

FOCCO ALLADI

AC.MX.02/2010

ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD

Productos Mexicanos
en el Mercado Venezolano

Secretaría General de la ALADI

ALADI. Secretaría General. Departamento de Promoción del Comercio y Desarrollo de la Competitividad. Productos mexicanos en el mercado venezolano. Montevideo: ALADI. Secretaría General, octubre 2010. 12 p. (Foco ALADI. Análisis de Competitividad; no. AC.MX 02/10). – Material didáctico sobre comercio internacional.

1. Comercio Exterior. 2. Competitividad. 3. México. 4. Venezuela. I. Título F.26.8(MX.02)2010

Reservados todos los derechos. Queda prohibida toda reproducción, total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, o cualquier idioma, bajo las sanciones establecidas por la Ley, sin previa autorización formal de sus autores.

Nota: El propósito de este documento es sólo informativo y, por consiguiente, no puede entenderse, bajo ninguna circunstancia, que la Secretaría General asume responsabilidad alguna en relación a cualquier tipo de operación que un empresario realice o pretenda realizar respecto a los productos o mercados que se mencionan. En tal sentido, se recuerda que los cálculos efectuados son de carácter indicativo.

Por cualquier consulta o comentario diríjase al Departamento de Promoción del Comercio y Desarrollo de la Competitividad de la Secretaría General de la ALADI (dpcdc@aladi.org).

Tabla de contenido

Objetivo y alcances	4
Situaciones competitivas.....	5
Situación óptima.....	6
Oportunidades perdidas.....	7
Situación vulnerable.....	9
Productos en retirada.....	10

Objetivos y alcance

La Secretaría General de la ALADI con el propósito de promover el comercio regional, presenta un análisis de competitividad de los productos mexicanos en el mercado venezolano. El mismo se ha realizado en base a información propia de acceso a los mercados y flujos de comercio, complementado con una metodología desarrollada por CEPAL*.

En este contexto, se toma como indicador de la competitividad de un producto, la participación de las importaciones del mismo en el total. En este caso, un producto mexicano es competitivo en el mercado venezolano, cuando su participación en las importaciones totales de Venezuela aumenta, comparando el trienio 2007-2009, con respecto al 1998-2000. Los cambios en la competitividad de un producto pueden ser explicados considerando las variaciones que se producen en el posicionamiento y en la eficiencia.

⇒ Posicionamiento

Por posicionamiento se entiende la participación de las importaciones de un producto en el total de las importaciones que fueron realizadas por Venezuela, con independencia de los países proveedores. El posicionamiento se califica como “favorable” cuando la participación de dicho producto aumenta en el total. Esta situación indica que las compras de Venezuela de ese producto en el mercado externo, crecen más rápidamente que las compras totales del país. En tanto, el posicionamiento será “desfavorable” cuando la participación disminuya.

⇒ Eficiencia

La eficiencia se define como la relación que existe entre las importaciones de un producto originario de México, en el total de las compras al exterior realizadas por Venezuela, del mismo producto.

La eficiencia se califica como “alta”, cuando aumenta la participación de las importaciones originarias de México de un producto en el total de las importaciones de dicho producto por parte de Venezuela. Esto significa que los proveedores de origen mexicano están aprovechando mejor las posibilidades que el mercado de destino brinda, en un contexto de ampliación del mismo y/o de sustitución de proveedores.

* CEPAL, Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional, disponible en <http://www.cepal.org/magic>)

Situaciones competitivas

Las diferentes situaciones competitivas por las que atraviesan los productos mexicanos en el mercado venezolano pueden ser agrupadas en cuatro principales, combinando los indicadores de posicionamiento y eficiencia. Las mismas se detallan a continuación y se resumen en el Cuadro N°1.

1 - Situación óptima: Un producto se encuentra en situación óptima cuando el consumo importado del mismo se amplía en el mercado venezolano, y éstas oportunidades son aprovechadas por los productores mexicanos. En término de los indicadores definidos, el posicionamiento es favorable y la eficiencia es alta.

2 - Oportunidades perdidas: En este caso, si bien el posicionamiento es favorable, por tanto el producto es dinámico, existen determinadas razones por las cuales la participación de los productos mexicanos en el mercado venezolano se ha ido reduciendo, con lo cual la eficiencia se cataloga como baja.

3 - Vulnerabilidad: Se trata de una situación en la cual, las importaciones de un producto por parte de Venezuela no han crecido al mismo ritmo que las importaciones totales, pero los productores mexicanos han logrado mantener o incrementar su participación en las mismas, desplazando competidores.

4 - Retirada: En esta situación, el consumo del producto importado crece menos que el total y al mismo tiempo, los productores mexicanos son desplazados por los productores de otros países.

Cuadro N° 1 - Situaciones competitivas seleccionadas

		<i>Variación de la Eficiencia</i>	
		Alta (aumenta o es cero)	Baja
Variación del Posicionamiento	Favorable (aumento o es cero)	Óptima/Buena	Oportunidades perdidas
	Desfavorable	Vulnerabilidad	Retirada

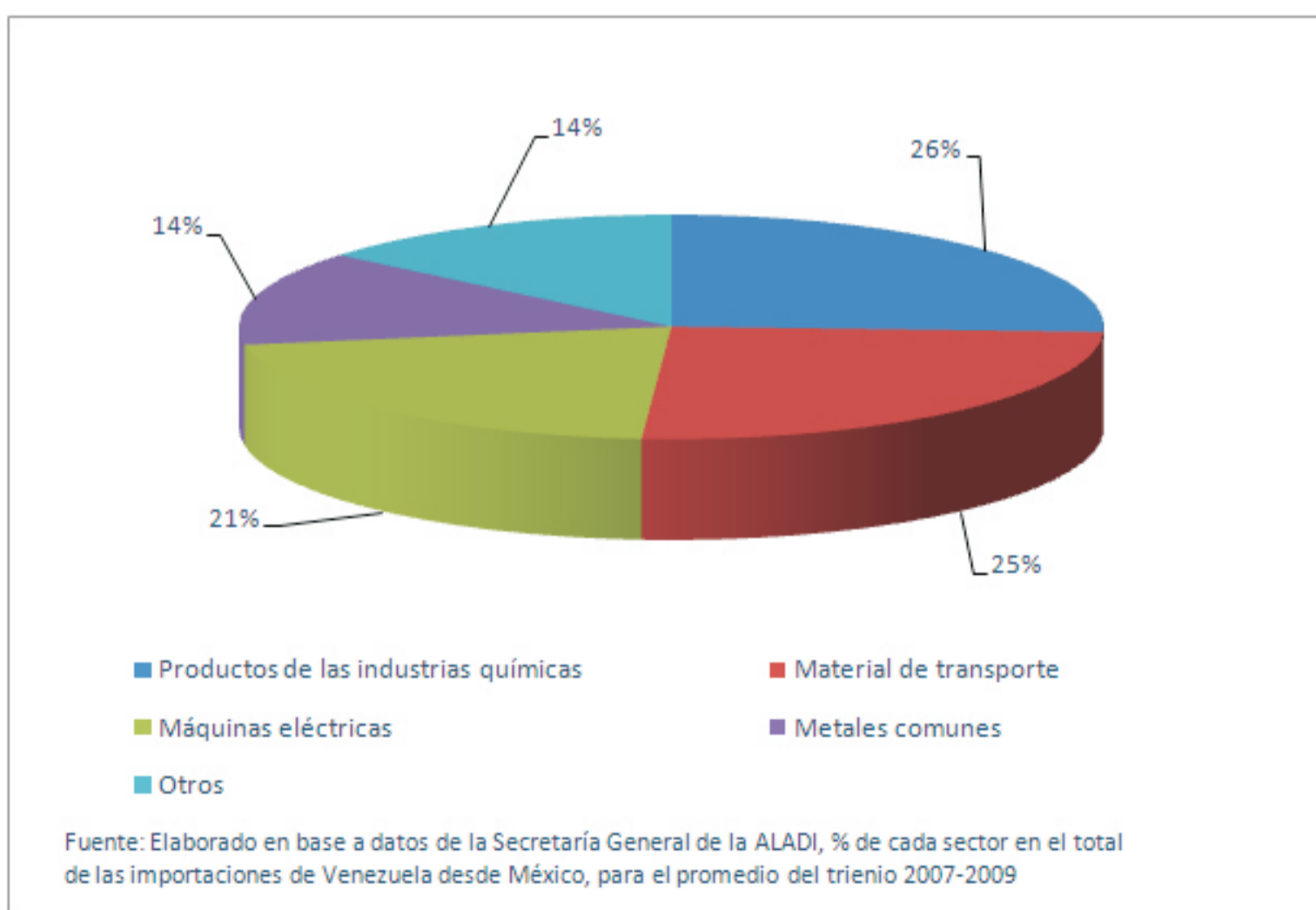
Situación óptima

El conjunto de productos mexicanos exportados a Venezuela en situación óptima, surgen de una demanda venezolana dinámica y eficiencia mexicana alta. Las situaciones identificadas en este caso pueden dividirse en dos categorías. Aquellos que ya se exportaban en el trienio 1998-2000, y los que ingresaron al mercado venezolano en el último trienio considerado, que se denominarán “nuevos productos”.

La primera categoría de productos agrupa, entre otros, a los tractores, los automóviles, los electrodomésticos de línea blanca, los champúes y los desodorantes corporales, algunos tipos de cinc sin alear con un contenido inferior al 99,99% en peso y el poliestireno expandible.

Por su parte, el grupo compuesto por aquellos productos que han logrado insertarse con éxito en el mercado venezolano en el período 2007-2009, se encuentra fundamentalmente compuesto por máquinas eléctricas, metales comunes, productos químicos y material de transporte, tal como puede observarse en el Gráfico N° 1.

Gráfico N° 1 - Sectores con productos en situación óptima



Cabe destacar que dentro de los principales productos incluidos dentro de esta categoría se encuentran, algunos camiones usados, los envases de vidrio, los minerales de hierro y sus concentrados, diversas placas, láminas, hojas y tiras de plástico no celular, de policarbonatos, el maíz dulce y algunos pescados.

Oportunidades perdidas

La situación que se ha denominado “oportunidad perdida” se encuentra configurada, en este caso, por dos circunstancias diferentes. En la primera de ellas, los productores mexicanos en ninguno de los dos trienios analizados han logrado ingresar con sus productos al mercado venezolano. Por tanto, México no exportó a Venezuela un producto o conjunto de productos que éste país demanda de forma creciente del resto del mundo.

La segunda circunstancia corresponde a aquellos productos importados con demanda creciente en el mercado venezolano, pero en la que los productores mexicanos han visto reducida su participación como proveedores de los mismos.

➔ **Sectores de productos con demanda venezolana dinámica que México no ha exportado a Venezuela en los trienios 2007-2009 y 1998-2000**

Algunos productos del reino animal, máquinas eléctricas, metales comunes, materias textiles y sus manufacturas junto con los instrumentos de óptica, aparatos musicales y relojería, entre otros, componen parte de la canasta de productos en los cuales México cuenta con oferta exportable, y Venezuela con una demanda creciente por importaciones, pero que el primero no ha exportado a Venezuela en los dos trienios considerados.

Cuadro N° 2 - Sectores con oportunidades perdidas sin ventas a Venezuela en los trienios 2007-2009 y 1998-2000

	Exportaciones de México	Importaciones de Venezuela
Animales vivos y productos del reino animal	693.261.799	1.496.389.847
Máquinas eléctricas	745.661.364	335.912.751
Material de transporte	947.173.949	277.124.400
Metales comunes	941.276.332	76.085.314
Materias textiles y sus manufacturas	176.452.561	73.337.016
Productos de las industrias químicas	329.130.076	68.090.747
Instrumentos de óptica, aparatos de relojería, instrumentos musicales	133.016.230	58.039.188
Plástico y caucho	30.377.662	57.071.873
Productos del reino vegetal	886.489.880	50.081.634
Metales comunes y manufacturas de esos metales	70.496.131	49.729.858

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI.
Nota: Datos en dólares para el trienio 2007-2009.

Oportunidades perdidas

Por otra parte, algunos medicamentos, los equipos de aire acondicionado de pared, el papel higiénico, las t-shirts y camisetas de punto de algodón, diversos aparatos e instrumentos para uso médico y el poli(tereftalato de etileno). constituyen parte de la canasta de productos en los cuales los productores mexicanos no han podido aprovechar la fortaleza de la demanda venezolana.



Sectores de productos con demanda venezolana dinámica y en los que México redujo su importancia como proveedor

Estos productos lograron ingresar al mercado venezolano en el trienio 1998-2000, pero una década después no han podido mantener su posición en el mercado, aún cuando la demanda venezolana hacia el resto del mundo es creciente.

Cuadro N° 3 - Productos mexicanos que redujeron su participación en las importaciones venezolanas

	Exportaciones de México	Importaciones de Venezuela	Importaciones de Venezuela desde México
Máquinas eléctricas	10.470.871.384	2.460.601.112	70.830.798
Productos de las industrias químicas	2.104.570.224	1.919.254.634	213.513.903
Materias textiles y sus manufacturas	2.327.670.470	914.003.087	1.338.702
Material de transporte	5.762.469.782	705.374.193	16.052.502
Plástico y caucho	1.515.330.717	475.934.741	66.819.003
Instrumentos de óptica, aparatos de relojería, instrumentos musicales	3.988.774.144	443.817.011	5.842.370
Pasta de madera, papel y cartón	716.052.381	377.955.019	53.467.392
Muebles, juguetes, manufacturas diversas	4.351.437.903	370.099.967	2.612.177
Metales comunes	2.015.595.231	365.414.994	12.692.750
Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre y tabaco	913.776.977	349.523.805	37.486.143

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI.
Nota: Datos en dólares para el trienio 2007-2009.

Situación vulnerable

Algunos productos mexicanos pertenecientes a los sectores alimenticio, metalúrgico y químico podrían presentar dificultades para consolidar o ampliar su participación en el mercado venezolano, ya que la demanda por importaciones de dichos productos crece a menor ritmo que las importaciones totales. Por tanto, las posibilidades de expansión de los productos mexicanos dependerán de la capacidad de los productores para desplazar tanto a oferentes locales como extranjeros.

Cuadro N° 4 - Subpartidas en situación de vulnerabilidad

	Exportaciones de México	Importaciones de Venezuela	Importaciones de Venezuela desde México
Mostaza preparada	139.149.588	18.347.096	9.153.388
Cinc en bruto sin alear con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	322.119.098	33.519.141	7.655.418
Barras de máquinas y trituradoras de diámetro superior a 4 cm; moldes para pan, para barras de hierro, etc...	556.739.289	141.692.796	5.337.948
Hidrogenoortofosfato de calcio ("fosfato dicálcico")	7.441.261	7.774.943	4.287.711
Los demás artículos de grifería y órganos similares	1.090.948.970	185.584.974	4.280.190
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear de anchura superior o igual a 600mm, pintados, barnizados o revestidos de plástico	91.539.052	6.379.028	4.154.033
Harina, polvo y "pellets", de carne o despojos; chicharrones	7.923.713	5.813.987	4.131.178
Jugo de naranja congelado	154.108.226	4.813.041	3.957.012
Vacunas para la medicina humana	40.985.003	13.387.083	3.255.606

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI.
Nota: Datos en dólares para el trienio 2007-2009.

Productos en retirada

Las máquinas automáticas, los garbanzos, el trigo duro, los compresores utilizados en los equipos frigoríficos, al igual que los cojinetes y las cajas de cojinetes, constituyen algunos de los productos para los que México cuenta con oferta exportable, pero donde la demanda venezolana por importaciones se redujo y los productores mexicanos fueron desplazados por otros competidores, tal como se aprecia en el Cuadro N° 5.

A diferencia de la situación de vulnerabilidad, la participación de las importaciones de estos productos en el total de las compras venezolanas en el mercado internacional descendió, en la comparación de los dos trienios considerados.

Cuadro N° 5 - Productos en retirada

	Exportaciones de México	Importaciones de Venezuela	Importaciones de Venezuela desde México
Máquinas totalmente automáticas	213.249.801	40.885.712	12.494.686
Garbanzos	109.068.685	4.043.414	2.889.829
Trigo duro	338.399.197	162.961.099	2.844.470
Compresores de los tipos utilizados en los equipos frigoríficos	410.109.943	55.645.434	1.823.483
Productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg	14.170.486	8.437.334	1.673.872
Cajas de cojinetes sin rodamientos incorporados; cojinetes	64.566.540	39.745.649	1.645.168
Neumáticos nuevos de caucho de los tipos utilizados en automóviles de turismo	253.432.342	75.607.399	1.551.300
Unidades de memoria	878.247.776	66.344.185	1.397.483

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI.
Nota: Datos en dólares para el trienio 2007-2009.

ALADI: Servicio de Apoyo al Empresario

Para acceder al archivo de esta publicación, consulte en nuestro sitio web www.aladi.org, en el cual también encontrará información, entre otros, sobre los siguientes temas:

- Acuerdos Comerciales
- Aranceles y Nomenclatura
- Preferencias y Regímenes de Origen
- Directorios de Importadores, Exportadores y Entidades Empresariales
- Productos de Inteligencia Comercial
- Estadísticas de Comercio Exterior
- Calendario de Ferias y Eventos
- Normativa sobre el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos

Portal PYMESLATINAS (www.pymeslatinas.org)

Es un sitio regional gratuito, dirigido especialmente a la promoción del comercio entre las MIPYMES de la región y de éstas con el resto del mundo, pudiéndose:

- Publicar gratuitamente ofertas y demandas de productos y servicios de representación y distribución.
- Generar contactos con otras empresas, conocer eventos, acceder a noticias sectoriales de interés y realizar consultas técnicas.



Asociación Latinoamericana de Integración
Associação Latino-Americana de Integração

Asociación Latinoamericana de Integración
Cebollatí 1461, Código Postal 11200
Montevideo - Uruguay
Tel.: (598) 2410 1121 - Fax: (598) 2419 0649
E-mail: sgaladi@aladi.org
www.aladi.org