



# **Impacto del nuevo modelo arancelario de Estados Unidos de América sobre los mercados de la industria atunera ecuatoriana**

## **Análisis de coyuntura y estimación de efectos posibles**

**Miami, Abril del 2025**

# AGENDA

01

## ¿Qué causa este “paquetazo arancelario”?

De la geo-política a la trade-política: condicionantes que detonaron la propuesta de aranceles de los Estados Unidos.

02

## ¿Cómo quedan los aranceles de conservas de atún para cada país competidor en USA?

Análisis comparativo del impacto (antes y después) de los nuevos aranceles estadounidenses a las importaciones de las partidas 16041410; 16041420; 16042430 y 16041440.

03

## Impacto de aranceles Vs. factores clave de éxito competitivo en cadenas de suministros:

Poder de negociación de importadores, límites de los márgenes en la cadena de suministros y capacidad de colocar los productos bajo estrés en mercados alternativos

04

## ¿Cómo quedarán las cadenas de suministros?

Escenarios posibles fruto del nuevo modelo arancelario y las posibles reacciones competitivas en las cadenas de suministros

05

## Conclusiones y recomendaciones:

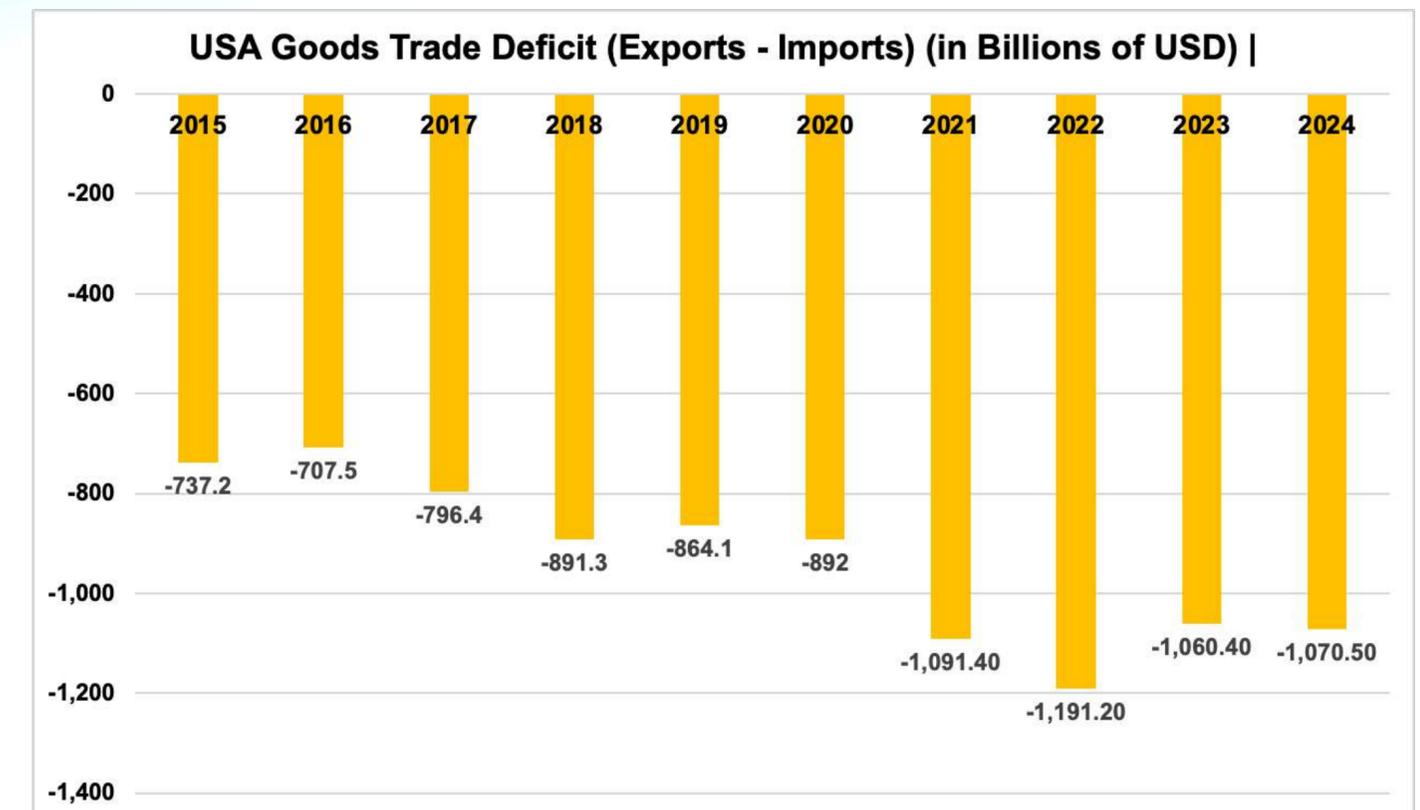
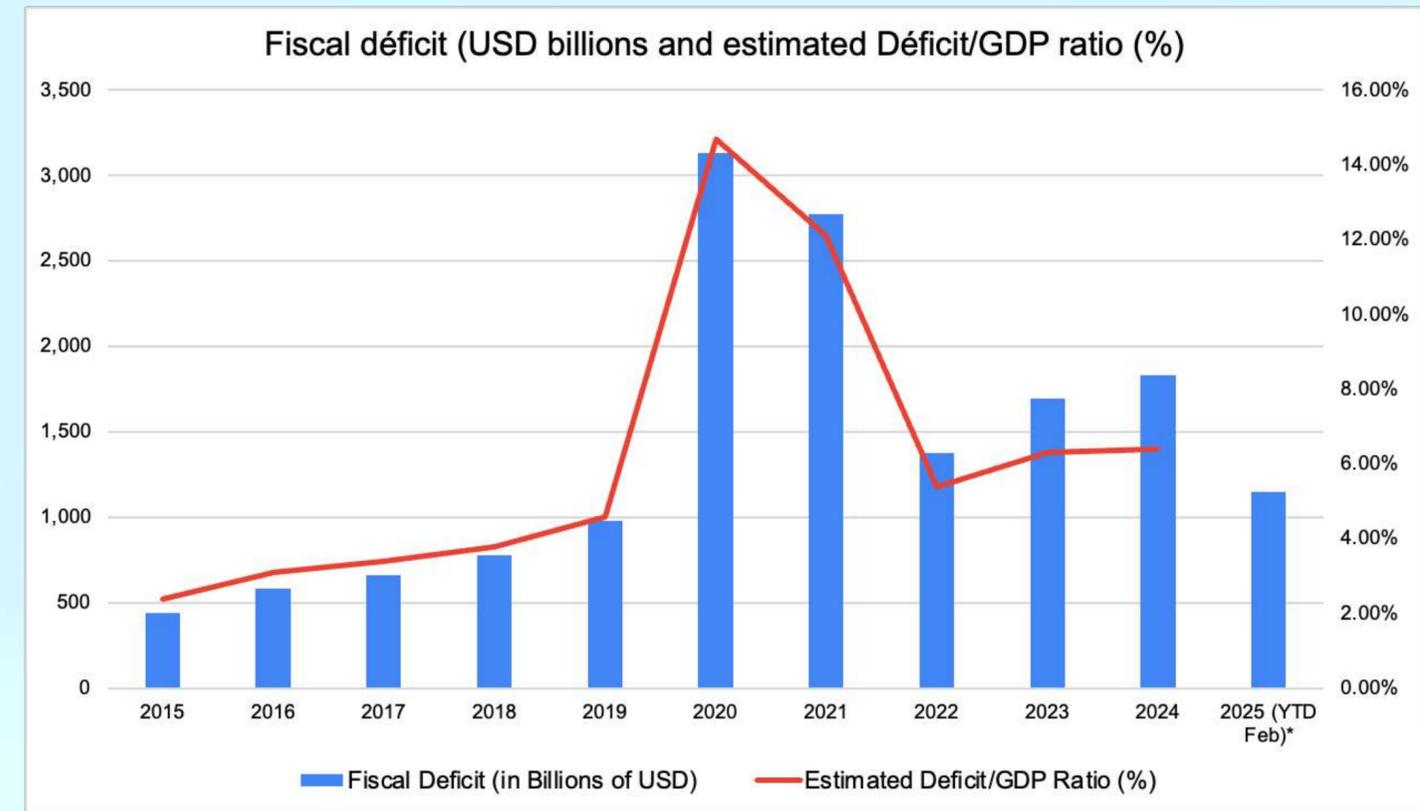
Para el manejo de la coyuntura comercial descrita ante los escenarios planteados.

# Antecedentes de la medida:

Condicionantes económicos que están en la agenda de pendientes:

1. Estados Unidos de América vive con dos déficits que están en sus pendientes:

- a. El déficit fiscal: endémico, limitante para mejorar las tasas de interés.
- b. El déficit comercial: entendido como resultado del desbalance creciente en el trato que recibe de los países proveedores y clientes.



Fuente: US Bureau of Statistics and Census

# Bases en que se apoya la trade-política de Trump:

## Supuestos y apuestas de la propuesta de aranceles:

1. La medida equilibraría el déficit comercial de USA, provocado por prácticas comerciales no recíprocas del resto de países<sup>a</sup>: los aranceles se calcularon así:

a.  $\% \text{ arancel} = (100 \times \text{déficit comercial USA} / \text{Importaciones USA}) / 2$

i. La fórmula no guarda relación con el arancel cobrado por el país socio a las exportaciones de USA a éstos, como se dijo.

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (Including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%
Switzerland	61%	31%
Indonesia	64%	32%
Malaysia	47%	24%
Cambodia	97%	49%
United Kingdom	10%	10%
South Africa	60%	30%
Brazil	10%	10%
Bangladesh	74%	37%
Singapore	10%	10%
Israel	33%	17%
Philippines	34%	17%
Chile	10%	10%
Australia	10%	10%
Pakistan	58%	29%
Turkey	10%	10%
Sri Lanka	88%	44%
Colombia	10%	10%

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (Including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
Peru	10%	10%
Nicaragua	36%	18%
Norway	30%	15%
Costa Rica	17%	10%
Jordan	40%	20%
Dominican Republic	10%	10%
United Arab Emirates	10%	10%
New Zealand	20%	10%
Argentina	10%	10%
Ecuador	12%	10%
Guatemala	10%	10%
Honduras	10%	10%
Madagascar	93%	47%
Myanmar (Burma)	88%	44%
Tunisia	55%	28%
Kazakhstan	54%	27%
Serbia	74%	37%
Egypt	10%	10%
Saudi Arabia	10%	10%
El Salvador	10%	10%
Côte d'Ivoire	41%	21%
Laos	95%	48%
Botswana	74%	37%
Trinidad and Tobago	12%	10%
Morocco	10%	10%

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (Including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
Algeria	59%	30%
Oman	10%	10%
Uruguay	10%	10%
Bahamas	10%	10%
Lesotho	99%	50%
Ukraine	10%	10%
Bahrain	10%	10%
Qatar	10%	10%
Mauritius	80%	40%
Fiji	63%	32%
Iceland	10%	10%
Kenya	10%	10%
Liechtenstein	73%	37%
Guyana	76%	38%
Haiti	10%	10%
Bosnia and Herzegovina	70%	35%
Nigeria	27%	14%
Namibia	42%	21%
Brunei	47%	24%
Bolivia	20%	10%
Panama	10%	10%
Venezuela	29%	15%
North Macedonia	65%	33%
Ethiopia	10%	10%
Ghana	17%	10%

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (Including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
Moldova	61%	31%
Angola	63%	32%
Democratic Republic of the Congo	22%	11%
Jamaica	10%	10%
Mozambique	31%	16%
Paraguay	10%	10%
Zambia	33%	17%
Lebanon	10%	10%
Tanzania	10%	10%
Iraq	78%	39%
Georgia	10%	10%
Senegal	10%	10%
Azerbaijan	10%	10%
Cameroon	22%	11%
Uganda	20%	10%
Albania	10%	10%
Armenia	10%	10%
Nepal	10%	10%
Sint Maarten	10%	10%
Falkland Islands	82%	41%
Gabon	10%	10%
Kuwait	10%	10%
Togo	10%	10%
Suriname	10%	10%
Belize	10%	10%

a: "Reciprocal Trade and Tariffs", Presidential Memorandum, February 13, 2025

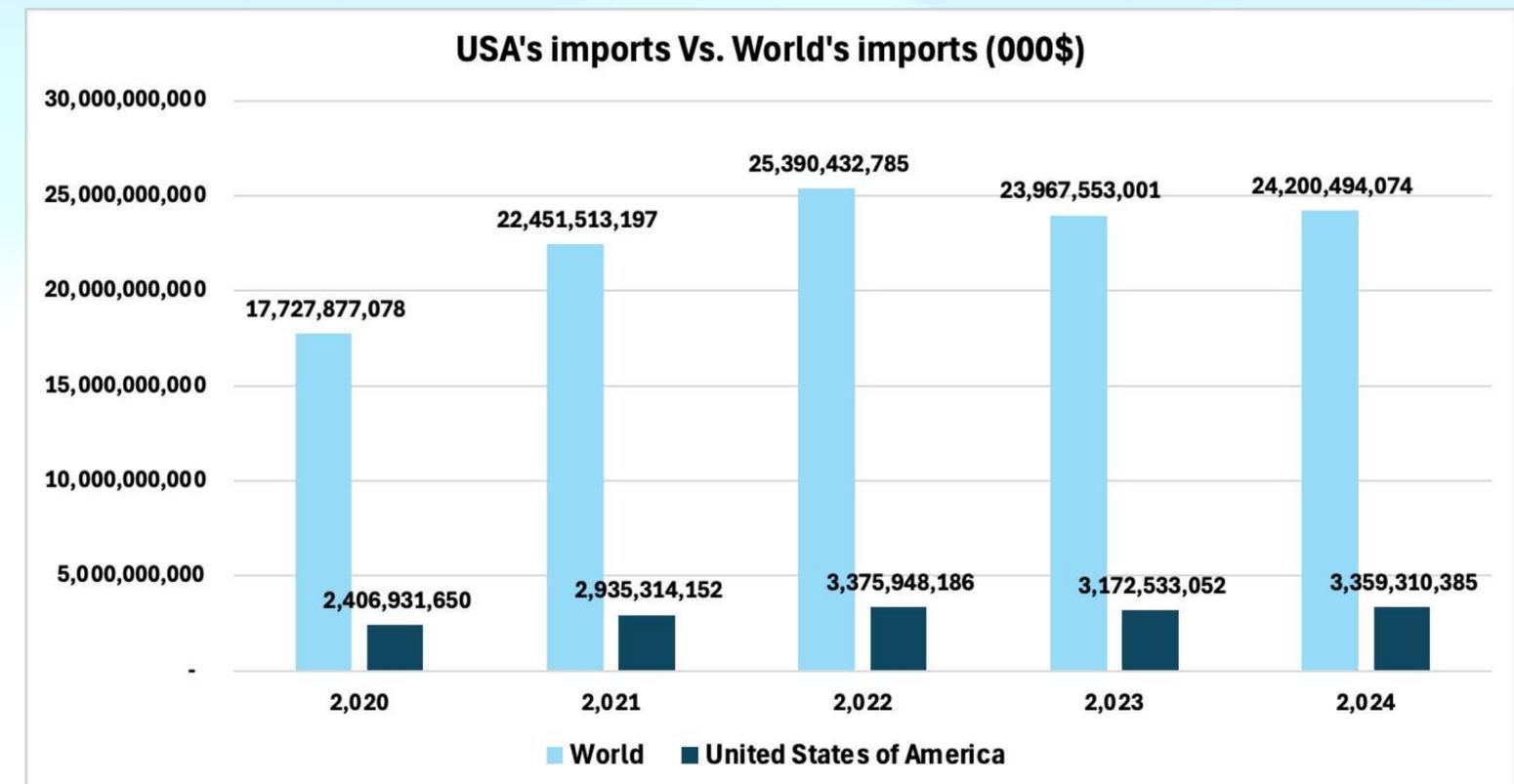
## Sus defensores esperan bajo impacto de la medida en la inflación, porque:

- Las importaciones representan el 12% del GDP de USA, y el impacto en la inflación sería tolerable.
- Sin embargo, las empresas más grande estarían más expuestas: las empresas que componen el índice S&P 500 exportan el 28% de su producción
- Los efectos no serían lineales sobre los precios al consumidor, por condiciones favorables de poder de negociación para los importadores estadounidenses.
- La otra opción del exportador es enviar el producto a otros mercados, presionando precios hacia abajo en esos mercados, escenario desfavorable que favorece el poder de negociación del importador

# La propuesta arancelaria es una herramienta

Para negociar bilateralmente con cada país mejores condiciones de acceso para las exportaciones estadounidenses.

- Países que han reaccionado proponiendo el negociaciones arancelarias a USA:
  - Israel: horas antes del anuncio de la tabla arancelaria por parte del Presidente Trump.
  - Argentina: ambos países habrían acordado mutuamente cero arancel.
  - “Cincuenta países se han contactado con la Casa Blanca para iniciar negociaciones arancelarias” (Scott Benson, Secretario de Estado).
  - La Unión Europea ofreció bajar aranceles mutuamente de bienes industrializados.
  - USA es el 14% de las importaciones mundiales



## La partida 1604141010 no representa importaciones significativas pero presenta oportunidades:

**1604141010: ATUNES Y BARRILETE, EN ACEITE, EN RECIPIENTES HERMÉTICOS, EN PAPEL DE ALUMINIO U OTROS RECIPIENTES FLEXIBLES, CON UN PESO CON SU CONTENIDO NO SUPERIOR A 6,8 KG CADA UNO:**

- USA importó bajo esta partida \$6.58 millones, la mayoría de ellos a Senegal, país que no afecta su participación debido a los nuevos aranceles.
- Ecuador registró una participación mínima, que podría crecer a costa de Portugal, Italia, Vietnam y Tailandia, principalmente.

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	5 Apr tariff
World	6,583				
Senegal	3,521	0%	SGP A+	10%	10%
Portugal	1,133	35%	Grupo 1	20%	55%
Mexico	1,031	0%	NAFTA	25%	25%
Peru	289	0%	FTA	10%	10%
Italy	207	35%	Grupo 1	20%	55%
Viet Nam	193	35%	Grupo 1	46%	81%
Thailand	132	35%	Grupo 1	37%	72%
Tunisia	35	35%	Grupo 1	28%	63%
Spain	22	35%	Grupo 1	20%	55%
Ecuador	15	35%	Grupo 1	10%	45%
Philippines	5	35%	Grupo 1	17%	52%
Taipei, Chinese		35%	Grupo 1	32%	67%
Oman		0%	Oman SR	10%	10%
Korea, Republic of		0%	Korea SR	25%	25%
China		35%	Grupo 1	34%	69%

# La partida 1604141091 podría ver cambios en sus proveedores principales:

## 1604141091: ATUNES, ALBACORA, EN ACEITE, EN RECIPIENTES HERMÉTICOS, NESOI

- En 2024, USA importó bajo esta partida \$9.06 millones, 60% de esto a España.
- La participación de España, Tailandia y Vietnam es la más amenazada (79% de las importaciones bajo esta partida).
- De no negociar las nuevas tarifas con USA, esta cuota podría ser ocupada por México, Costa Rica y hasta Ecuador.

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	5 Apr tariff
World	9,062				
Spain	5,480	35%	Grupo 1	20%	55%
Thailand	915	35%	Grupo 1	37%	72%
Ecuador	809	35%	Grupo 1	10%	45%
Viet Nam	796	35%	Grupo 1	46%	81%
Costa Rica	524	0%	CAFTA-DR	10%	10%
Mexico	273	0%	NAFTA	25%	25%
Italy	172	35%	Grupo 1	20%	55%
Türkiye	65	35%	Grupo 1	10%	45%
Korea, Republic of	12	0%	Korean SR	10%	10%
Portugal	10	35%	Grupo 1	20%	55%
Algeria	5	35%	Grupo 1	30%	65%

**Resumen: si un aumento de aranceles de 25% es el punto de cambio, en las importaciones bajo el código 16041410, por lo menos existen \$2 M en riesgo de re-colocación:**

**16041410: Atunes, listados (skipjack) y bonito (Sarda spp.): atunes y listados: en envases herméticos: en aceite.**

- En 2024, USA importó bajo esta partida \$13.30 millones.
- Asumiendo que aquellas importaciones sometidas a aumentos de tarifas  $\geq$  a 25% estarían en riesgo de cambio de mercado.
- Los países más afectados serían Tailandia y Vietnam.
- Si la UE no negocia aranceles, España, el proveedor mayoritario en este clasificación, podría perder mercado.
- Ecuador es un potencial beneficiario de este escenario.

Exporters	USA imports 2024			% Tariff increase	\$ Tariff increase	Change market risk
	1604141010	1604141091	16041410	16041410	16041410	16041410
<b>World</b>	<b>4,234</b>	<b>9,062</b>	<b>13,296</b>	<b>18%</b>	<b>2,440.49</b>	<b>1,906</b>
Senegal	1,673	-	1,673	10%	167.30	
Portugal	869	10	879	20%	175.80	
Mexico	1,043	273	1,316	0%	-	
Peru	198	-	198	10%	19.80	
Italy	61	172	233	20%	46.60	
Viet Nam	-	796	796	46%	366.16	796
Thailand	169	915	1,084	37%	401.08	1,084
<b>Spain</b>	<b>-</b>	<b>5,480</b>	<b>5,480</b>	<b>20%</b>	<b>1,096.00</b>	
Ecuador	212	809	1,021	10%	102.10	
Korea, Republic of	9	12	21	25%	5.25	21
Costa Rica		524	524	10%	52.40	
Türkiye		65	65	10%	6.50	
Algeria		5	5	30%	1.50	5

## Bajo la partida 1604142299 USA registra importaciones de \$1.1 millones en el 2024

**1604142299: ATUNES, NESOI Y BARRILITO, SIN ACEITE, EN OTROS RECIPIENTES HERMÉTICOS, DE NO MÁS DE 7 KG, 4,8 % DEL CONSUMO DE ATÚN ENLATADO EN EE. UU. DURANTE EL AÑO ANTERIOR**

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	5 Apr tariff	\$ Tariff increase	Change market risk
<b>World</b>	<b>1,111</b>			<b>36%</b>		<b>397.36</b>	<b>1,101</b>
Thailand	1,101	6%	Grupo 1	36%	42%	396.36	1,101
Costa Rica	10	0%	CAFTA DR	10%	10%	1.00	
Indonesia		6%	Grupo 1	32%	38%	-	

- El proveedor de USA bajo esta partida es Tailandia, casi totalmente.
- De no negociar las nuevas tarifas con USA, esta cuota podría ser ocupada por países como México, Costa Rica o Ecuador, pues a nuestro país le correspondería un arancel del 16%..

## La partida 1604143051 de conservarse las tarifas vigentes, es una oportunidad para Ecuador:

**1604143051: ATÚN, ALBACORA (THUNNUS ALALUNGA) SIN ACEITE, EN PAPEL DE ALUMINIO U OTROS RECIPIENTES FLEXIBLES HERMÉTICOS, CON UN CONTENIDO QUE NO SUPERE LOS 6,8 KG CADA UNO, NESOI**

- En el 2024, USA importó bajo esta esta partida \$26.11 millones.
- Ecuador y Tailandia proveyeron el 84% del total.
- Pero Tailandia, Vietnam e Indonesia deterioran su posición arancelaria, la que podría ser aprovechada por Ecuador o México, de mantenerse los aranceles impuestos.

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	5 Apr tariff
World	26,113				
Ecuador	11,209	12.50%	Grupo 1	10.00%	22.50%
Thailand	10,710	12.50%	Grupo 1	36.00%	48.50%
Viet Nam	2,094	12.50%	Grupo 1	46.00%	58.50%
Indonesia	1,022	12.50%	Grupo 1	32.00%	44.50%
Mexico	524	0.00%	NAFTA	0.00%	0.00%
Philippines	216	12.50%	Grupo 1	17.00%	29.50%
Japan	155	12.50%	Grupo 1	24.00%	36.50%
China	147	12.50%	Grupo 1	34.00%	46.50%
Türkiye	37	12.50%	Grupo 1	10.00%	22.50%
Spain		12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%

**Código 1604143059: de mantenerse las nuevas tarifas provocarían grandes cambios entre los proveedores bajo esta partida:**

**1604143059: TUNA, ALBACORE (THUNNUS ALALUNGA) NOT IN OIL, IN AIRTIGHT CONTAINERS, NESOI**

- En el 2024, USA importó bajo esta esta partida \$145,50 millones.
- Tailandia, Vietnam e Indonesia proveyeron el 92% del total.
- Estos tres países han sufrido aumentos en aranceles entre el 32 y el 46%.
- Esta situación, podría ser aprovechada por México, Costa Rica e incluso por Ecuador, que enfrentaría un arancel de 22.5%.

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	5 Apr tariff
World	145,504				
Thailand	77,127	12.50%	Grupo 1	36.00%	48.50%
Viet Nam	42,445	12.50%	Grupo 1	46.00%	58.50%
Indonesia	14,566	12.50%	Grupo 1	32.00%	44.50%
Mexico	6,655	0.00%	USMCA	0.00%	0.00%
Costa Rica	2,967	0.00%	CAFTA DR	10.00%	10.00%
China	1,068	12.50%	Grupo 1	34.00%	46.50%
Philippines	247	12.50%	Grupo 1	17.00%	29.50%
Canada	214	0.00%	USMCA	0.00%	0.00%
Japan	100	12.50%	Grupo 1	24.00%	36.50%
Spain	96	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Austria	14	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Algeria	5	12.50%	Grupo 1	30.00%	42.50%

# 1604143091:

## 1604143091: ATUNES Y BARRILETE, NESOI, SIN ACEITE, EN PAPEL DE ALUMINIO U OTROS RECIPIENTES HERMÉTICOS FLEXIBLES, CON UN PESO CON SU CONTENIDO NO SUPERIOR A 6,8 KG CADA UNO

- En el 2024, USA importó bajo esta esta partida \$262.96 millones.
- Tailandia, Ecuador y Senegal proveyeron el 96% del total. Antes del aumento de aranceles, no existía mayor diferencia arancelaria entre ellos.
- Ahora, Tailandia, el mayor proveedor (41.64% del total), sufre aumento de aranceles por 36%, mientras que Ecuador y Senegal, del 10%.
- La situación, podría ser aprovechada por ambos países, incluso por México o El Salvador.

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	5 Apr tariff
World	261,952				
Thailand	109,067	12.50%	Grupo 1	36.00%	48.50%
Ecuador	89,176	12.50%	Grupo 1	10.00%	22.50%
Senegal	52,456	0.00%	SGPA+	10.00%	10.00%
Viet Nam	5,390	12.50%	Grupo 1	46.00%	58.50%
Indonesia	4,318	12.50%	Grupo 1	32.00%	44.50%
Philippines	914	12.50%	Grupo 1	17.00%	29.50%
El Salvador	381	0.00%	CAFTA DR	10.00%	10.00%
Mexico	154	0.00%	USMCA	0.00%	0.00%
Algeria	32	12.50%	Grupo 1	30.00%	42.50%
China	27	12.50%	Grupo 1	34.00%	46.50%
Japan	14	12.50%	Grupo 1	24.00%	36.50%
Cabo Verde	13	0.00%	AGOA	10.00%	10.00%
Portugal	5	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Spain	3	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%

# Código 1604143099: el 82% de las importaciones del 2024 podrían cambiar el país proveedor:

## 1604143099: OTROS ATÚNES Y BARRILITO, SIN ACEITE, EN RECIPIENTES HERMÉTICOS, NESOI

- En el 2024, USA importó bajo esta esta partida \$391.66 millones y Tailandia proveyó el 68% de este total.
- Ecuador hasta ahora ha sido un jugador marginal en las exportaciones a USA bajo esta partida.
- El aumento de aranceles, amplía las diferencias arancelarias entre los países proveedores, de 12.5% a 58.50%.
- México, Perú, Costa Rica, Colombia y Ecuador, con algo menos de diferencial en su favor, tendrían la oportunidad de competir por los espacios de Tailandia, Vietnam e Indonesia.

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	5 Apr tariff
World	391,658				
Thailand	264,808	12.50%	Grupo 1	36.00%	48.50%
Mexico	36,942	0.00%	USMCA	0.00%	0.00%
Viet Nam	36,935	12.50%	Grupo 1	46.00%	58.50%
Indonesia	18,056	12.50%	Grupo 1	32.00%	44.50%
Philippines	17,590	12.50%	Grupo 1	17.00%	29.50%
Peru	8,479	0.00%	FTA	10.00%	10.00%
Costa Rica	4,897	0.00%	CAFTADR	10.00%	10.00%
Ecuador	2,010	12.50%	Grupo 1	10.00%	22.50%
Colombia	693	0.00%	FTA	10.00%	10.00%
Italy	201	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Spain	199	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Portugal	170	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Maldives	132	12.50%	Grupo 1	10.00%	22.50%
Slovenia	115	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Venezuela, Bolivarian Republic of	111	12.50%	Grupo 1	15.00%	27.50%
Morocco	107	0.00%	Morocco SR	10.00%	10.00%
Ghana	76	0.00%	AGOA	10.00%	10.00%
Malaysia	58	12.50%	Grupo 1	24.00%	36.50%
Poland	57	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%
Tunisia	7	12.50%	Grupo 1	28.00%	40.50%
Japan	7	12.50%	Grupo 1	24.00%	36.50%
Greece	7	12.50%	Grupo 1	20.00%	32.50%

# Resumen de 16041430: 71% de las importaciones estarían en riesgo de cambio de mercado:

**1604143099: Atunes, listados (skipjack) y bonito (Sarda spp.): Atunes y listados: En envases herméticos: Sin aceite: Empaque sólido.**

- Tailandia es el país más afectado por el riesgo de cambio de mercado: 79% del total en riesgo.
- Vietnam e Indonesia completan la provisión en riesgo, prácticamente.
- Ecuador podría aprovechar esta oportunidad, aunque la posición arancelaria de México es más favorable.

Exporters	USA imports 2024				USA imports 2024 total code	% Tariff increase	\$ Tariff increase	Change market risk
	1604143051	1604143059	1604143091	1604143099	16041430			
World	26,113	145,504	261,952	391,658	825,227	29%	239,514.84	587,824.00
Ecuador	11,209	0	89,176	2,010	102,395	10.00%	10,239.50	
Thailand	10,710	77127	109,067	264,808	461,712	36.00%	166,216.32	461,712.00
Viet Nam	2,094	42445	5,390	36,935	86,864	46.00%	39,957.44	86,864.00
Indonesia	1,022	14566	4,318	18,056	37,962	32.00%	12,147.84	37,962.00
Mexico	524	6655	154	36,942	44,275	0.00%	-	
Philippines	216	247	914	17,590	18,967	17.00%	3,224.39	
Japan	155	100	14	7	276	24.00%	66.24	
China	147	1068	27	-	1,242	34.00%	422.28	1,242.00
Türkiye	37		-	-	37	10.00%	3.70	
Spain		96	3	199	298	20.00%	59.60	
Canada		214			214	0.00%	-	
Costa Rica		2967		4,897	7,864	10.00%	786.40	
Austria		14			14	20.00%	2.80	
Algeria		5	32		37	30.00%	11.10	37.00
Senegal			52,456		52,456	10.00%	5,245.60	
El Salvador			381	-	381	10.00%	38.10	
Cabo Verde			13	-	13	10.00%	1.30	
Portugal			5	170	175	20.00%	35.00	
Peru				8,479	8,479	10.00%	847.90	
Colombia				693	693	10.00%	69.30	
Italy				201	201	20.00%	40.20	
Maldives				132	132	10.00%	13.20	
Slovenia				115	115	20.00%	23.00	
Venezuela, Bolivarian Republic of				111	111	15.00%	16.65	
Morocco				107	107	10.00%	10.70	
Ghana				76	76	10.00%	7.60	
Malaysia				58	58	24.00%	13.92	
Poland				57	57	20.00%	11.40	
Tunisia				7	7	28.00%	1.96	7.00
Greece				7	7	20.00%	1.40	

# Código 1604144000: toda la actual provisión estaría en riesgo de cambio de mercado:

**1604144000: ATUNES Y BARRILETES, PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN ENVASES HERMÉTICOS, SIN ACEITE, A GRANEL O EN ENVASES INMEDIATOS CON UN CONTENIDO SUPERIOR A 6,8 KG C/U**

- En el 2024, USA importó bajo este código \$225.23 millones.
- Tailandia, Vietnam, Fiji, Islas Mauricio e Indonesia aportaron el 99% del total. Todos ellos enfrentan aumentos de aranceles desde el 32% al 46%
- Oportunidad para los países que hoy son proveedores marginales, como Ecuador.

Exporters	Imported value in 2024	Custom tariff before Apr 2	Base	Reciprocal Tariff Apr 5	\$ Tariff increase	Change market risk
World	225,227			38%	84,537.80	222,141.00
Thailand	77,520	1.1¢/Kg	Grupo 1	36%	27,907.20	77,520.00
Viet Nam	55,535	1.1¢/Kg	Grupo 1	46%	25,546.10	55,535.00
Fiji	52,333	1.1¢/Kg	Grupo 1	32%	16,746.56	52,333.00
Mauritius	27,145	0%	AGOA	40%	10,858.00	27,145
Indonesia	9,575	1.1¢/Kg	Grupo 1	32%	3,064.00	9,575
Philippines	1,328	1.1¢/Kg	Grupo 1	17%	225.76	
Colombia	998	0	FTA	10%	99.80	
Ecuador	283	1.1¢/Kg	Grupo 1	10%	28.30	
Brazil	253	1.1¢/Kg	Grupo 1	10%	25.30	
El Salvador	84	0%	CAFTA DR	10%	8.40	
Peru	82	0%	FTA	10%	8.20	
Spain	58	1.1¢/Kg	Grupo 1	20%	11.60	
India	33	1.1¢/Kg	Grupo 1	26%	8.58	33
Portugal		1.1¢/Kg	Grupo 1	20%	-	
Italy		1.1¢/Kg	Grupo 1	20%	-	
Solomon Islands		0%	SGP A+	10%	-	
China		1.1¢/Kg	Grupo 1	34%	-	

# Exportaciones en riesgo por aumento superior al 25% de aranceles en USA



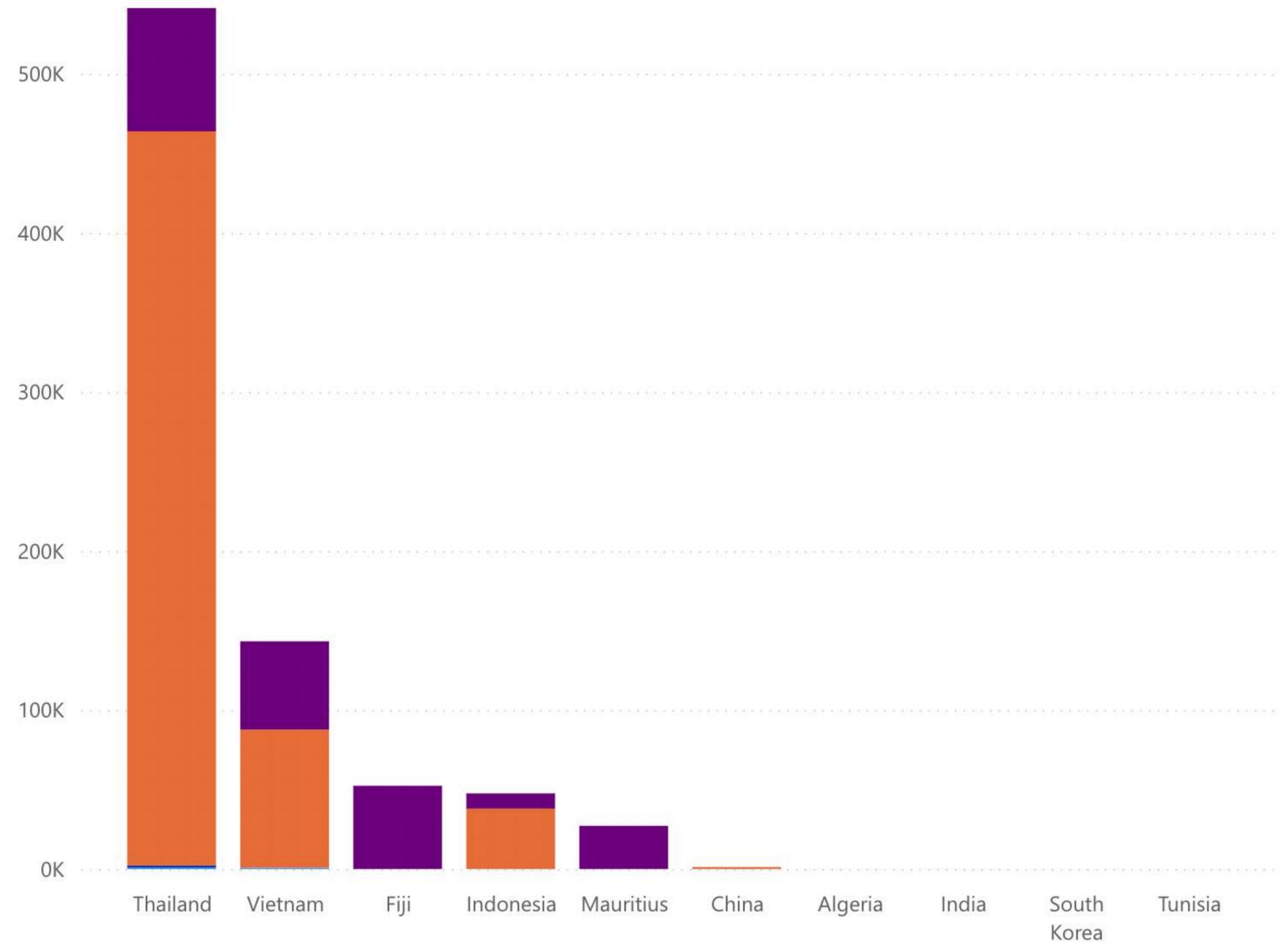
## Incremento de aranceles por país

Exporters	16041410	1604142299	16041430	1604144000
Algeria	30.0 %		30.0 %	
China			34.0 %	
Fiji				32.0 %
India				26.0 %
Indonesia			32.0 %	32.0 %
Mauritius				40.0 %
South Korea	25.0 %			
Thailand	37.0 %	42.0 %	36.0 %	36.0 %
Tunisia			28.0 %	
Vietnam	46.0 %		46.0 %	46.0 %

## Riesgo de cambio de mercado (miles de \$)

Exporters	16041410	1604142299	16041430	1604144000	Total
Thailand	1,084	1,101	461,712	77,520	<b>541,417</b>
Vietnam	796	0	86,864	55,535	<b>143,195</b>
Fiji				52,333	<b>52,333</b>
Indonesia		0	37,962	9,575	<b>47,537</b>
Mauritius				27,145	<b>27,145</b>
China			1,242	0	<b>1,242</b>
Algeria	5		37		<b>42</b>
India				33	<b>33</b>
South Korea	21				<b>21</b>
Tunisia			7		<b>7</b>
<b>Total</b>	<b>1,906</b>	<b>1,101</b>	<b>587,824</b>	<b>222,141</b>	<b>812,972</b>

Partida ● 16041410 ● 1604142299 ● 16041430 ● 1604144000



# Impacto de aumento de aranceles Vs. factores clave de éxito competitivo en cadenas de suministros (1/3):

## Capacidad de colocar los productos bajo estrés en mercados alternativos

- El análisis de destinos posibles de estas exportaciones se presenta, para cada país, en el siguiente link:
- <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiazmYzMjE2ZjAtNmRjNS00YmIxLTk5MDUtMmQ4NjU3ZWUwM2FlliwidCI6ImViODAyNmQzLTZjNGUtNDg4OS1iMjVlLTAyODAxYTlhNTE2MCIslmMiOjR9>

# Impacto de aranceles Vs. factores clave de éxito competitivo en cadenas de suministros (2/3):

## Límites en los márgenes en la cadena de suministros

- El procesador en destino no tiene mucho margen para negociar con el procesador exportador.



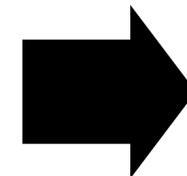
- **¿Cómo se absorbe el 10% adicional?: Por poder negociador**

- Entre el procesador exportador y el distribuidor en destino existe mayor margen de negociación.
- El autoservicio y el canal HORECA evitarán aceptar el aumento de costos por aranceles, para no trasladarlo al consumidor

# Impacto de aranceles Vs. factores clave de éxito competitivo en cadenas de suministros (3/3):

**Poder de negociación de importadores: alto**

- Principales factores de poder:
  - Escala de compra: generalmente el procesador exportador tiene concentrada su venta en pocos clientes grandes.
  - Propiedad de la marca que valora el consumidor: es del importador - distribuidor o de su cliente.
  - Intensidad de la rivalidad: el procesador exportador vende un commodity, por ello, la rivalidad es alta



El importador intentará descontar el aumento de arancel al procesador exportador.

El exportador no podría asumir más de 15%

# ¿Cómo quedarán las cadenas de suministros:

## Escenarios probables:

- El importador en destino y los procesadores en destino tendrán acceso a tiempo real a la información de nuevos flujos de comercio.
  - Arbitrar inventarios será fuente de ganancias adicionales en la primera etapa de estos actores.
- **Escenario probable: los incrementos arancelarios se atenúan por negociaciones:**
  - Los procesadores exportadores de países afectados por los aranceles de USA que tengan mayor rigidez en su estructura de costos, buscarán colocar su producción en otros países, provocando bajas de precio en los países meta.
    - Los países meta principales serían los de Europa occidental y UK.
    - ¿Cuánto bajará el precio en Europa? Se sugiere estimarlo teniendo en cuenta el impacto en precio que provocó el aumento de la cuota autónoma al atún chino durante el 2023.

# Conclusiones y recomendaciones (1/3):

## "Señor no me des, ponme donde hay"

- Los súbitos aumentos de aranceles están llamados a cambiar los flujos de comercio, pero estos no lo definen todo.
  - Así como hay "barreras no arancelarias", algunos países cuentan con "ventajas no arancelarias" que, pese a sufrir mayores aranceles, han penetrado mercados primero y mejor (costos logísticos, atractivos a la inversión, etc.).
- Las oportunidades que se gestan a la mitad de la cadena, donde se producirán las rupturas.
  - Para aprovecharlas, entre otras cosas, hay que estar cerca, en el mercado, percibiendo antes que los competidores el rumbo y valor las oportunidades, innovando lo necesario para aprovecharlas.
    - Especialmente si hay otros países como México y Costa Rica, que nos llevan ventaja arancelaria.
- Es el momento del procesador ecuatoriano de acercarse más al mercado, de verse menos como "embarcador de productos" y verse más como "comercializador internacional".

# Conclusiones y recomendaciones (2/3):

## En USA: estrategia ofensiva

- Generar mayores eficiencias en los costos de la cadena de suministros para mejorar su actual estructura.
- Contar con una estrategia de crecimiento de ventas en USA que incluya:
  - Acceder a información de flujos de contenedores a tiempo real para percibir cambios de manera oportuna.
  - Identificar a esos importadores de USA que deben renegociar con sus actuales proveedores.
    - Enfocarse en las sub-partidas del código 16041430
  - Contactar/visitar esos clientes potenciales, mediante una operación de ventas ejercida desde el mercado.
  - Desplegar redes de apoyo político para lograr la eliminación del 10% de arancele.
    - Visión estratégica: desarrollar en USA el acceso a tomadores de decisiones suficiente para lograrlo
- Generar una combinación de producto + servicio competitivo para acceder a nichos de alto valor.

# Conclusiones y recomendaciones (3/3):

## En Europa: estrategia defensiva

- Generar mayores eficiencias en todos los costos de la cadena de suministros para mejorar la actual estructura de costos.
- Potenciar la estrategia de ventas en Europa que incluya:
  - Acceder a información de flujos de contenedores a tiempo real para percibir cambios de manera oportuna.
  - Identificar a importadores y/o distribuidores de países de Europa que presenten potencial de crecimiento a la exportación ecuatoriana.
  - Identificar clientes de alto valor en los mercados tradicionales, que justifiquen una operación en destino.
  - Contactar/visitar los clientes potenciales, mediante una operación de ventas ejercida desde el mercado.
    - Visión estratégica: desarrollar en Europa el acceso a nuevos clientes, mediante una combinación de **producto + servicio** competitivo, logística a costo variable y acceso a financiamiento europeo para las operaciones de la cadena, por ejemplo.



# Gracias por su atención.

**Fernando Navia Gallardo**

**General Director**

**[fnavia@naviaconsulting.us](mailto:fnavia@naviaconsulting.us)**

**[ncagroup.us](http://ncagroup.us)**

*Miami*

*Guayaquil*

*Quito*