

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 2011. 12 p. (Foco ALADI. Análisis de Competitividad; no. AC.MX 11/11). – Material didáctico sobre comercio internacional.

1. Comercio Exterior. 2. Competitividad. 3. México. 4. Venezuela.
I. Título F.26.8(MX.11)2011

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 de compras del país de destino. 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 2008-2010, 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 estas 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

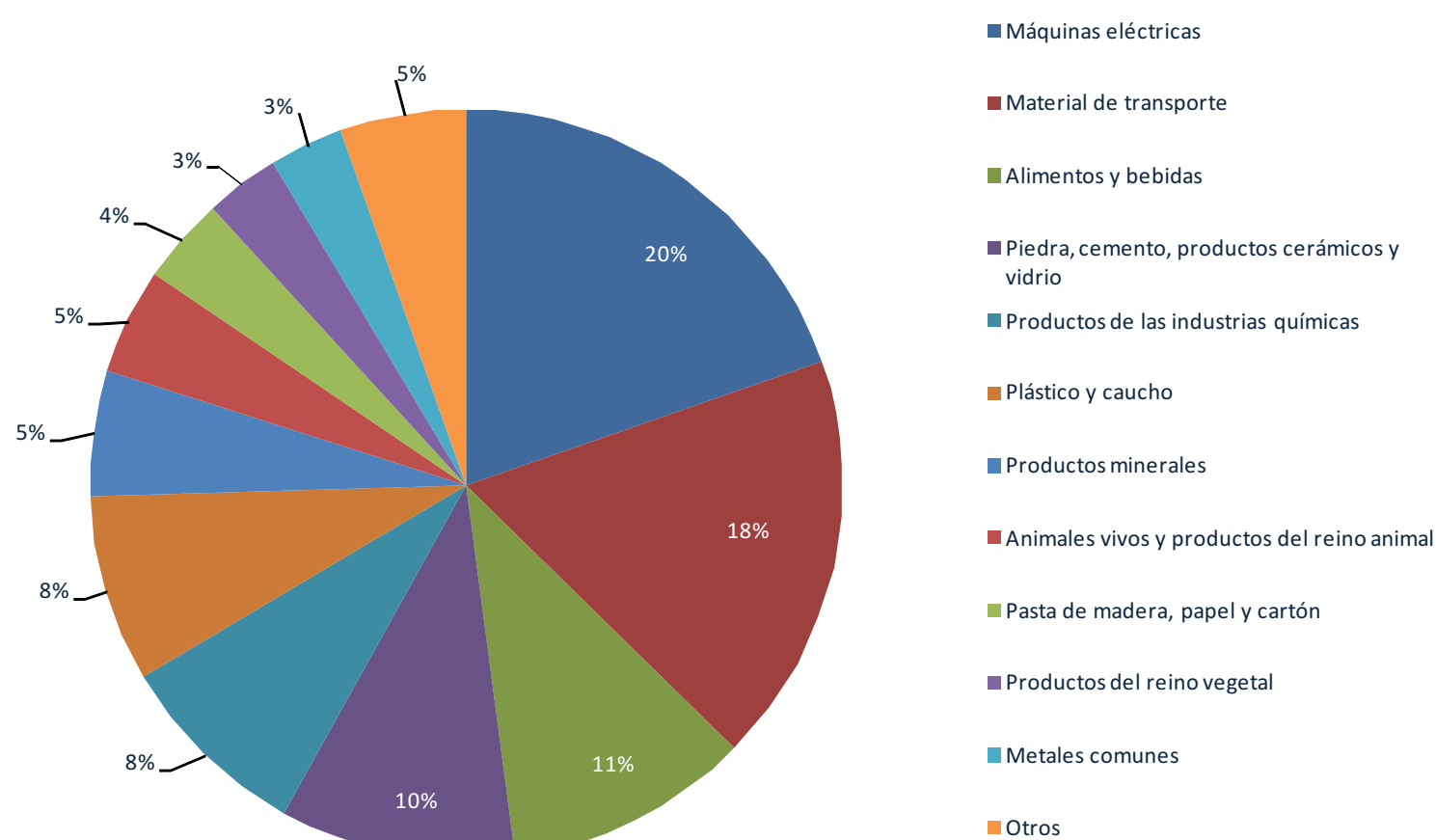
Situación óptima

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, champúes, refrigeradores con freezer, algunos plásticos, navajas y máquinas de afeitar y maníes, algunos medicamentos y el plomo refinado.

Por su parte, el grupo compuesto por aquellos productos que han logrado insertarse con éxito en el mercado venezolano en el período 2008-2010, se encuentra fundamentalmente compuesto por máquinas eléctricas, material de transporte, alimentos y bebidas y la piedra, cemento, productos cerámicos y vidrio, tal como puede observarse en el Gráfico N° 1.

Gráfico N° 1 - Sectores con productos en situación óptima



Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI, % de cada categoría en el total de las importaciones de Venezuela desde México vinculadas a la situación referida, para el promedio del trienio 2008-2010

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 2008-2010 y 1998-2000**

Algunos productos lácteos y cárnicos, las tejas, el etileno, las nueces de nogal y los ladrillos, 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 2008-2010 y 1998-2000

	Exportaciones de México (2008-2010)	Importaciones de Venezuela(2008-2010)	Preferencia 2012*(en %)
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal; no expresados ni comprendidos en otra parte, sin adición de azúcar ni otro edulcorante	27.641.365	405.420.787	–
Carne de animales de la especie bovina, congelada, deshuesada	53.984.045	235.561.580	–
Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada, deshuesada	72.811.501	183.220.566	–
Etileno	27.767.047	44.082.222	12
Tejas	9.545.683	11.396.606	12
Tubos rígidos de polímeros de etileno	8.744.507	10.495.661	12
Nueces de nogal, sin cáscara	79.905.866	7.228.721	12
Propeno (propileno)	15.057.442	3.622.614	12
Ladrillos para construcción	11.721.649	3.461.562	12

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI. Nota: Datos promedio, en dólares. (*) Corresponde a la PAR.

Oportunidades perdidas

Por otra parte, las compresas y tampones higiénicos, algunas maquinarias, envases y perfumes, constituyen los componentes principales 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 (2008-2010)	Importaciones de Venezuela (2008-2010)	Importaciones de Venezuela desde México (2008-2010)	Preferencia 2012* (%)
Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares	372.823.840	181.633.208	49.202.105	12
Poli(tereftalato de etileno)	524.754.897	137.905.403	59.094.391	12
Máquinas de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca, superior a 10 kg	224.905.134	82.460.629	20.556.996	12
Perfumes y aguas de tocador	103.003.964	60.736.344	1.816.142	12
Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico	7.033.374	47.090.721	78.535	-
Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	168.236.152	36.013.002	2.745.965	12
Plásticos con estratificación ni soporte o combinación similar las demás placas, laminas, hojas, y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo de polímeros de propileno	169.696.288	30.365.161	578.075	12
Camisas de punto para hombres o niños, de algodón	6.894.384	30.127.424	4.441	-
Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o cocina	136.171.834	26.269.290	990.588	12
Polipropileno	71.516.862	22.343.695	127.227	-
Semillas de hortalizas (incluso «silvestres»)	10.442.425	22.174.676	8.631	12

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI. Nota: Datos promedio, en dólares. (*) Corresponde a la PAR.

Situación vulnerable

Algunos artículos de grifería, ciertas maquinarias, los pantalones de fibras sintéticas y las cajas de cambio, 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 el total. 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 (2008-2010)	Importaciones de Venezuela (2008-2010)	Importaciones de Venezuela desde México (2008-2010)	Preferencia 2012* (%)
Los demás artículos de grifería y órganos similares	1.090.388.535	174.612.083	3.108.049	12
Poroto (frijol, fréjol, alubia, judía)* común (Phaseolus vulgaris)	28.861.078	81.215.181	2.249.742	—
Sacos (bolsas) con una anchura en la base superior o igual a 40 cm	21.420.724	21.603.859	651.665	12
Cables de fibras ópticas	310.789.211	21.165.554	12.996	12
Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, de algodón	11.002.414	18.399.665	319.955	12
Salsa mayonesa y otros condimentos y sazonadores, compuestos, excepto mostaza, salsa de soja, ketchup	156.710.082	17.363.826	9.518.341	—
Cajas de cambio	872.684.585	17.166.914	225.120	—
Ventiladores de mesa, pie, pared, cielo raso, techo o ventana, con motor eléctrico incorporado de potencia inferior o igual a 125 W	5.177.545	16.428.005	989.237	12
Pantalones cortos (calzones) y «shorts»:				
Pantalones largos, pantalones con peto, de fibras sintéticas	157.552.832	11.716.456	60.035	—
Agentes de superficie orgánicos, incluso acondicionados para la venta al por menor, no iónicos	63.664.565	11.624.908	2.161.258	12
Chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao, rellenos, en bloques, tabletas o barras	12.024.320	10.062.905	86.311	—
Chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao, sin rellenar, en bloques, tabletas o barras	83.899.352	9.450.522	328.509	—

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI. Nota: Datos promedio, en dólares. (*) Corresponde a la PAR.

Productos en retirada

El trigo duro, algunas prendas de vestir, maquinarias y partes, los tejidos de mezclilla y los artículos para fiestas de Navidad se encuentran dentro del grupo de 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 (2008-2010)	Importaciones de Venezuela (2008-2010)	Importaciones de Venezuela desde México (2008-2010)	Preferencia 2012* (en %)
Trigo duro	317.245.913	161.905.248	2.844.470	–
Pantalones cortos (calzones) y «shorts»: pantalones largos, pantalones con peto, para hombres o niños, de algodón	1.248.988.447	69.241.218	107.323	–
Compresores de los tipos utilizados en los equipos frigoríficos	406.683.001	49.654.012	946.474	–
Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las máquinas de las partidas 85.01 u 85.02.	477.844.406	38.428.062	476.338	–
Chalecos y artículos similares, de punto; suéteres (jerseys), «pullovers», cardiganes, de algodón	92.152.166	32.965.061	23.745	–
Sostenes (corpiños)	29.266.865	29.762.087	86.412	–
Tejidos de mezclilla («denim»)	48.277.570	29.555.546	273.496	–
Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de polímeros de etileno	62.380.536	27.052.968	2.030.909	–
Artículos para fiestas de Navidad	8.492.108	20.933.913	883	–

Fuente: Elaborado en base a datos de la Secretaría General de la ALADI. Nota: Datos promedio, en dólares. (*)Excluidos de la Preferencia Arancelaria Regional.

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