

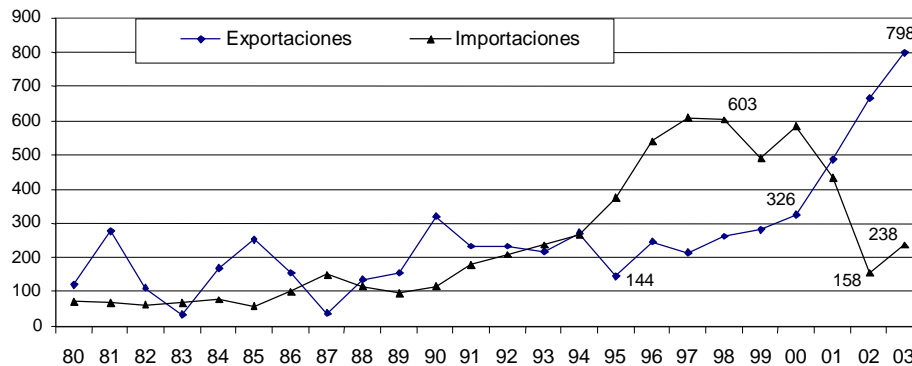
El comercio de Argentina con México

Evolución y oportunidades

Abril 2004

El comercio con México se ha recuperado en los últimos años, aunque con un comportamiento diferenciado entre exportaciones e importaciones. Las ventas a México, que mostraron mucha volatilidad hasta mediados de la década del noventa, mantienen una tendencia ininterrumpida de crecimiento desde 1998, acelerándose en los últimos tres años cuando crecen a un ritmo de 35% anual. En tanto que las importaciones, a pesar de su recuperación parcial en el 2003, alcanzan el 40% del valor récord observado en los años 1997/1998. Estos movimientos determinaron que el saldo comercial con México se volviera positivo a partir de 2001 y se ampliara, para alcanzar US\$ 560 millones el año pasado.

Gráfico 1: Comercio de Argentina con México
En millones de



Fuente: CEI en base a

La inestabilidad de los flujos de comercio se explica principalmente por las recurrentes crisis económicas de ambos países en las últimas dos décadas, haciendo que en términos relativos Argentina exporte menos al mercado mexicano de lo que vendía a principios de la década del ochenta.

En la primera mitad de los ochenta, Argentina participaba con el 1% del valor importado por México. A partir de allí, nuestro país perdió participación en las compras mexicanas hasta alcanzar actualmente algo menos de 0.5%. Si se hubiese mantenido la participación del 1% actualmente nuestro país exportaría más de 1700 millones de dólares a México, esto es, más del doble de lo que exportó durante 2003. Aún si se descuenta el cambio que mostró el comercio de México con los Estados Unidos durante el período, el análisis no cambia de manera significativa.

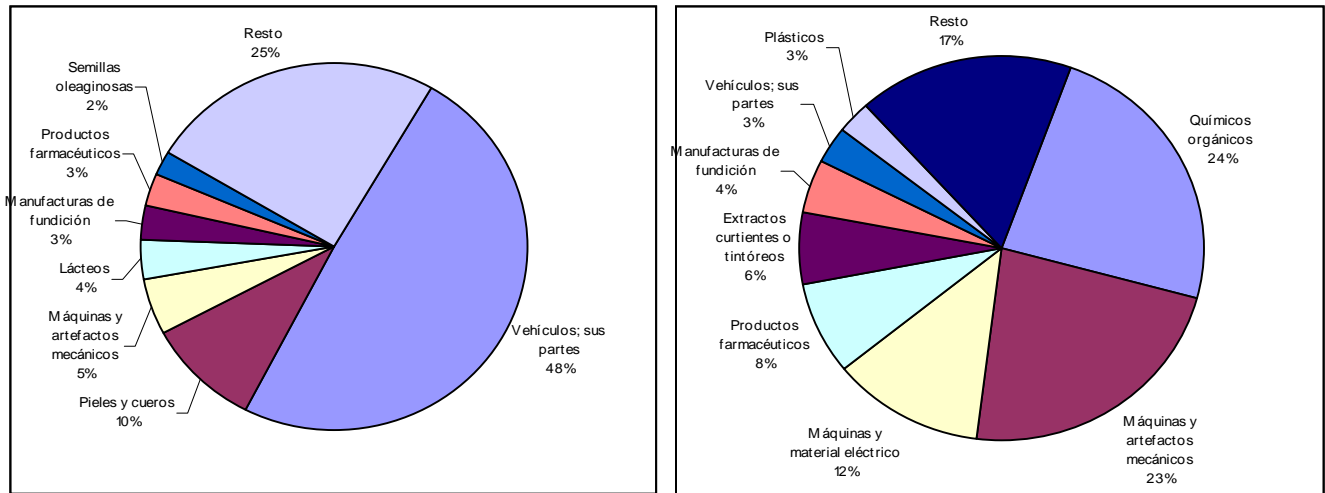
A su vez, al ajustar la participación del mercado mexicano en las exportaciones de Argentina por cambios en la participación relativa en el comercio mundial de México y por cambios en el PBI mexicano en relación al crecimiento del PBI mundial, encontramos que durante los noventa la economía mexicana creció más que el promedio mundial, al igual que su comercio exterior. Por lo cual, la importancia de México en las ventas argentinas creció menos de lo que debería haber crecido en función de su evolución como comprador mundial. En otras palabras, Argentina no "aprovechó" la oportunidad de venderle más a uno de los importadores más dinámicos de la economía mundial en los últimos años.

Comercio sectorial

Desde el punto de vista sectorial, las ventas a México muestran dos cosas. Por un lado, un perfil muy diferente de exportaciones en relación a las ventas que Argentina hace al mundo. En segundo lugar, una cambio sustancial en relación a la situación observada diez años atrás. A nivel de capítulo, la

composición del intercambio comercial, de Argentina con México, está concentrado en manufacturas industriales.

Gráfico 2: Comercio de Argentina con México por capítulo del SA – Promedio 2002/2003
Exportaciones a México Importaciones desde México



En tanto que por la clasificación por capítulos del sistema armonizado, en promedio para el periodo 2002-2003, Vehículos y sus partes representa 48% de las ventas a México, sección que participa con el 7% de las exportaciones al mundo de Argentina. Algo similar, aunque en menor escala, ocurre con Piel y cueros, representan 10% y 6% respectivamente. Lo contrario se observa en los agrícolas primarios, agroalimentos y productos minerales, que están subrepresentados en las ventas a México de acuerdo al perfil exportador global de Argentina.

Oportunidades de comercio con México

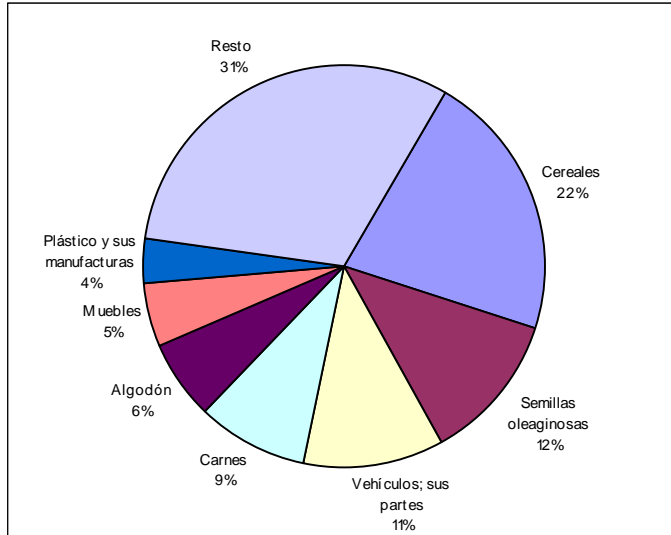
A través de un análisis que combina las ventajas comparativas en el comercio de Argentina y el perfil de importaciones de México es posible conocer el grado de complementariedad en el comercio entre ambos países. A nivel de subpartida (6 dígitos del sistema armonizado), teniendo en cuenta en qué medida México compra lo que Argentina vende, se puede llegar a establecer que productos de nuestro país, en principio, tienen potencial de venta en la economía mexicana. Si se combina con un análisis de barreras al comercio, para anticipar el posible efecto de reducción de las mismas, se puede establecer que:

- Argentina está en condiciones de competir en un conjunto de productos que suma importaciones de México por 17.500 millones de dólares por año.
- Las oportunidades se clasificaron en “fuertes” y “débiles” de acuerdo a los siguientes criterios. Se dice que Argentina tiene oportunidades “fuertes” en aquellos casos en que se cumplen dos criterios: 1) el arancel que enfrenta Argentina, sin preferencias, es de al menos 10%; 2) la competitividad argentina depende de las ventas al MERCOSUR (esto es, se consideran sólo aquellas subpartidas para las cuales las ventajas comparativas reveladas, sin contar el comercio con el MERCOSUR es mayor a1).
- En el gráfico 3 puede observarse que, dentro de las oportunidades (tanto “fuertes” como “débiles”), aparecen capítulos que actualmente tienen una participación muy baja en el total exportado a México (como es el caso de Cereales y Carnes). Las oportunidades “fuertes” están dominadas por los productos agrícolas y manufacturas de origen agropecuario, aunque también aparecen algunas

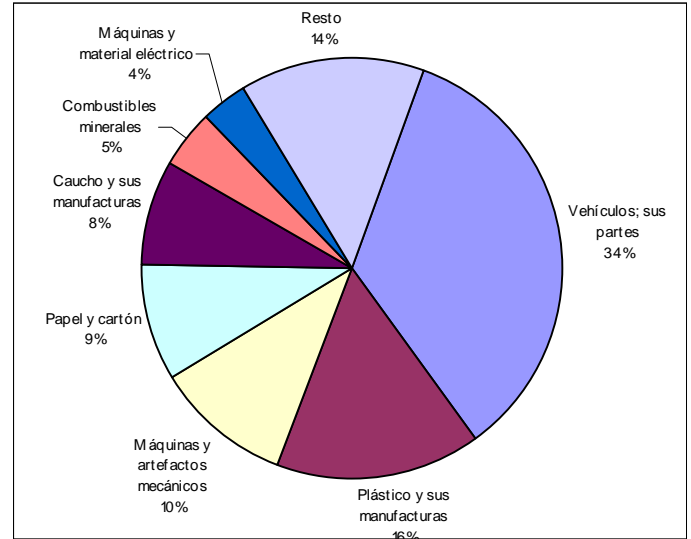
manufacturas industriales como Vehículos y Plásticos y sus manufacturas. Por su parte, las oportunidades débiles están dominadas por manufacturas industriales, entre las que se destacan, además de Vehículos y Plásticos, Máquinas y artefactos mecánicos y Caucho y sus manufacturas.

Gráfico 3: Oportunidades para Argentina en México

“Fuertes”: US\$ 6620 millones



“Débiles”: US\$ 10.800 millones



- A nivel de subpartida los sectores que tendrían oportunidades de incrementar sus exportaciones a México, de acuerdo a los criterios mencionados anteriormente, tomando sólo las principales secciones del sistema armonizado, de acuerdo al nivel importado por México: Material de transporte (particularmente partes y accesorios, ejes con diferencial y cajas de cambio); Plástico y caucho (cajas y cajones de plásticos, neumáticos y manufacturas de caucho); Productos del reino vegetal (soja, maíz, sorgo granífero y trigo) y Máquinas y aparatos (motores de propulsión, rulemanes, cables y conductores eléctricos).
- Parte de las oportunidades “fuertes” tienen, además de aranceles, otro tipo de Barreras No Arancelarias (BNAs). Con información provista por la CNCE se analizaron las BNAs que afectan a los productos agrícolas con mayores oportunidades de exportación a México y que representan un mercado potencial de casi US\$ 3000 millones. Los principales productos son soja, carne, maíz, trigo, frutas, algunos alimentos (como chocolates y artículos de confitería), jugos, etc..
- La BNA que aparece con mayor frecuencia es la referida a medidas sanitarias y fitosanitarias, seguida por los obstáculos técnicos al comercio. Con menor peso relativo, encontramos las licitaciones a la importación y las cuotas arancelarias. Por último, pero no menos importante, hay que decir que varios de los productos mencionados reciben subsidios a través de distintas medidas de ayuda a los productores, como es el caso de las carnes vacunas, hortalizas, cereales y las semillas oleaginosas.