “reducción de un 15 por ciento en las importaciones de nafta de alto octanaje”.

#### **2.2.4.4. Productos farmacéuticos y químicos**

##### **Sudamérica: un mercado importante para el Ecuador**

Las exportaciones del sector químico farmacéutico representan entre el 3% y 5% dentro de las exportaciones ecuatorianas no petroleras y los principales mercados de destino de estos productos son los países sudamericanos, especialmente Colombia y Perú, Venezuela, Bolivia y Brasil.

##### **Incremento de las importaciones mundiales**

Las importaciones mundiales de productos del sector de químicos y fármacos han tenido un crecimiento anual bastante representativo, en el año 2008 crecieron a una tasa de aproximadamente 18% y su mercado total fue de 1.217 mil millones de dólares.

##### **Proyecciones**

Se estima que el mercado total de los químicos y fármacos será de aproximadamente 3,007.9 mil millones de dólares en el año 2012, equivalente a un crecimiento de 28.9% si se lo compara con el año 2007. Los fármacos independientemente alcanzarían un crecimiento del 19.3% con un valor de mercado de 734 mil millones de dólares.

##### **Tendencias**

Dentro de los fármacos, los segmentos cardiovascular y sistema nervioso fueron los más lucrativos en el 2008, los fármacos de venta libre son muy importantes en este mercado ya que crecieron en un 3.9%. Dentro del sector de los químicos, segmentos como el de las resinas, caucho y fibras sintéticas fueron las industrias más lucrativas en el 2007.

#### **2.2.4.5. Biotecnología (bioquímica y biomedicina)**

La biotecnología es una herramienta que permite utilizar los conocimientos desarrollados por las ciencias como la química, la biología, microbiología, genética, etc., para la elaboración de nuevos productos.

Esta disciplina utiliza seres vivos o parte de éstos para producir nuevos productos o para lograr el mejoramiento de plantas o animales o el desarrollo de microorganismos con usos específicos.

A nivel mundial, con respecto a la sanidad, las grandes medicinas del futuro

estarán basadas en descubrimientos de la ingeniería genética y biología molecular, que es una rama de la biotecnología.

En el ámbito de los procesos industriales se involucra en la identificación de nuevos materiales, de nuevos componentes y tecnologías de la producción. En el sector agroalimentario, la Biotecnología es una de las áreas que más posibilidades está generando. Por último también influye en las energías renovables, con la identificación de nuevos cultivos energéticos no alimentarios para generar biomasa.

Sin lugar a duda, Ciencia e Innovación se centrara "en la generación del conocimiento y su transferencia al sector productivo para poner en marcha medidas anticíclicas y transferir el conocimiento que nuestros investigadores generan a la iniciativa privada"

En el Ecuador, la biotecnología se mantiene en una fase de desarrollo inicial por lo que es prioritario formar personas con sólidos conocimientos en esta área con el fin de generar conocimiento y aportar soluciones a las demandas de los ciudadanos.

**Figura No. 7**

**PANORAMA GENERAL DE LAS EMPRESAS DE BIOTECNOLOGÍA EN EL MUNDO.**  
**AÑO 2006**  
*(En millones de dólares, en cantidad)*

	Mundo	Estados Unidos	Europa	Canadá	Asia-Pacífico
<b>Datos de empresas públicas</b>					
Ingresos	72 478	55 458	11 489	3 242	3 289
Gastos en I&D	27 782	22 865	3 631	885	401
Número de empleados	190 500	130 600	39 740	7 190	12 970
<b>Número de empresas</b>					
Empresas públicas	710	336	156	82	136
Empresas públicas y privadas	4 275	1 452	1 621	465	737

Fuente: Ernst & Young (2007).

### Proyecto de Constitución

Art. 401.- Se declara al Ecuador libre de cultivos y semillas transgénicas. Excepcionalmente y solo en caso de interés nacional debidamente fundamentado por la Presidencia de la República y aprobado por la Asamblea Nacional se podrán introducir semillas y cultivos genéticamente modificados. El Estado regulará bajo estrictas normas de bioseguridad el uso y desarrollo de biotecnología.

## **El país tiene banco de genética tradicional**

El INIAP posee un banco de bermoplasma en el que se mantiene y conservan los distintos componentes de la biodiversidad bilogocias en semillas.

Ahí se encuentran alrededor de 400 especies cultivables con mas de 10200 clases de semillas. El director del ente Julio Cesar Delgado dijo que Ecuador no tiene biotecnología moderna, ni cuenta con los recursos y menos los estudios para desarrollar este tipo de investigación en cultivos, aclaro que se trabaja con genética tradicional, es decir el cruce de plantas de la misma especie con ciertas especificaciones, como resistencia. Es un proceso sin introducción de genes de otras especies.<sup>7</sup>

### **2.2.4.6. Servicios ambientales**

Los servicios ambientales abarcan una amplia gama de servicios ofertados con el fin de apoyar al desarrollo nacional, tanto en obras de infraestructura como con la preservación del medio ambiente. A continuación se detallan los servicios ambientales que empresas ecuatorianas brindan.

- **Auditorías Ambientales:**
  - ✓ Evaluación de la situación ambiental de las empresas.
  - ✓ Análisis, pruebas y verificación del cumplimiento de la legislación y reglamentación ambiental vigente.
  - ✓ Evaluación de los pasivos ambientales de actividades, obras o empresas.
  - ✓ Mediciones varias.
  - ✓ Elaboración de documentos ambientales exigidos a las empresas, obras, actividades o proyectos, del rubro industrial, minero, petrolero, de comercio o de servicios:
    - ✓ Fichas ambientales
    - ✓ Registros ambientales industriales RAI
    - ✓ Manifiestos ambientales
    - ✓ Informes ambientales anuales

---

<sup>7</sup> (InvestEcuador, 2010)

- ✓ Planes de manejo ambientales
- ✓ Análisis de riesgos ambientales
- ✓ Planes de contingencias
- ✓ Planes de cierre de empresas o actividades
- ✓ Otros documentos ambientales

Gestión de la aprobación de los documentos ambientales, ante las autoridades ambientales pertinentes (Prefecturas, Municipios, Ministerios) hasta la obtención de la Licencia Ambiental.

Asesoramiento ante notificaciones, inspecciones, citaciones, etc. por parte de las autoridades

- **Estudios de Impacto Ambiental**

Se llama evaluación de impacto ambiental o estudio de impacto ambiental (EIA) al análisis, previo a su ejecución, de las posibles consecuencias de un proyecto sobre la salud ambiental, la integridad de los ecosistemas y la calidad de los servicios ambientales que estos están en condiciones de proporcionar.

La EIA se ha vuelto preceptiva en muchas legislaciones. Las consecuencias de una evaluación negativa pueden ser diversas según la legislación y según el rigor con que ésta se aplique, yendo desde la paralización definitiva del proyecto hasta su ignorancia completa.

El EIA se refiere siempre a un proyecto específico, ya definido en sus particulares tales como: tipo de obra, materiales a ser usados, procedimientos constructivos, trabajos de mantenimiento en la fase operativa, tecnologías utilizadas, insumos, etc.

- **Auditorias en Seguridad Industrial**

- ✓ Diagnóstico de la empresa en cuanto a seguridad y salud ocupacional.
- ✓ Asesoramiento en normativa técnica sobre seguridad industrial.
- ✓ Inspección y auditorias de seguridad industrial.
- ✓ Elaboración de planes de seguridad e higiene industrial.
- ✓ Diseño e implementación de sistemas de gestión de seguridad y salud ocupacional basados en la norma OHSAS 18001 .
- ✓ Capacitación en gestión y aspectos técnicos de seguridad y salud ocupacional.

Se realiza:

- ✓ Diagnóstico o revisión ambiental de la situación de la empresa.
- ✓ Identificación de las prácticas ambientales existentes.
- ✓ Evaluación del grado de cumplimiento de la legislación o reglamentación ambiental vigente.
- ✓ Diseño de programas de gestión ambiental, procedimientos, registros y otros requisitos necesarios para implementar una gestión ambiental, de acuerdo a la Norma ISO 14001 .
- ✓ Asesoramiento en la implementación del sistema.
- ✓ Capacitación en Auditorías internas de la Gestión Ambiental implantada.

- **Sistemas de Calidad**

Los servicios de gestión de la calidad incluyen la implementación de la norma ISO 9001 :

Estas normas no son criterios de control de calidad. Eso, se da simplemente por supuesto. Además que es muy complicado de superar las calidades de los productos solo con medios técnicos ya que esta mejora tecnológica no se la obtiene tan fácil a un bajo costo. Por lo resulta mejor avanzar con otros aspectos de la compañía, que sin duda impactan en el producto final.

La norma ISO 9001 de excelencia tiene su origen en el consumidor, porque es el quien exige productos de mas calidades y se cree que para satisfacer las necesidades de los consumidores de la mejor manera, se debe seguir la forma de organización de empresa sugerida por la norma ISO 9001 que . además de cumplir con la orientación hacia el consumidor, la norma pide la motivación del personal de la empresa.

- **Monitoreo de Ruido y Luminosidad**

El ruido no solo es una cuestión de molestia o incomodidad, ya que su presencia desencadena desde leves hasta graves daños en la salud humana. Al respecto se conoce efectos psicológicos y sociales, tales como el estrés, irritabilidad, falta de concentración, problemas de comunicación, interferencia de la comunicación hablada, perturbación del sueño, del descanso y la relajación, impidiendo la concentración y el aprendizaje, tendencia a actitudes agresivas, dificultades reobservación, baja de rendimiento y lo que es más grave, estados de cansancio y tensión que pueden degenerar en enfermedades de tipo nervioso y cardiovascular. Otros efectos físicos asociados a la exposición al ruido, se presentan como



dolor de cabeza, hipertensión, disminución de la capacidad auditiva hasta la sordera total.

Existe una amplia gama de instrumentos para medición de ruido ambiental e industrial para cumplir con las distintas normas ambientales y ocupacionales. Se cuenta con equipos de medición puntual hasta con instrumentos para medición de ruido y análisis de frecuencia en tiempo real.

También se cuenta con equipos (Dosímetros) para medición del ruido a nivel ocupacional.

### **Monitor de Área para Gases Combustibles y Tóxicos**

Poseemos instrumentos que permiten monitorear continuamente gases combustibles o tóxicos. Monitores fijos que poseen uno o dos canales para instalación de sensores remotos hasta una distancia de 4000 pies. Son equipos de fácil instalación y operación.

Posee relay de alarmas flexibles, bocina integrada y muchas otras características de acuerdo a la necesidad del cliente.

#### **2.2.4.7. Metalmecánica**

### **Estudio Técnico para la Identificación de una Política Comercial para el Sector Metalmecánico del Ecuador**

#### **HIERRO Y ACERO**

#### **Producción Mundial**

De acuerdo a la Organización World Steel, la producción mundial de acero mundial creció a un promedio superior al 3% en los últimos 60 años, y solamente en los últimos 8 años casi duplicó esa tasa.

China se ubica en el primer lugar como productor mundial con el 36% de la producción total, a este país le sigue Japón, Estados Unidos, Rusia e India.

## **Consumo Mundial y del Ecuador**

Asia consume sobre el 55%, Sudamérica el 3%, Europa el 16% y Estados Unidos el 12%. De América Latina Brasil, Venezuela y Colombia consumen el 80%. Ecuador no llega ni al 1% del consumo en América del Sur.

Los datos de consumo desde el año 2008 indican que ha existido una contracción del consumo hasta finales del 2009, sin embargo existen fuertes posibilidades de que para el año 2010 la industria vea recuperar su ritmo, en particular basado en los consumos de las economías emergentes.

## **Producción Nacional**

De acuerdo a datos de FEDIMETAL, la producción nacional, apenas alcanza el 10% de la demanda de la industria, debiendo importar la diferencia. La producción nacional se obtiene mediante procesos de fundición de chatarra.

### **Comercio Exterior:**

El total importado en el período 2004-2009 frente al total exportado en el mismo período: *Fabricación de Productos primarios de hierro y de acero*

Exportaciones: 209,210    Importaciones: 4,790,169

## **INDUSTRIA AUTOMOTRIZ**

### **Industria Ensambladora de Vehículos**

La industria automotriz nacional ha presentado ritmos de crecimiento importantes en las ventas anuales. Los datos para el período 2001- 2009 indican que el sector vendió en el año 2008 sobre las 112.000 unidades (entre unidades ensambladas localmente y unidades importadas) para luego caer a 92.000 unidades en el 2009. Las unidades ensambladas localmente representan en promedio el 35% del total vendido.

### **Producción Nacional: Exportación**

Existen tres ensambladoras que son: Aymesa, Ómnibus BB y Maresa, cuya producción se destina tanto al mercado local como de exportación. De acuerdo a los datos en el 2007 se ensamblaron cerca de 60.000 unidades, lo que significó un incremento del 24% respecto al año anterior, de este número

de unidades más del 50% se destinó a exportación. Las cifras demuestran que Ómnibus BB es la mayor exportadora de vehículos ensamblados localmente.

Aproximadamente el 70% del total exportado correspondió a esa empresa. El principal mercado fue Colombia, seguido de Venezuela.

### **Importaciones**

De acuerdo a datos del 2007 en relación con la importación, se observa que las importaciones de vehículos tipo automóvil ocupan el primer lugar, con un 40%, seguidos de los vehículos Todo Terreno (24%), y buses y camiones (18%). Las importaciones provienen de Corea, Japón, Colombia y Brasil.

### **ESTRATEGIAS SECTORIALES**

Estrategia 1: Desarrollo de Productividad y Calidad para Exportación

Estrategia 2: Promover la Asociatividad a través del fortalecimiento de Cadenas Productivas del Sector

Estrategia 3: Promover los procesos de Desagregación Tecnológica del Sector

Estrategia 4: Desarrollo y Acceso a mercados

Estrategia 5: Financiamiento para proyectos del Sector La metodología seleccionada para la presentación de cada estrategia.

#### **2.2.4.8. Tecnología: Hardware y Software**

##### **Implantación de Software Libre en la Administración Pública Central**

El Gobierno actual promueve el uso de Software Libre como política de Gobierno en los sistemas y equipamientos informáticos de la Administración Pública de Ecuador. Software Libre son los programas de computación que se pueden utilizar y distribuir sin restricción alguna, que le permite al Estado mayor seguridad informática, libre acceso a datos y programas, ahorro en costos de licencias y es un generador de empleo para profesionales ecuatorianos.

La Subsecretaría de Informática tiene sus responsabilidades elaborar y ejecutar planes, programas, proyectos, estrategias, políticas y reglamentos para el uso de Software Libre en las dependencias del gobierno central.

### **Estrategias Propuestas**

Objetivos y planes de acción en base a cuatro ejes estratégicos:

- Promulgación de estándares y normatividad;
- Formación de masa crítica,
- Planificación, seguimiento y control; y,
- Difusión del Software Libre.

La implantación de Software Libre en la Administración Pública Central debe ser considerada como un proyecto a largo plazo. Es un proceso evolutivo conforme a las experiencias de países que lo están llevando a cabo antes que el Ecuador. Este proceso debe ser apoyado por el Estado, soportado por los técnicos y usuarios y respaldado por capacitación continua.

Para la consecución de los objetivos planteados en esta Estrategia es necesaria la participación de varios actores: la empresa pública y privada, la sociedad civil, las universidades y centros educativos

#### **2.2.4.9. Plásticos y caucho sintético**

Este sector productivo es un gran reto para el país, en cuanto a la elaboración de empaques, regulaciones y tendencias. El objetivo principal es desarrollar envases activos y biodegradables con énfasis en la cadena agroindustrial y además un enfoque técnico con aplicaciones prácticas de gran interés para el sector empresarial ecuatoriano.

En el mes de Octubre el Gobierno Nacional promovió a través del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, los Foros de Innovación cuya temática central son los 14 sectores priorizados por el Gobierno Nacional.

Estos encuentros se centraron en generar una cultura de innovación en la producción de bienes y servicios en el país.

En el primer foro se profundizó sobre los plásticos para el sector de alimentos y su importancia desde el punto de vista empresarial y se contó con la participación de expositores nacionales como Francisco Alarcón, alto directivo de empresas Toni y Plásticos Ecuatorianos y el Dr. Antonio

Camacho Arteta experto en el tema; así como también de expositores internacionales como Alejandro Ariosti, miembro del grupo Ad Hoc Envases y materiales en contacto con alimentos del Mercosur u quien creó el proyecto de “envases activos y biodegradables para alimentos”

Uno de los aspectos en el que coincidieron los expositores es que el éxito de las empresas de plástico no depende de su tamaño, grande, mediana o pequeña sino está determinado por el esfuerzo en conjunto del sector público y privado en el que es necesario vincular a más actores para el fomento y desarrollo del sector ampliando la visión más allá de la sola cadena productiva del plástico.

El sector del plástico tiene un gran potencial de crecimiento, pues es un sector que es proveedor de otras industrias y tiene un papel fundamental en la industria nacional ya que al estar altamente vinculado con otros sectores que utilizan sus productos tiene la capacidad de actuar de ancla para llevar a otros sectores a desarrollarse más. En este marco, el papel de la innovación en los plásticos y el caucho sintético es un elemento fundamental para producir con calidad y competitividad y con miras a cumplir con el gran reto de generar empresas fuertes y encadenadas.

#### **2.2.4.10. Confecciones y calzado**

**Crecimiento:** 1.5% en valores y - 5% en toneladas entre 2002-2007

**Exportaciones:** USD 81.76 millones y 26 mil toneladas en el 2007

**Principales Productos:** Prendas y complementos de vestir de punto, demás confecciones.

**Principales Destinos:** Colombia, Estados Unidos y Venezuela

Se estima que el sector crecerá a una tasa promedio del 4,3% para el periodo 2007 – 2012 y alcanzaría una cifra de USD 2 billones para finales del 2012. El mercado.

El mercado mundial de textiles asciende a 441 mil millones de dólares en el 2006 con un crecimiento promedio anual del 8% en el período 2002 - 2006. Los principales importadores son Estados Unidos (22%), Alemania (8%), Reino Unido (6%), Japón (6%) y Hong Kong (6%).

## **El gigante asiático del negocio textil**

China no sólo controla el 22% de las exportaciones del sector textil, sino que registra un alto crecimiento promedio entre los principales 15 países exportadores: 23%. Los productos más exportados por este país son: suéteres, camisetas y pantalones. Le siguen a China países como Hong Kong, Italia, Alemania, Turquía y Estados Unidos; sin embargo hay que considerar que todos estos países son también grandes importadores.

## **Requisitos para la exportación**

Existen requerimientos que el exportador ecuatoriano debe cumplir cuando sus productos van a ser exportados a determinado país. Los mercados de destino imponen exigencias que pueden estar relacionadas con temas sociales, medioambientales, de seguridad para el consumidor, etc.

### **Moda: Novedades en el sector de accesorios textiles en EEUU**

Las bufandas, pañuelos y chales, más que el material en el que están realizados (lana, algodón, seda o gasa), la tendencia de los últimos años recae en los colores y diseños de los mismos. Resalta la combinación de colores como última tendencia, en especial negro y blanco y el uso de formas geométricas, tales como líneas, cuadrados o rombos.

### **2.2.4.11. Vehículos, automotores, carrocerías y partes**

**Crecimiento:** 63.1% en valores y 72.8% en toneladas entre 2004-2008

**Principales Destinos:** Colombia, Venezuela y Chile, entre 2004-2008

**Exportaciones:** US\$ 404 millones y 44 mil toneladas en el año 2008

**Principales Productos:** Vehículos automóviles para transporte de mercancías, y Automóvil

## **Un mercado en expansión**

El crecimiento de la demanda mundial en el periodo entre 2004 y 2008 fue del 9,65%, mientras que la demanda mundial de productos del sector automotriz en 2008 fue de alrededor de 1 billón de dólares. Los grandes compradores mundiales en 2008 fueron: Estados Unidos (16.5%), Alemania (7.7%) y Francia (5.9%).

Las proyecciones del mercado automotriz son alentadoras, las expectativas que existen para este sector son altas, pues se pronostica un crecimiento positivo en las ventas del sector del 4.4% para el 2010. En los años posteriores al 2010 se estima que el crecimiento de la actividad comercial será constante de manera que hasta el 2013 el sector crezca a una tasa promedio del 4.4%

Hay muy buenas oportunidades comerciales a nivel de comunidad Andina y se deben explotar los beneficios que ofrece el acuerdo de Complementación en el Sector Automotriz. Así mismo, temas como experticia del sector ecuatoriano y su buena organización a nivel de ensambladoras y concesionarios, hace atractivo al país ante las firmas internacionales.

#### **2.2.4.12. Transporte y logística**

El desarrollo de la logística del país y la incorporación de herramientas de gestión

##### **Antecedentes**

El desarrollo de la logística en el país y la incorporación de herramientas de gestión deberán permitir la generación de capacidades en las empresas para evolucionar de las prioridades competitivas tradicionales (costo y calidad) a las prioridades competitivas innovadoras (flexibilidad, tiempo de entrega, confiabilidad, servicio)

El diseño de estrategias nacionales en el ámbito del desarrollo productivo y logístico debe considerar ciertas condiciones que se aseguren su eficiencia y sustentabilidad. Una de ellas, es la de contar con información en línea de base a las acciones e intervenciones ejecutadas o en ejecución, de tal manera que permite a los diferentes actores relacionados con el desarrollo productivo – logístico del país, cuenten con los elementos adecuados (veracidad y actualización) para la toma de decisiones en cuanto al diseño de estrategias, elaboración de planes y ejecución de acciones.

#### **2.2.4.13. Construcción**

El sector de la construcción tiene una ventaja desde el punto de vista macroeconómico, se trata de la correlación alta que tiene con el producto interno bruto. (PIB)

De igual manera, la construcción es intensiva en mano de obra, por lo que contribuye a reducir el desempleo, incrementar el ingreso de las familias y reducir la pobreza. A decir verdad, el mayor dinamismo de este sector ha contribuido a la reducción de la tasa de desempleo en los países andinos.

Por otra parte, los buenos resultados macroeconómicos registrados en los últimos años han producido una reactivación del sector financiero, reducción de la inflación, y en algunos casos disminución de las tasas de interés. Estos factores han contribuido a la reactivación del sector de créditos hipotecarios, imprimir mayor dinamismo al sector inmobiliario e incentivar la construcción de viviendas.<sup>8</sup>

#### **2.2.4.14. Agroforestal sostenible y sus productos industriales**

Los sistemas agroforestales buscan lograr un equilibrio tanto ecológicamente como económicamente sostenible en el uso de la tierra. El uso sostenible se refiere a usar de manera racional los componentes, manteniendo su potencial de cumplir las necesidades y las aspiraciones de las generaciones presentes y futuras.

Ecológicamente, los sistemas agrícolas necesitan ser orientados de tal manera que puedan durar mucho más que solo unos pocos años. Los Sistemas agroforestales contribuyen de manera significativa para que esto pueda ser logrado, aunque es importante que sean manejados orgánicamente.

La agricultura orgánica (es decir, aquella que elimina el uso de químicos y promueve las prácticas de enriquecimiento del suelo) va mano a mano con los Sistemas agroforestales en que ambos promueven sistemas agrícolas sostenibles. Hablando económicamente, los Sistemas agroforestales pueden proveer entradas de muchas fuentes alternativas y a la vez proveer materiales y alimentos a ser usados por los agricultores.

En contraste con los cultivos de sol, los cuales son frecuentemente cultivados solamente para la exportación y a menudo para mercados volátiles, los Sistemas agroforestales diversos producen muchos cultivos, amortiguando las subidas y bajadas de los mercados internacionales. Los sistemas diversos con altos niveles de biodiversidad también proveen mejores servicios ecológicos, aumentando las funciones locales tales como

---

<sup>8</sup> (Corporacion Andina de Fomento, 2009)



el control de plagas y la polinización, a menudo con altos rendimientos económicos.

Las prácticas de producción agrícola tradicionales no pueden ser la manera más adecuada de uso de la tierra, por lo que una alternativa de uso y manejo sostenible de los recursos ambientales o áreas intervenidas son los sistemas de producción agroforestal.

En Ecuador, se han documentado experiencias a pequeña escala del uso de sistemas agroforestales que han sido deficientemente evaluados, hay que recalcar que la investigación y desarrollo es incipiente en contraste con las exitosas experiencias Internacionales.

La aplicación de la agroforestería como tema de investigación es reciente, a pesar de que las prácticas agroforestales, desde siempre, forman parte de la cotidianidad productiva de los hombres del campo.

El gobierno actual ha planteado un Plan de Desarrollo Agroforestal, que tiene por objetivo “desarrollar investigación científica, el desarrollo tecnológico, capacitación, asesoramiento y extensión con miras a contribuir al desarrollo sostenible y competitivo del sector agrícola, pecuario, forestal de las poblaciones rurales asentadas en su zona de influencia, a través del establecimiento de modelos agroforestales, los cuales después de un proceso de análisis y evaluación serán transferidos a las comunidades considerando parámetros como la productividad, rentabilidad económica, impacto sobre el medio ambiente y su capacidad de réplica en las parcelas de los productores.”

### **2.2.5 Sectores estratégicos**

Los sectores considerados Estratégicos por el gobierno nacional son:

1. Electricidad
2. Telecomunicaciones
3. Transporte
4. Recursos no renovables, Agua.

El Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos es el encargado de regular las inversiones a estos sectores. Este Ministerio tiene a su cargo la coordinación y supervisión de las actividades de los Ministerios de Minas y Petróleos, Electricidad, Transporte, Fondo de Solidaridad, Petroecuador y Cenace.

## **InvestEcuador**

El gobierno del Ecuador creó una organización llamada InvestEcuador que es una iniciativa para la promoción y atracción de inversiones nacionales y extranjeras.

Los inversionistas potenciales y los residentes cuentan con los siguientes servicios:

- Tienen una fuente oficial de retroalimentación e información para los inversionistas
- Elaboración de agendas personalizadas
- Ayudar con la comunicación directa entre el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, así como también con otras instituciones relevantes al momento de hacer negocios en Ecuador.

InvestEcuador también brinda apoyo a emprendedores y empresarios Ecuatorianos en busca de socios estratégicos e inversionistas para sus proyectos:

- Los proyectos de inversión productiva son promocionados a nivel local e internacional
- Financiamiento para proyectos que aprueben la iniciativa CreEcuador
- Apoyo en la elaboración financiera y económica de un proyecto

### **2.2.6. Como Invertir en el Ecuador**

#### **Derechos y deberes de un inversionista extranjero en Ecuador**

La Constitución de la República del Ecuador contempla que las personas extranjeras que se encuentran en el territorio ecuatoriano tendrán los mismos derechos y deberes que las ecuatorianas.

#### **RÉGIMEN TRIBUTARIO**

- **Convenios para evitar la doble tributación**

Existen convenios vigentes para evitar doble tributación con los siguientes países: Alemania, Brasil, Bélgica, Canadá, Chile, España, Francia, Italia, México, Rumania, Suiza. Adicionalmente, hay convenios para evitar la doble

tributación en regalías por derecho de autor y entre los miembros de la CAN.

- **¿Los inversionistas extranjeros pagan diferentes impuestos que los nacionales?**

Son los mismos impuestos que los nacionales.

- **¿Cuál es el impuesto a la renta?**

El monto que se debe pagar depende de la base imponible, sobre la cual las sociedades pagan el 25%, y las personas naturales y las sucesiones indivisas deben aplicar una tabla progresiva disponible en el SRI.

- **¿Cuál es el impuesto al valor agregado?**

El valor a pagar depende del monto de ventas de bienes y de servicios gravados, realizados en un mes determinado, suma total sobre la cual se aplicará el 12%, y del valor obtenido se restará: el impuesto pagado en las compras y las retenciones, del mismo mes; además el crédito o pago excesivo del mes anterior, si lo hubiere.<sup>9</sup>

## **RÉGIMEN SOCIETARIO**

- **Pasos principales para instalar una empresa en Ecuador**

A continuación se detalla los pasos generales a seguir para crear una empresa en el país.

1. Reserva del nombre
2. Certificado de integración
3. Minutas de la compañía
4. Presentación de documentos
5. Publicación de extracto
6. Registrar minutas y la resolución
7. Aplicar para el Ruc
8. Registro Patronal en el IESS

- **Visa para instalar un negocio en Ecuador**

La visa necesaria es la Categoría 12-VI, la cual tiene máximo 2 años de validez.

---

<sup>9</sup> (Clustereco, 2007)

## ECUADOR

- **Sistema legal y político de Ecuador**

El actual Estado Ecuatoriano está conformado por cinco poderes estatales: el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, y el Poder de Transparencia y Control Ciudadano.

La función ejecutiva está delegada al Presidente de la República actualmente ejercida por Rafael Correa, elegido para un periodo de cuatro años (Con la capacidad de ser reelecto una sola vez). Es el Jefe de Estado y de Gobierno, es responsable de la administración pública. Nombra a Ministros de Estado y servidores públicos. Define la política exterior, designa al Canciller de la República, así como también embajadores y cónsules. Ejerce la máxima autoridad sobre las Fuerzas Armadas del Ecuador y la Policía Nacional del Ecuador, nombrando a sus autoridades.

La función legislativa le corresponde a la Asamblea Nacional de la República del Ecuador, elegida para un periodo de cuatro años, es unicameral y está compuesta por 124 Asambleístas (15 por asignación nacional). Es el encargado de redactar leyes, fiscalizar a los órganos del poder público, aprobar tratados internacionales, presupuestos y tributos.

La Función Judicial se delega a la Corte Nacional de Justicia (CNJ), Cortes Provinciales, Tribunales y Juzgados. La CNJ estará compuesta por 21 Jueces para un periodo de nueve años (no podrán ser reelectos) y se renovará un tercio de la misma cada tres años.

El poder ciudadano está conformado por El Consejo de Participación Social y Control Ciudadano, la Defensoría del Pueblo, la Contraloría General del Estado y las superintendencias. Sus autoridades ejercerán sus puestos durante cinco años. Este poder se encarga de promover planes de transparencia y control público, así como también planes para diseñar mecanismos para combatir la corrupción, como también designar a ciertas autoridades del país, y ser el mecanismo regulador de rendición de cuentas del país.

El "poder electoral" antiguamente presente en el Ecuador (antes de la última asamblea constituyente) ya no existe o no es tomado en cuenta, puesto que solo funciona y entra en autoridad solo cada 4 años o cuando hay elecciones o consultas populares.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> (InvestEcuador, 2010)

## **ACCESO A MERCADOS**

- **Países con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales**

1. Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Perú, Bolivia).
2. ACE (Chile, Cuba, México).
3. ATPDA (Estados Unidos).

## **REGIMEN LABORAL**

- **Salario mínimo**

El salario básico unificado al año 2010 en el Ecuador es de \$ 240.00 dólares mensuales para trabajadores en general, incluidos trabajadores de la pequeña industria, trabajadores agrícolas, y trabajadores de maquila. A este valor corresponde agregar por ley los siguientes beneficios adicionales: seguridad social, vacaciones, fondos de reserva.

- **Tipos de contratos laborales que hay en Ecuador**

### **El contrato de tiempo fijo**

Cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, las partes pueden determinar la duración del contrato. La duración mínima de estos contratos es un año. Para dar por terminado el contrato de tiempo fijo, la parte interesada debe avisar por escrito su interés de que el contrato termine, por lo menos un mes antes de la fecha de terminación del contrato original. Sin este aviso, el contrato se prorrogará automáticamente.

### **El contrato por tiempo indefinido**

No tienen duración predeterminada por las partes o por la naturaleza de que se trata.

### **El contrato de temporada.**

Celebrado entre un empleador y un trabajador para que realice trabajos cíclicos o periódicos, en razón de la naturaleza discontinua de sus labores, gozando estos contratos de estabilidad, entendida, como la preferencia a ser llamados a prestar sus servicios en cada temporada que se requieran. Se configurará el despido intempestivo si no lo fuere.

### **El contrato eventual**

Se realiza para satisfacer exigencias circunstanciales del empleador tales como reemplazo de personal que se encuentra ausente, en cuyo caso, en el contrato deberá justificarse la ausencia. También se podrá celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de seis meses.

### **El contrato ocasional**

Cuando el objeto es la atención de necesidades emergentes o extraordinarias, no vinculadas con la actividad habitual del empleador, y cuya duración no excederá de treinta días en un año.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> (InvestEcuador, 2010)

## 2.3. CAPITULO 4: CHILE

### 2.3.1. Cifras Macroeconómicas

Tabla N. 5

#### CIFRAS MACROECONOMICAS DE CHILE

Superficie (1)	756.646 Km2
Población (2)	16.736.740 habitantes
PIB 2009 (3)	-1,6%
Índice Precio Consumidor 2009 (4)	2,4%
Tasa de Desocupación 2009 (5)	8,5%

(1-2) Fuente: ICEX

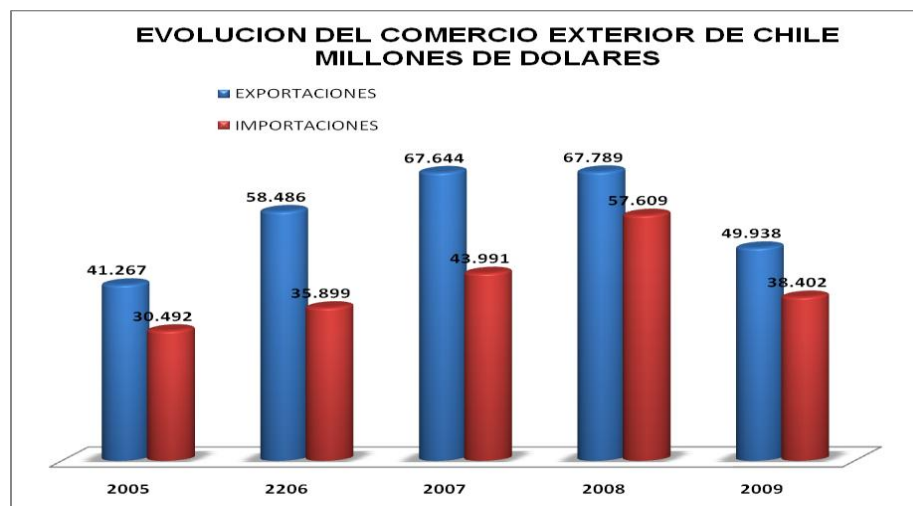
(3, 4, 5) Fuente: INE Chile

### 2.3.2. Comercio Exterior

El Comercio Exterior de Chile alcanzó US\$ 88.340 mil millones en el 2009, cifra menor a la del 2008 que fue de US\$125 mil millones.

Las exportaciones llegaron a US\$49.938 mil millones mientras que las importaciones sumaron US\$38.402 mil millones, con un superávit de US\$11.530 mil millones. El gráfico No. muestra el comportamiento de las exportaciones e importaciones Chilenas durante el periodo 2005 – 2009

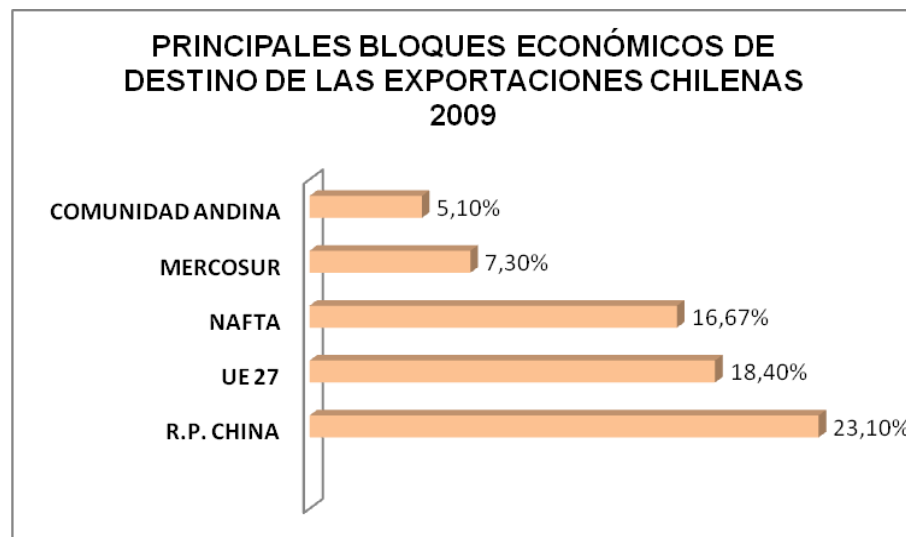
Gráfico N. 4



Fuente: Prochile – Banco Central de Chile

Dentro de los principales destinos de las exportaciones chilenas durante el año 2009 se encuentra en primer lugar R.P. China con una participación del 23,10% superando a los bloques económicos de la Unión Europea(27) con una participación del 18,40%; seguido de NAFTA con un 16,67% y en tercer lugar al Mercosur con 7,30%. El detalle de los principales destinos de las exportaciones chilenas durante le 2009 se puede ver en el Gráfico No. Caso contrario que sucedió en el año 2008 La Unión Europea fue el principal destino de las exportaciones chilenas con una participación del 25%, seguida por la R.P. China que represento el 14%.

### Grafico N. 5



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile

Los principales países de las exportaciones chilenas durante el año 2009 lo lidera R.P. China con un total de US\$11.539 mil millones; seguido por Estados Unidos con \$5.646 mil millones y en tercer lugar Japón con US\$4.481 mil millones. El detalle de los 10 principales países que Chile exporta se muestra en Gráfico No. 6



**Gráfico N. 6**



Fuente: Prochile

Dentro de los principales productos exportados por Chile en el 2009 se encuentran: Cobre con un total de US\$24.252.199 mil millones; Pasta química de madera con US\$988.943 mil millones y Molibdeno con US\$988.426 mil millones. La tabla No 6 contiene el detalle de los 10 principales productos exportados por Chile en el 2009.

**Tabla N. 6**

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE CHILE 2009	
Descripción	Monto Dólares FOB
Cátodos de cátodos, de cobre	15.053.957.124
Minerales de cobre	7.629.142.790
Cobre para el afino	1.569.099.096
Pasta química de madera	988.943.012
Concentrado tostado de molibdeno	988.426.152
Las demás formas de oro	879.551.705
Servicios considerados de exportación	858.083.267

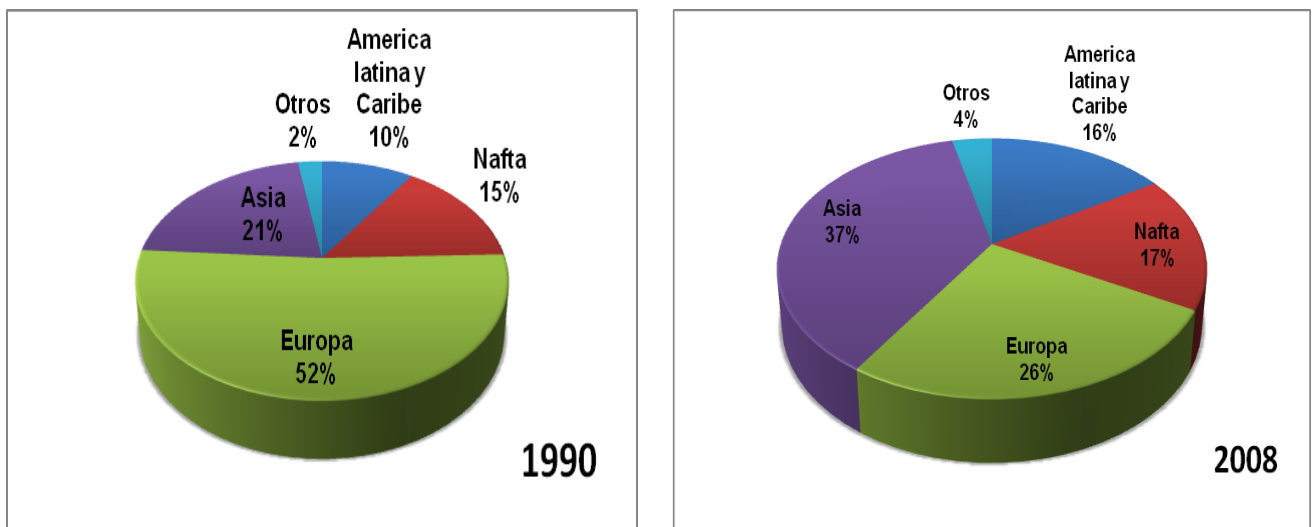
Pasta química de madera semiblanqueada	817.133.758
Combustibles, lubricantes, aparejos y demás mercancías	647.962.731
Los demás cobres refinados, en bruto	437.919.546

Fuente: Prochile

Los mercados de destino de las exportaciones chilenas se han diversificado como se muestran en el Gráfico No. 7, en el 1990 un 21% de las exportaciones tenía como destino el continente asiático, mientras que su porcentaje sube al 37% en el 2008; de igual forma observamos en el 2009 con una participación del 45%. Podemos observar que hay un auge de demanda de productos y/o servicios a este mercado. A esto cabe recalcar que Chile ha acordado en los últimos años Acuerdos Comerciales con los destinos asiáticos, como: Corea 2004, China 2006, Japón 2007 y Australia 2009.

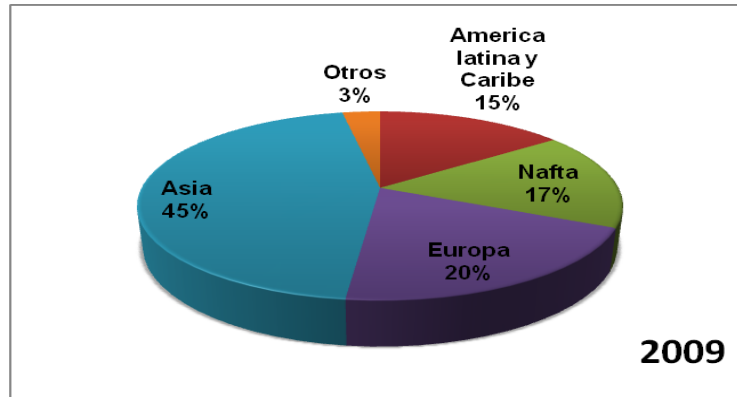
**Gráfico N. 7**

**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CHILE**



Fuente: Servicios Nacionales de Aduana de Chile

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CHILE (%)

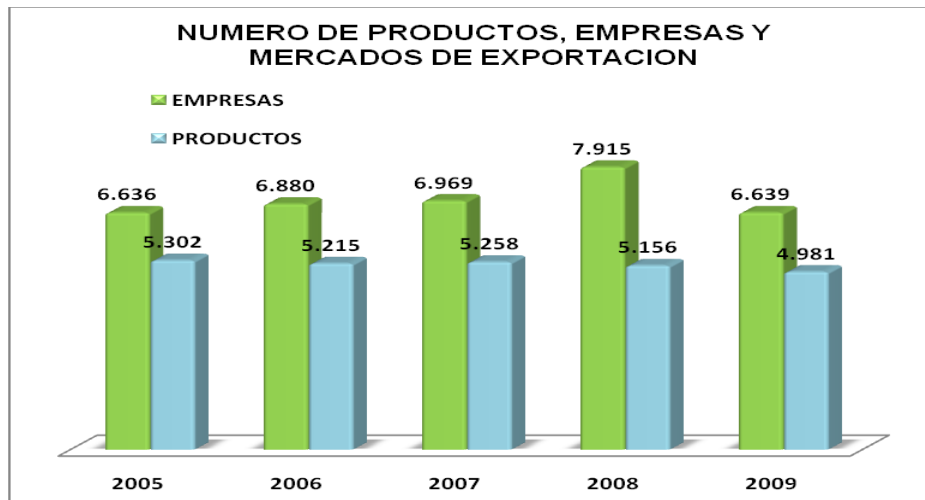


Fuente: Servicios Nacionales de Aduana de Chile

Gracias a este análisis de los destinos a mercados asiáticos esta investigación busca identificar la potencialidad de encadenamientos productivos entre Chile Ecuador para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales que ha suscrito el país del sur.

Asimismo, se observa un cambio importante en el aumento de empresas exportadoras y productos Chilenos, llegando al 2009 a tener 6.630 empresas exportadoras de 4.981 productos. Las mismas han podido entrar en el mercado mundial, siendo esto de mucho beneficio para el país ya que procuran mantener una cultura exportadora y de sujetar sus productos a los estándares internacionales. Detalle de crecimiento de empresas y productos exportables

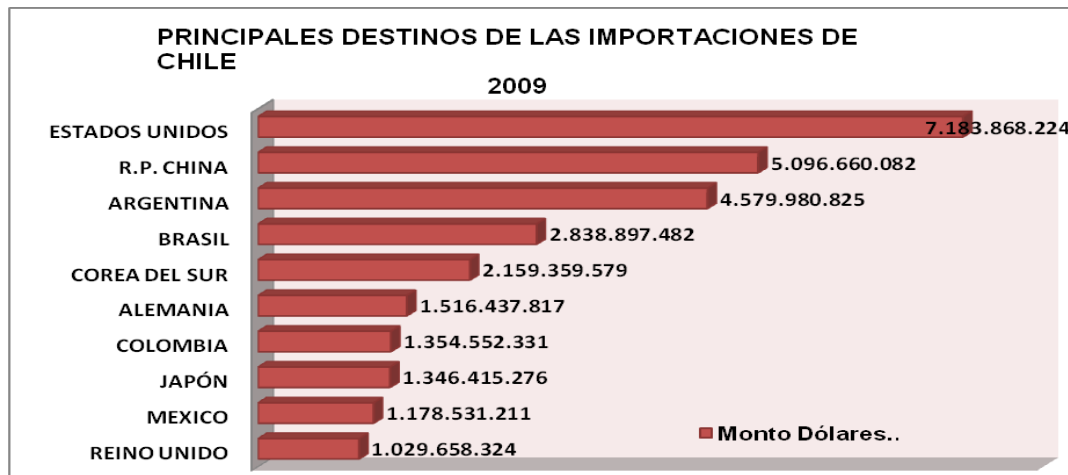
### Gráfico N. 8



Fuente: Prochile

Referente a las importaciones a Chile en el año 2008 el principal origen de las importaciones fue de Estados Unidos con un total de US\$7.184 mil millones, seguido por R.P. China con US\$5.097 mil millones y en tercer lugar se encuentra Argentina con US\$4.580 mil millones. El detalle de los 10 principales países de origen de las importaciones Chilenas al 2009 se observa en el Grafico N. 9.

**Gráfico N. 9**



Fuente: Prochile

Los principales productos importados por Chile al 2009 se encuentran: Aceites combustibles y crudos con un total de US\$6.250.679 mil millones, Automóviles de Turismo con US\$653.955 y Teléfonos celulares con US\$561.743. La Tabla No. 7 contiene los 10 principales productos importados por Chile al 2009.

**Tabla N. 7**

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION DE CHILE 2009	
Descripción	Monto Dólares FOB
Aceites combustibles destilados	2.297.121.444
Aceites crudos de petróleo API superior	2.138.146.435
Aceites crudos de petróleo API inferior	1.815.411.152
Automóviles de turismo	653.955.087
Telefonos celulares	561.742.982

Gas natural, estado gaseoso	497.369.629
Carne de bovinos	436.271.475
Máquinas automáticas para procesamiento de datos,	411.548.583
Para uso térmico	405.558.742

Fuente: Prochile

### 2.3.3. Acuerdos Comerciales

Al primer trimestre del 2010, Chile cuenta con un total de 23 Acuerdos Comerciales vigentes y estos corresponden a 57 países, lo cual implica de más de 5 mil millones de habitantes que representa más del 85% del PIB mundial y el 90% del intercambio comercial de Chile con el mundo.

El gran número de acuerdos comerciales que Chile a logrado con los distintos bloques o países representa a Ecuador una gran ventaja ya que a través del cluster con Chile podrá incrementar su producción tanto agrícola como industrial.

En la Figura No. 8 podemos observar los distintos países o grupos con su respectivo Acuerdo Comercial, la firma de dicho acuerdo y la fecha que entró en vigencia.

Los países que ya tienen un Acuerdos Comerciales Concluidos con Chile pero no han entrado en vigencia son: Turquía, Malasia y Nicaragua.

Vietnam es el país que ha entrado en el proceso de Negociación para tener con Chile un TLC.

**Figura No. 8**

**ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE**

País o Grupo de Países	Tipo de Acuerdo	Fecha Firma	Entrada en Vigencia
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica N° 23	02 de abril de 1993	02 de abril de 1993 Publicación Diario Oficial: 30 de junio de 1993
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica N° 22	06 de abril de 1993	06 de abril de 1993 Publicación Diario Oficial: 30 de junio de 1993
Mercosur (4)	Acuerdo de Complementación Económica N° 35	25 de junio de 1996	01 de octubre de 1996 Publicación Diario Oficial: 04 de octubre de 1996
Canadá	Tratado de Libre Comercio	05 de diciembre de 1996	05 de julio de 1997 Publicación Diario Oficial: 05 de julio de 1997
México	Tratado de Libre Comercio	17 de abril de 1998	31 de julio de 1999 Publicación Diario Oficial: 31 de julio de 1999
Costa Rica (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	18 de octubre de 1999	14 de febrero de 2002 Publicación Diario Oficial: 14 de febrero de 2002
El Salvador (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	30 de noviembre de 2000	01 de junio de 2002 Publicación Diario Oficial: 01 de junio de 2002
Unión Europea (2)	Acuerdo de Asociación Económica	18 de noviembre de 2002	01 de febrero de 2003 Publicación Diario Oficial: 01 de febrero de 2003
Estados Unidos	Tratado de Libre Comercio	06 de junio de 2003	01 de enero de 2004 Publicación Diario Oficial: 31 de diciembre de 2003
Corea	Tratado de Libre Comercio	15 de febrero de 2003	01 de abril de 2004 Publicación Diario Oficial: 01 de abril de 2004
EFTA (3)	Tratado de Libre Comercio	26 de junio de 2003	01 de diciembre de 2004 Publicación Diario Oficial: 01 de diciembre de 2004
China	Tratado de Libre Comercio	18 de noviembre de 2005	01 de octubre de 2006 Publicación Diario Oficial: 23 de septiembre de 2006
P-4 (1)	Acuerdo de Asociación Económica	18 de julio de 2005	08 de noviembre 2006 Publicación Diario Oficial: 08 de noviembre 2006
India	Acuerdo de Alcance Parcial	8 de marzo de 2006	17 de agosto 2007 Publicación Diario Oficial: 18 de agosto de 2007
Japón	Acuerdo de Asociación Económica	27 de marzo 2007	03 de septiembre 2007 Publicación Diario Oficial: 03 de septiembre 2007
Panamá	Tratado de Libre Comercio	27 de junio de 2006	07 de Marzo 2008 Publicación Diario Oficial: 07 de Marzo 2008

Cuba	Acuerdo de Alcance Parcial	20 diciembre 1999	<b>27 de junio de 2008</b> Publicación Diario Oficial: 28 de agosto de 2008
Honduras (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	22 de noviembre de 2005	<b>19 de julio de 2008</b> Publicación Diario Oficial: 28 de agosto de 2008
Perú	Acuerdo de Libre Comercio	22 de agosto de 2006	<b>01 de marzo de 2009</b> Publicación Diario Oficial: 28 de febrero de 2009
Australia	Tratado de Libre Comercio	30 de Julio 2008	<b>06 de marzo de 2009</b> Publicación Diario Oficial: 06 de marzo de 2009
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio	27 de noviembre de 2006	<b>08 de mayo 2009</b> Publicación Diario Oficial: 08 de mayo de 2009
Guatemala (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio	07 de diciembre de 2007	<b>23 de marzo de 2010</b> Publicación Diario Oficial: 05 de agosto de 2010
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica N° 65	10 de marzo 2008	<b>25 de enero de 2010</b> Publicación Diario Oficial: 16 de febrero de 2010

ACUERDOS CONCLUIDOS			
Turquía	Tratado de Libre Comercio	14 de Julio 2009	En tramitación parlamentaria
Nicaragua (TLC Chile-Centroamérica)	Protocolo Bilateral Tratado de Libre Comercio		Fin de la negociación
Malasia	Tratado de Libre Comercio		Fin de la negociación
ACUERDOS EN NEGOCIACIÓN			
Vietnam	Tratado de Libre Comercio		En proceso de negociación

Fuente: Direcon

### 2.3.4. Como Invertir en Chile

Actualmente en América del sur, Chile es considerado como un modelo de desarrollo que se debe seguir y esto se ha logrado porque cuenta con normas jurídicas claras y estables. La economía de Chile posee pilares estratégicos como son: las exportaciones y la inversión extranjera y en resumen, las normas se caracterizan por la igualdad de trato frente a inversionistas nacionales y extranjeros, el acceso completamente libre a casi todos los sectores económicos y un gobierno con políticas y normas de regulación claras hacia lo que realizan los inversionistas.

Básicamente los trámites son:

Toda persona jurídica requiere tramitar ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) lo siguiente:

- Deberá determinar domicilio.
- Iniciación de Actividades en la Unidad de Impuestos Internos que tiene jurisdicción sobre el lugar en que se encuentre el domicilio o Casa Matriz del Contribuyente (donde desarrollará sus actividades)
- La inscripción del RUT para realizar sus operaciones económicas y comerciales.

Una vez conforme la Declaración de Iniciación de Actividades, podrá requerir el timbraje de documentos que dan derecho a crédito fiscal de IVA y otros, ejemplo: facturas, guías de despacho, etc.

#### **Requisitos Específicos:**

- En el caso de una **Sociedad Anónima – S.A.**, acreditar su publicación (extracto) en el Diario Oficial (original o fotocopia)
- Si es una **Sociedad de Responsabilidad Ltda.** Requiere presentar original o fotocopia de la Escritura (legalizada con la constancia de la inscripción en el Registro de Comercio.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> (Chile Abroad, 2010)



## 2.4. Capítulo 5: Chile – Ecuador

### 2.4.1. Comercio Bilateral

A finales del año 2005 el saldo comercial con Chile fue negativo para el Ecuador, posteriormente se torna positivo debido al incremento en las exportaciones petroleras. La balanza comercial no petrolera ha sido históricamente negativa y con una tendencia creciente. No obstante, mediante el desarrollo de encadenamientos productivos, las posibilidades de incrementar las exportaciones no petroleras, se tornan más atractivas al permitir el acceso a terceros mercados de los insumos ecuatorianos en productos con origen chileno. En el año 2006 Chile se ubicó como el cuarto socio comercial del Ecuador en cuanto a exportaciones se refiere y si considera únicamente el comercio no petrolero ocupó el onceavo lugar.

Las exportaciones Chilenas destinadas a Ecuador sufrieron una caída de 15,9%, en comparación al año 2008, al registrar un monto exportado de US\$ 447,3 millones. Por su parte, el valor de las importaciones registró una variación negativa de 41,3%, respecto al año 2008, con un monto de US \$937,1 millones, tal como se muestra en la Figura No. 9

Por otro lado, la Balanza Comercial alcanzó un saldo negativo de US\$ 489.91 millones y el Intercambio Comercial sumó US\$ 1.384,4 millones.<sup>13</sup>

**Figura No. 9**

#### Balanza de Intercambio Comercial Chile - Ecuador

Millones de US\$	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Exportaciones</b>	<b>341,0</b>	<b>421,9</b>	<b>460,7</b>	<b>531,5</b>	<b>447,3</b>
<b>Importaciones</b>	<b>270,9</b>	<b>606,8</b>	<b>757,8</b>	<b>1.596,6</b>	<b>937,1</b>
<b>Balanza Comercial</b>	<b>70,1</b>	<b>-184,9</b>	<b>-297,1</b>	<b>-1.065,1</b>	<b>-489,9</b>
<b>Intercambio Comercial</b>	<b>611,9</b>	<b>1028,8</b>	<b>1.218,5</b>	<b>2.128,1</b>	<b>1.384,4</b>

*Fuente: ProChile, sobre información de Oficina Nacional de Aduana*

<sup>13</sup> (Información Estratégica de Comercio Internacional, 2009)

## 2.4.2. Inversiones

### Inversión directa de capitales chilenos en Ecuador (1990 – 2009)

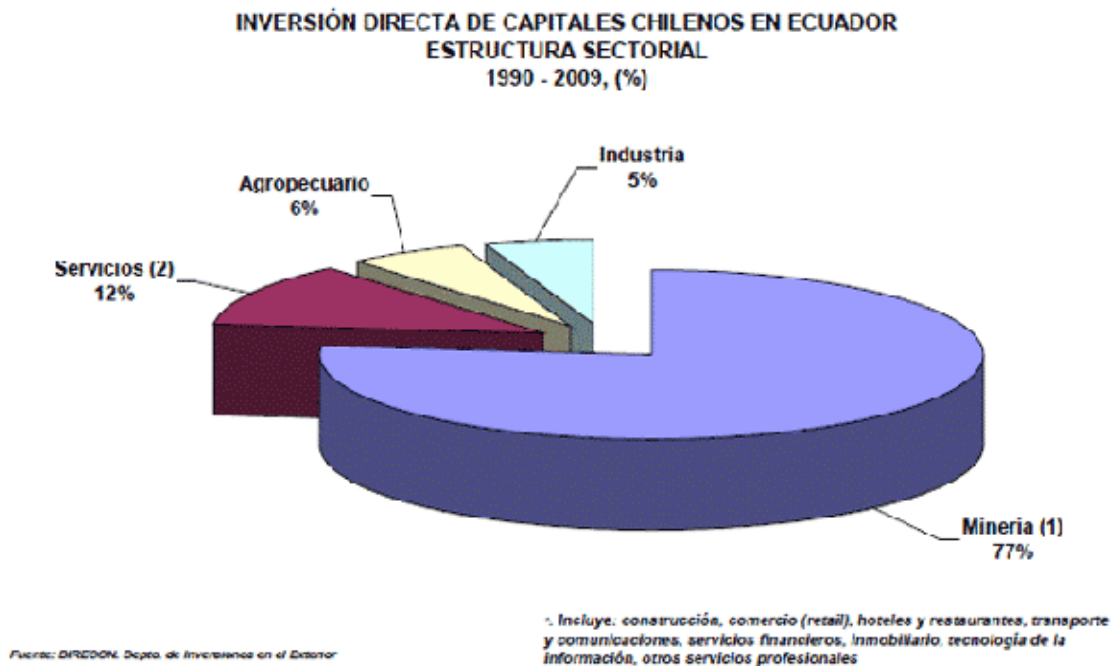
Entre los años 1990 al 2009, la inversión directa materializada en el Ecuador alcanza un total de US\$ 260 millones, que representa apenas el 0,5%. A diciembre de 2009, Ecuador se representa como el destino número 15 de la inversión de capitales chilenos directos en el mundo.

La gran mayoría de empresas Chilenas inversionistas han desarrollado su incursión en el mercado Ecuatoriano a través de una asociación con empresas locales, para tener un proceso más eficiente al momento de hacer instalaciones de inversión extranjera.

En promedio, las empresas chilenas gozan de una permanencia de 10 años en ese mercado.

Actualmente, un número aproximado a las 40 empresas chilenas, se encuentran presentes en este mercado. Las inversiones se concentran especialmente en el sector de minería con un 77% de participación, le siguen el sector Servicios con un 12% y Agropecuario e Industria con un 6% y 5% respectivamente.

**Figura No. 10**



Fuente: Direcon, departamento de inversiones en el exterior

Al igual que en otros mercados, la presencia de empresas chilenas va acompañada de una significativa capacidad generadora de empleo, lo que revierte en una positiva imagen de las inversiones chilenas en el ámbito local. El empleo generado en el Ecuador alcanza a 5.328 personas, de las cuales un 36% corresponde a empleo directo y un 64% a empleo indirecto. De acuerdo a la información disponible, dos son los sectores de mayor capacidad generadora de empleo: Servicios, con un 87% sobre el empleo total generado, e Industria, con un 13%.

La inversión chilena en Ecuador se encuentra bastante diversificada desde el punto de vista geográfico. Empresas con capitales chilenos se encuentran presentes en ciudades como: Quito, Cuenca, Guayaquil, Ambato, y en la zona de Guayas y Zona Franca de Manabí (Manta).<sup>14</sup>

### **Inversión de Ecuador en Chile**

De acuerdo a cifras del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, la inversión materializada de Ecuador en Chile para el periodo de 1974 al 2009 fue de US\$1,335 millones, mientras el monto total de inversión autorizada fue de US\$3,825 millones en igual periodo.

La inversión materializada esta principalmente en el sector de la construcción con un 55,5%, seguido de servicios financieros con 1,87% y en tercer lugar otros servicios con 42,6% de participación en el total de la inversión materializada. El detalle de la inversión ecuatoriana materializada por sector en Chile para el periodo 1974-2009 se muestra en la Tabla No. 8

**Tabla N. 8**

#### **Inversión materializada de Ecuador en Chile**

<b>Estatuto de la inversión extranjera (D,L 600) - Inversión materializada de Ecuador en Chile por sector 1974 – 2009</b>				
<b>(en miles de US\$ nominales)</b>				
<b>(País/sector)</b>	<b>(Construcción)</b>	<b>(Servicios financieros)</b>	<b>(Otros servicios)</b>	<b>Total</b>
Ecuador	741	25	569	<b>1.335</b>

Fuente: Comité de inversiones Extranjeras de Chile, cifras al 31 de diciembre de 2009

<sup>14</sup> (CORPEI, 2009)

### **2.4.3 Acuerdo de Asociación Estratégica AAE 65 Chile – Ecuador**

Las negociaciones se iniciaron en septiembre del año 2005, y en marzo del 2008 con ocasión de la visita de Estado del Presidente Rafael Correa a Chile, los dos países suscribieron el nuevo ACE N°65, que profundiza las disciplinas ya existentes en el ACE N°32, en materias como Obstáculos Técnicos al Comercio, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas de Origen, Asuntos Aduaneros y Solución de Controversias.

La entrada en vigor del AAE N°65 se concretó en enero del año 2010 y abarca aspectos como inversiones, servicios, cooperación, tecnología, protección de la propiedad intelectual y es un nuevo paso al que ya se había concretado en 2008 cuando el Acuerdo de Complementación Económica n° 32 suscrito en 1995, se reforzó transformándose en el ACE 65 que culminó en 2010, con su transformación en acuerdo de cuarta generación como es el AAE 65.

Cabe destacar, que en marzo del 2008, en la misma oportunidad de la visita del Presidente ecuatoriano a Chile, los dos países firmaron un Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), el que busca promover materias tales como la profundización y ampliación del diálogo político y social, entre otras.

- **Reglas de origen**

Se establecen tres criterios fundamentales para que las mercaderías adquieran el carácter de originarias:

- a) totalmente obtenidas,
- b) cambio de clasificación arancelaria y
- c) valor de contenido regional.

La certificación de origen está a cargo de las entidades gubernamentales competentes, las cuales pueden delegar esta tarea a otros organismos o entidades gremiales y se realiza mediante la emisión de un certificado de origen con formato único, a solicitud del exportador de la mercancía.

- **Procedimientos aduaneros y facilitación comercial**

Las Partes acordaron en materia de cooperación y asistencia mutua, que cooperaran para verificar la autenticidad del certificado de origen, la corrección de la información entregada y los documentos necesarios para probar la calidad de originaria de una mercancía.

También se acordó la emisión de resoluciones anticipadas en materias de clasificación arancelaria y calificación de origen. En este Capítulo se acordaron disciplinas en materia de Publicación, Despacho de Mercancías, Gestión de Riesgos, Automatización, Confidencialidad, Administración del Comercio sin Papeles, Cooperación Aduanera y Envíos de Entrega Rápida.

- **Medidas sanitarias y fitosanitarias**

El Capítulo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de este Acuerdo confirma la intención de las Partes de mantener y fortalecer la implementación del Acuerdo de Aplicación en Materias Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial de Comercio y la aplicabilidad de los estándares internacionales, las pautas y las recomendaciones desarrolladas por las organizaciones internacionales relevantes como la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), y el Codex Alimentarius.

Para concretar e implementar este Capítulo adecuadamente, las partes acordaron establecer un Comité en Materias Sanitarias y Fitosanitarias conformado por los representantes de las autoridades competentes de las Partes. Este Comité podrá acordar el establecimiento de grupos de trabajo constituidos por expertos de las Partes y considerara cualquier materia referente a la implementación del Capítulo.

Además, el Capítulo contempla la realización de consultas técnicas con el propósito de resolver asuntos sobre la interpretación y aplicación de disposiciones comprendidas en el mismo. Esto permitirá un correcto entendimiento entre las Partes y el buen uso de los mecanismos de solución de controversias de este Acuerdo.

- **Inversiones**

Dentro del plazo de dos años, a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo, las partes iniciaran negociaciones relativas a las inversiones sobre una base mutuamente beneficiosa, con el propósito de profundizar y mejorar el régimen bilateral de inversiones.

- **Servicios**

El capítulo de servicios regula el comercio transfronterizo, en donde las partes reconocen un libre acceso al transporte de las cargas ya sea por vía marítima o aérea, en condiciones de reciprocidad efectiva.

## 2.5. Capítulo 6: Potencialidades de Encadenamientos Productivos

### 2.5.1. Japón

#### 2.5.1.1. Cifras Macroeconómicas

Tabla N. 9

#### Cifras macroeconómicas de Japón

Extensión	377.915 km <sup>2</sup>
Población (2009)	127,1 millones de habitantes
Tasa de crecimiento	0,191%
PIB 2009	5.049.000 millones de US\$
PIB PERCAPITA	32.600 US\$
% crecimiento PIB 2009 (estimación)	0,7 %
Inflación 2009	1,2%
Desempleo 2009 (estimación)	5,9%

Fuente: www.cia.gov

### 2.5.1.2. Chile – Japón

#### 2.5.1.2.1. Comercio Bilateral

La Balanza Comercial con Japón, durante los últimos cinco años ha sido positiva para Chile, alcanzando en el 2009 una cifra de US\$ 3.134,6 millones.

El Intercambio Comercial sumó US\$ 5.827,5 millones para el año 2009 y representó en las exportaciones chilenas una variación negativa de 38% respecto al año 2008 con un valor de US\$4.481,04 millones, mientras que las importaciones alcanzaron US\$ 1.346 millones, lo que presentaron una variación negativa de 49% en relación al año 2008.

Japón, de acuerdo con World Factbook 2010 de CIA es el cuarto país exportador mundial con 516,3 millones de dólares (2009 estimación), a continuación de China, Alemania y EE. UU. Sus mejores clientes son Estados Unidos (con un 17,8 %), China ( un 16%), Corea del Sur ( un 7,6%) y Honk Kong (con un 5.1% ) (2008). Los productos más exportados por Japón son equipos de transporte, vehículos, semiconductores, maquinarias eléctricas y productos químicos.

En cuanto a las importaciones, Japón es el quinto país importador del mundo con 490,6 millones de dólares (2009 estimación), a continuación de EE. UU,

Alemania, China y Francia. Importa principalmente productos de China (18.9%), Estados Unidos. (10,4%), Arabia Saudita (6,2 %), Emiratos Árabes Unidos (6,1%), Indonesia (4,3%) (2008).

Los principales productos importados por Japón desde Chile son: Minerales de cobre con una participación de 48,3%, seguido por Maderas de Coníferas con 8,9% y los demás salmones con 7,1% del total importado; por otro lado los principales productos exportados de Chile hacia Japón son: Sector Minero 60,7%; Industria Alimenticia 28,6%; Industria no Alimentaria 9,3%, Agricultura 1,2% y Otros con 0,2%.

**Figura No. 11**

**Balanza de Intercambio Comercial Chile - Japón**

(Millones de US\$)	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Exportaciones</b>	<b>4.535,78</b>	<b>6.038,10</b>	<b>7.091,67</b>	<b>7.230,91</b>	<b>4.481,04</b>
<b>Importaciones</b>	<b>1.016,98</b>	<b>1.146,57</b>	<b>1.586,02</b>	<b>2.660,18</b>	<b>1.346,42</b>
<b>Balanza Comercial</b>	<b>3.518,79</b>	<b>4.891,53</b>	<b>5.505,65</b>	<b>4.570,74</b>	<b>3.134,63</b>
<b>Intercambio Comercial</b>	<b>5.552,76</b>	<b>7.184,66</b>	<b>8.677,69</b>	<b>9.891,09</b>	<b>5.827,46</b>

*Fuente: ProChile, sobre información de Oficina Nacional de Aduana*

**2.5.1.2.2. Inversiones**

**Inversión de Japón en Chile**

De acuerdo a cifras del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, la inversión materializada de Japón en Chile para el periodo de 1974 al 2009 fue de US\$2.755,310 millones, mientras el monto total de inversión autorizada fue de US\$4.618,064 millones en igual periodo.

La inversión materializada esta principalmente en el sector de la minería y canteras con 82,7%, seguido de madera y papel con 4,87% y en tercer lugar alimentos, bebidas y tabacos con 3,6% de participación en el total de la inversión materializada. El detalle de la inversión japonesa materializada por sector en Chile para el periodo 1974-2009 se muestra en la Tabla N° 10

**Tabla N. 10**

<b>Estatuto de la inversión extranjera (D,L 600) - Inversión materializada de Japón en Chile por sector 1974 – 2009</b>	
<b>(en miles de US\$ nominales)</b>	
<b>(Sector/país)</b>	<b>Japón</b>
<b>(Agricultura)</b>	4.474
<b>(Silvicultura)</b>	32.235
<b>(Pesca y acuicultura)</b>	7.858
<b>(Minería y canteras)</b>	2.279.857
<b>(Alimentos, bebidas y tabaco)</b>	99.181
<b>(Madera y papel)</b>	134.266
<b>(Química, goma y plásticos)</b>	9.508
<b>(Otras industrias)</b>	27.090
<b>(Construcción)</b>	1.000
<b>(Comercio)</b>	80.793
<b>(Transporte y almacenaje)</b>	4.906
<b>(Comunicaciones)</b>	40
<b>(Servicios financieros)</b>	56.218



<b>(Servicios a las empresas)</b>	14.359
<b>(Otros servicios)</b>	3.525
<b>Total</b>	<b>2.755.310</b>

Fuente: Comité de inversiones Extranjeras de Chile, cifras al 31 de diciembre de 2009

### 2.5.1.2.3. AAE Chile – Japón

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica suscrito entre las Republicas de Chile y Japón entro en vigencia el 3 de septiembre de 2007.

Con este acuerdo no solo se definieron las normas que rigen el comercio de bienes y servicios, sino que también se dio inicio a una reducción arancelaria, de manera tal que un entorno previsible y transparente mejorara aun más el ambiente de los negocios entre ambos socios y fomentara las inversiones reciprocas.

De igual manera, la consolidación del Acuerdo promueve las instancias de intercambio entre los Gobiernos, a través de las reuniones periódicas de los Comités que el Acuerdo crea, entre los cuales se encuentran, entre otros, el Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, la Comisión y el Comité de Mejoramiento del Ambiente de Negocios, que funciona como una instancia para juntar a sector privado y público con el objeto de estrechar lazos. Este último, es una particularidad del Acuerdo con Japón y por lo tanto, es único. Gracias a esta serie de Comites, los problemas que habitualmente surgen en las relaciones comerciales de los países podrán ser canalizados y resueltos de manera más eficiente y expedita.

En bienes, el Acuerdo contiene listas de eliminación arancelaria, en las que se distingue la eliminación inmediata, a cinco años, siete años, diez años, doce años, quince años; las cuotas y las excepciones y negociaciones futuras. En este sentido, es importante destacar que la mayor parte de las exportaciones chilenas se encuentran en lista de desgravación inmediata, lo que equivale a un 59% de estas. Luego, un 27% de las exportaciones se desgravaran entre 5 y 10 anos y un 9% con cuotas o reducciones parciales. El resto del comercio se divide en las demás categorías de desgravación, quedando solo un 0,4% de las exportaciones de Chile exceptuadas. Con respecto a las cuotas, se obtuvo un acceso preferencial bajo la modalidad de “cuota o cupo arancelario” para las pastas de tomate y las carnes (vacuno, cerdo y ave).

La certificación de origen está a cargo de entidades competentes, las que pueden designar para esta tarea a otros organismos o entidades gremiales. Dicha certificación se realiza mediante la emisión de un certificado de origen, a solicitud del exportador de la mercancía. La cobertura de este acuerdo incluye además, entre otras disciplinas: procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitaria, obstáculos técnicos al comercio, inversiones, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, compras Públicas, propiedad intelectual, competencia, etc.

### 2.5.1.3. Encadenamientos Productivos Ecuador – Chile – Japón

**Tabla No.11**

Potenciales Encadenamientos Productivos Ecuador- Chile- Japón		
RNK	SA6d	Descripcion
1	2004.10	Patatas (papas) preparadas o conservas, congeladas
2	4202.21	Bolsos de mano (carteras), con la superficie exterior de cuero natural
3	6504000000	SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNIÓN DE TIRAS DE CUALQUIE
4	4407220000	VIROLA, IMBUIA Y Balsa
5	1106301000	DE BANANAS O PLÁTANOS
6	3203001400	DE ACHIOTE (ONOTO, BIJA
7	1604141000	ATUNES
8	1504201000	CACAOEN BRUTO
9	1704901000	BOMBONES, CAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS
10	4707100000	PAPEL O CARTÓN KRAFT CRUDO O PAPEL O CARTÓN CORRUGADO
11	5210000	DE FIBRAS SINTÉTICAS, DE TÍTULO INFERIOR A 67 DECITEX POR HILO SENCILLO

12	6203310000	DE LANA O PELO FINO
13	6117.10	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y articulos similares

Fuente: Bco Central del Ecuador

## 2.6. Capítulo 7: Ejemplos

### Sector Textil

Mostramos en la Figura No. 12, el Encadenamiento Productivo de hilados de algodón provenientes del Ecuador hacia Chile.

En Chile entrarán en el proceso productivo de transformación de pantalones.

Gracias al AAE que posee Chile con Japón y al TLC con Corea, permite que los pantalones sean exportados a dicho mercado acogidos a la preferencia arancelaria del 0%.

Cabe recalcar que en este ejemplo Japón y Corea aceptan los hilados de algodón de terceros países como es el Ecuador según partida 52.05. Para el caso de Corea el TLC que firmó con Chile, la Norma de Origen indica que el hilado requiere que sea originario de una de las partes, por lo que podría utilizarse el algodón cardado o peinado de la partida 52.03 para hacer el hilado y obtener el origen para acceder al beneficio arancelario del producto.

**Figura No. 12**

### Sector Textil

	NMF	Preferencia Chile	Norma de Origen
Japón	10% - 9,1%	0%	Cambio de Capítulo desde las partidas 50.07, 51.11 a 51.13, 52.08 a 52.12, 53.09 a 53.11, 54.07 a 54.08, 55.12 a 56,16 0 Capítulo 60
Corea	13%	0%	Cambio de Capítulo desde las partidas 50.07, 51.11 a 51.13, 52.08 a 52.12, 53.09 a 53.11, 54.07 a 54.08, 55.12 a 56,16 0 Capítulo 60

Fuente: Direcon

## SECTOR CONFITERÍA

En la Figura No 13 mostramos el siguiente ejemplo del Encadenamiento Productivo de la manteca de cacao proveniente de Ecuador, donde en Chile se generará el proceso productivo de transformación en chocolate.

La Figura N°2 detallan que las Normas de Origen que se deben cumplir para acogerse al TLC con Corea y al AAE con Japón.

- TLC con Corea de haber un Cambio de Partida más un Valor de Contenido Regional. Si se cumple la Norma de Origen, el chocolate pagara un 0% de arancel.
- Para el caso de Japón, este ejercicio no es posible de realizar ya que el producto está excluido en el AAE acordado.

**Figura N. 13**

### Sector Confitería

<p><b>18.04 Manteca de cacao</b></p> 		<p><b>1806.31 Chocolates y demás preparaciones que contengan cacao, rellenos</b></p> 	
	NMF	Preferencia	Norma de Origen
Japón	10%	10%	Excluido de Acuerdo
Corea	8%	0%	Cambio de Partida más Valor de Contenido Regional (30% o 40% dependiendo del método)

Fuente: Direcon

### **3. Propuesta del Mejoramiento de la Situación Práctica**

#### **3.1. Viabilidad de la Propuesta**

Durante años han existido inconvenientes que han frenado el desarrollo competitivo de las pymes ecuatorianas causando grandes pérdidas económicas y malestar social, pues el bienestar de los involucrados desmejoraba al no tener desarrollo interno en los sectores productivos y peor aún, al carecer de acceso a mercados a la oferta que pudiesen generar. Esto fue lo que motivo a los empresarios no solo a crear relaciones inteligentes de negocios entre compañías locales e internacionales con el fin de aprovechar efectivamente las oportunidades, sino también a crear estrategias de desarrollo interna y a nivel comercial internacional.

Para alcanzar mayor competitividad en los países en desarrollo surgió como una alternativa prometedora la implementación de cluster o complejos productivos en los países desarrollados.

Un excelente punto de partida para la conformación de Cluster y de encadenamientos productivos que ha permitido aumentar las ventajas competitivas de una región, se centra básicamente en pensar que toda actividad productiva esta encadenada con otras, y se logra al medir el nivel de concentración de un encadenamiento en un territorio, así como la intensidad y la calidad de las relaciones dentro del mismo. Si bien, éste es un camino incipiente aun, ya con la declaración de los primeros sectores productivos del país, se comienza a visualizar un esfuerzo por enfocar las potencialidades del país.

El éxito del crecimiento de las Pymes depende de que el país sea capaz de crear modelos de desarrollo que partan de las necesidades específicas de cada sector, de igual manera depende que de podamos construir modelos de abajo hacia arriba, respetando la estructura productiva pero proporcionándole las condiciones necesarias que le permitan aprender, desarrollarse, evolucionar, experimentar, etc. Las nuevas tendencias en las políticas en materia de competitividad empresarial se basan en apoyar la creación de redes de innovadoras, es decir en la creación de redes entre un grupo de instituciones y empresas dispuestos a generar, difundir y utilizar nuevos conocimientos que se introduzcan en las actividades productivas para su desarrollo. Por lo tanto se destaca en estos enfoques el desarrollo de un contexto productivo basado en su carácter cooperativo, capaz de complementar diversas funciones que hacen al desarrollo empresarial.

### 3.2. Conclusiones

1. Como conclusión general de este trabajo de identificación de una nueva estrategia comercial para acceder a los mercados internacionales, aumentar la oferta exportable, favorecer la internacionalización y el fortalecimiento del tejido productivo de Ecuador, mediante la integración con los mercados internacionales, se puede inferir que:
2. Se debe desarrollar una Estrategia Comercial que permita lograr:
  - Encadenamientos productivos a corto plazo
  - Internacionalización de empresas al invertir en Chile
  - Desarrollo de los sectores productivos con el fin de integrarlos y desarrollarlos para mejorar la competitividad local
  - Aumentar la oferta exportable del Ecuador de materias primas o de insumos y/o partes que en sí corresponden a productos terminados.
3. Se puede decir que los encadenamientos y los cluster entre los sectores productivos tienen algunas ventajas fundamentales:
  - Aumentan la productividad de las empresas o sectores que los integran.
  - La innovación aumenta
  - La creación de nuevas empresas es estimulada.
4. Los encadenamientos productivos pretenden incrementar las exportaciones de los países intervinientes (Ecuador – Chile), maximizando el uso de los acuerdos comerciales suscritos por Chile con países del mundo, específicamente con Japón y Corea. Con este trabajo se busca ampliar la oferta exportable para acceder a nuevos mercados cumpliendo con condiciones de volúmenes, continuidad de entrega y alta calidad en los productos.
5. En los últimos 20 años Chile ha obtenido un sinnúmero de acuerdos comerciales, que le ha brindado a los exportadores grandes ventajas arancelarias con respecto a otros países que no tienen estos acuerdos. Y siempre que se cumplan las reglas de origen especificadas en cada acuerdo las empresas chilenas y las empresas ecuatorianas podrán fijar compromisos productivos para exportar a nuevos mercados con beneficio mutuo.

6. El presente trabajo refleja que existen potenciales oportunidades para realizar encadenamientos productivos entre Chile y Ecuador y llegar así a nuevos mercados donde exista la oportunidad. Tal como se mostro en el ejemplo, en Japón como en Corea existen posibilidades para el sector textil y para lograr esto se debe cumplir con las normas de origen, las medidas sanitarias, las normas técnicas, etc.
7. Existe una valiosa oportunidad para ser aprovechada en conjunto gracias a los encadenamientos productivos, debido a que los acuerdos comerciales que tiene Chile utiliza aranceles dinámicos, es decir que año a año van disminuyendo hasta llegar a 0%, menos ciertos productos que tienen excepciones.
8. Los encadenamientos productivos son una alternativa para crear negocios de gran magnitud entre empresas privadas, teniendo como norte acceder a nuevos mercados, con ventajas adicionales para el empleo, la actividad productiva y las exportaciones de los países socios.
9. Esta estrategia es un pilar fundamental para avanzar en el proceso de integración entre los países latinoamericanos.
10. El presente trabajo pretende ser un documento informativo para los empresarios chilenos y ecuatorianos, mostrándoles las oportunidades potenciales existentes. Es importante recalcar que los productos acá entregados no son las únicas posibilidades, podrían existir productos relacionados que también tengan potencialidad y que no hayan sido detectados por este estudio



### **3.3 Recomendaciones**

1. Estas iniciativas son una forma concreta para avanzar en el proceso de integración entre los países de nuestra región y una oportunidad concreta para las empresas ecuatorianas.
2. Desarrollar una estrategia comercial que busque acuerdos comerciales con diversos socios para incrementar la oferta exportable de Ecuador mediante la ampliación del tamaño del mercado para los exportadores, así como también crear condiciones propicias para atraer inversiones extranjeras directas.
3. Crear modelos de desarrollo que partan de las necesidades específicas de cada sector para la integración y desarrollo de los sectores productivos del país.

## 4. Referencias

### 4.1. Bibliografía

- Agencia publica de noticias del Ecuador y suramerica. (2010). *Sectores productivos de la economia ecuatoriana crecen de manera sostenida en el 2010*. Quito.
- Alaña, C. J. (09 de Abril de 2008). *Aporrea.Org*. Recuperado el Septiembre de 2010, de <http://www.aporrea.org/actualidad/a54750.html>
- ambiente, M. d. (2006). *estrategia nacional de programas y proyectos para el fondo para el medio ambiente*. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (2009). *bce*. Recuperado el Junio de 2010, de <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000003>.
- Banco Central del Ecuador. (2009). *Bce*. Recuperado el Noviembre de 2010, de [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp).
- Biodiesel Spain. (Enero de 2010). *biodiesel.com*. Recuperado el Septiembre de 2010, de <http://www.biodieselspain.com/2010/01/19/ecopais-plan-piloto-de-biocombustibles-en-ecuador/>.
- Byron, S. (Febrero de 2010). Recuperado el Octubre de 2010, de <http://www.diario-expreso.com/ediciones/2010/02/18/econom%C3%ADa/econom%C3%ADa/ocho-sectores-productivos-son--una-prioridad-para-el-estado/>.
- Chile Abroad. (junio de 2010). Recuperado el Noviembre de 2010, de <http://chileabroad.gov.cl/italia/asuntos-comerciales/oficina-comercial/para-invertir-en-chile/>.
- Clustereco. (2007). Recuperado el Octubre de 2010, de [http://clustereco.blogspot.com/2007\\_11\\_01\\_archive.html](http://clustereco.blogspot.com/2007_11_01_archive.html).
- Contreras, R. (Julio de 2010). *Chile Potencia Alimentaria*. Recuperado el Octubre de 2010, de <http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/884939/Encadena-mientos-productivos-Una-nueva-forma-de-exportar.html>.
- CORPEI. (2009). *corpei.org*. Recuperado el Octubre de 2010, de <http://www.corpei.org/contenido.ks?contenidold=230>.

- Corporacion Andina de Fomento. (2009). *Buenas perspectivas para el sector construccion en la region andina*. Caracas Venezuela.
- Corporación Andina de Fomento. (Febrero de 2006). *Caf.com*. Recuperado el Octubre de 2010, de [http://www.caf.com/attach/17/default/N%B017\\_Entorno\\_Sectorial\\_Construcci%F3n\\_0206.pdf](http://www.caf.com/attach/17/default/N%B017_Entorno_Sectorial_Construcci%F3n_0206.pdf).
- Deloitte and touche. (2010). *como invertir en chile*. Santiago de Chile.
- development, w. (1999). *how to promote clusters*.
- Direccion general de estudios del Banco Central de Ecuador. (Abril de 2003). Recuperado el octubre de 2010, de <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/resumenEjecutivo.pdf>.
- Direccion General de las Relaciones Económicas Internacionales. (junio de 2010). *direcon.cl*. Recuperado el Agosto de 2010, de <http://rc.direcon.cl/inversion/1425>.
- Ecuador Exporta. (2009). *Ecuadorexporta.org*. Recuperado el Septiembre de 2010, de [http://sim.ecuadorexporta.org/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1\\_resul.cgi](http://sim.ecuadorexporta.org/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1_resul.cgi).
- Ecuador Exporta. (2009). *Ecuadorexporta.org*. Recuperado el Julio de 2019, de <http://www.ecuadorexporta.org/contenido.ks?categoriald=206>.
- Esteban, J. M. (15 de Junio de 2009). *Ipyme*. Recuperado el Junio de 2010, de <http://www.ipyme.org/es-ES/SubvencionesAyudas/AEI/Relacionados/Documents/ClustersycompetitividadJuanManuelEsteban.pdf>.
- Geoeconomicaeduc. (2008). Recuperado el Septiembre de 2010, de <http://geoeconomicaeduc.blogspot.com/>.
- Gestipolis. (2010). *Gestipolis*. Recuperado el Agosto de 2010, de <http://www.gestipolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/ger/27/sinergia.htm>.
- INDUSTRIAL, O. D. (2004). *Unido.org*. Recuperado el Septiembre de 2010, de [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/Publications/Pub\\_free/Los\\_consortios\\_de\\_exportacion\\_un\\_instrumento\\_para\\_fomentar\\_las\\_exportaciones\\_de\\_las\\_PYME.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Los_consortios_de_exportacion_un_instrumento_para_fomentar_las_exportaciones_de_las_PYME.pdf).

- Información Estrategía de Comercio Internacional. (2009). *acg.cl*. Recuperado el Junio de 2010, de [www.acg.cl/...encadenamientos-productivos-chile-colombia...direcon/download](http://www.acg.cl/...encadenamientos-productivos-chile-colombia...direcon/download).
- Instituto Español del Comercio Exterior. (2009). *icxe.es*. Recuperado el Julio de 2010, de [http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomeres/0,,5280449\\_5282899\\_5283038\\_0\\_CL,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomeres/0,,5280449_5282899_5283038_0_CL,00.html).
- InvestEcuador. (2010). *investecuador.ec*. Recuperado el Octubre de 2010, de <http://investecuador.ec/index.php?module=Pagesetter&func=viewpub&tid=2&pid=13>.
- Larrea, S. (2009). *Ecuador Exporta.org*. Recuperado el Septiembre de 2010, de <http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/TipConsortiosXprtSoleL.pdf>.
- Madrid Network. (2009). *Madrid Network.org*. Recuperado el Junio de 2010, de [http://www.madridnetwork.org/red/que\\_es\\_cluster/concepto\\_cluster/clusters\\_Europa](http://www.madridnetwork.org/red/que_es_cluster/concepto_cluster/clusters_Europa)
- Min. Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad. (Marzo de 2010). *mcpec.gov.ec*. Recuperado el Octubre de 2010, de [http://www.google.es/#hl=es&source=hp&biw=1120&bih=397&q=Estudio++T%C3%A9cnico++para+la++Identificaci%C3%B3n+de+una++Polo%C3%ADtica++Comercial+para++el++Sector++Metalmecc%C3%A1nico+del+Ecuador&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs\\_rfai=&fp=be66d6179aa8b3ed](http://www.google.es/#hl=es&source=hp&biw=1120&bih=397&q=Estudio++T%C3%A9cnico++para+la++Identificaci%C3%B3n+de+una++Polo%C3%ADtica++Comercial+para++el++Sector++Metalmecc%C3%A1nico+del+Ecuador&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=&fp=be66d6179aa8b3ed)
- Ministerio de coordinación de la producción, e. y. (2010). *mapa productivo logístico*. Quito.
- Ministerio de Electricidad y Energía Renovable. (2010). *mer.gov*. Recuperado el Septiembre de 2010, de [http://www.mer.gov.ec/Meer/portal\\_meer/internaView.htm?code=763&template=meer.internas](http://www.mer.gov.ec/Meer/portal_meer/internaView.htm?code=763&template=meer.internas).
- Ministerio de turismo. (junio de 2006). *estrategia nacional de aviturismo*. Recuperado el agosto de 2010.
- Periodismo de Verdad. (Abril de 2009). Recuperado el Agosto de 2010, de <http://www.periodismodeverdad.com.ar/2009/04/24/como-empresas-argentinas-pueden-exportar-con-arancel>.

- Pizarro, G. (Agosto de 2010). Ingeniero. (A. Vélez, Entrevistador).
- Pro Chile. (2010). Recuperado el Septiembre de 2010, de <http://rc.prochile.cl/estadisticas>.
- Pro Chile. (2009). *prochile*. Recuperado el Julio de 2010, de <http://rc.prochile.cl/oficina/8307>.
- Prochile. (2008). *prochile.cl*. Recuperado el Junio de 2010, de [http://www.prochile.cl/documentos/pdf/encadenamiento\\_productivo\\_2008.pdf](http://www.prochile.cl/documentos/pdf/encadenamiento_productivo_2008.pdf).
- Proexpansión. (s.f.). *Universidad Señor de Sipan*. Recuperado el Junio de 2010, de <http://www.uss.edu.pe/jovemp/pdf>.
- Santiesteban, A. (2005). *Euskonews*. Recuperado el Septiembre de 2010, de <http://www.euskonews.com/0287zbk/gaia28704es.html>.
- Senplades. (2010). *Sectores priorizados para la estrategia de cambio de la matriz productiva*. Quito.
- Serpa, S. A. (Marzo de 2006). *Prompex*. Recuperado el Noviembre de 2010, de [http://www.prompex.gob.pe/prompex/documents/miercoles\\_exportador/2006/03-01\\_asociatividad.pdf](http://www.prompex.gob.pe/prompex/documents/miercoles_exportador/2006/03-01_asociatividad.pdf).
- Servicio Nacional de Aduanas de Chile. (2010). *rc.prochile*. Recuperado el Septiembre de 2010, de <http://rc.prochile.cl/estadisticas/search/exportaciones>.
- Servicios Nacionales de Aduana de Chile. (2010). *aduana.cl*. Recuperado el Septiembre de 2010, de [http://www.aduana.cl/prontus\\_aduana/site/artic/20070416/pags/20070416165951.html](http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070416/pags/20070416165951.html)
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2009). *Sice.org*. Recuperado el Agosto de 2010, de [http://www.sice.oas.org/ctyindex/EQU/ECUNatIDocs\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/EQU/ECUNatIDocs_s.asp)
- Subsecretaría de Informática. (2009). *informatica.gov*. Recuperado el Octubre de 2010, de [www.informatica.gov.ec/descargas/emslapcv1.pdf](http://www.informatica.gov.ec/descargas/emslapcv1.pdf)
- turismo, M. d. (2010). *Política y estrategia nacional de biodiversidad*. Quito.

- Valencia, C. d. (2010). *camara de valencia*. Recuperado el septiembre de 2010, de [http://www.camaravalencia.com/internacional/4\\_357.asp](http://www.camaravalencia.com/internacional/4_357.asp)
- Wikipwdia. (2010). *Wikipedia*. Recuperado el Octubre de 2010, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Cluster\\_\(industria\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Cluster_(industria))