

Integración Productiva Internacional: La estrategia exportadora hacia México

*Lic. Sergio Giannice
Miembro académico del CEDEX – Universidad de Palermo*

El diseño de una estrategia exportadora requiere la consideración de múltiples aspectos, dentro de los cuales se encuentran los relacionados con el marco institucional vigente para el ingreso de los productos al mercado pretendido. Si bien este artículo podría versar sobre el análisis de este marco institucional, solo se hará una referencia al mismo, ya que se pretende fundamentalmente advertir a las empresas exportadoras sobre la existencia de una alternativa que podría ser determinante para el éxito exportador hacia el mercado mexicano.

Insistiendo sobre lo enunciado, corresponde remarcar que cuando una PyME decide penetrar nuevos mercados externos, debe considerar inexorablemente dentro de su estrategia los aspectos relacionados con el régimen bajo el cual el producto podrá ser importado por su potencial cliente. Esto debe sumarse al habitual análisis de las restricciones para-arancelarias tanto como del tratamiento tributario y aduanero que lo afectará. En muchos casos se incurre en el error de considerar este aspecto como una variable de análisis propia del cliente, lo cual es evidentemente equivocado.

Siendo así, resulta muy conveniente investigar los regímenes promocionales de los que puede gozar nuestro cliente al importar los productos, proponiendo –si es que hubiera- una alternativa que viabilice la operación. Un ejemplo de esta situación se observa cuando el exportador argentino intenta ingresar sus productos en el mercado mexicano bajo los Programas de Apoyo Sectorial “PROSEC”.

Por su importancia, estos programas deben formar parte de la estrategia exportadora de las empresas argentinas. ¿Por qué la aseveración? Porque se los podría considerar como una “especie” de TLC (Tratado de Libre Comercio) que torna beneficiarios a países no asociados (de hecho, surgen como “válvula de escape” ante la aplicación de los artículos 303 y 304 del NAFTA).

Para justificar lo mencionado es necesario considerar el escenario bajo el cual se produce normalmente la importación. En tal sentido, sabido es que los aranceles para el ingreso al mercado mexicano no son bajos, siendo que los productos industriales están afectados por tarifas que rondan habitualmente entre el 10 y el 20%. Esto presenta un contexto desfavorable cuando se analiza a la luz del tratamiento que México otorga a muchos países con los que compiten los productos argentinos, siendo que abundan los acuerdos comerciales aplicables. Pueden mencionarse los acuerdos de libre comercio de México con Estados Unidos y Canadá; con la Unión Europea (permitiendo que los productos ingresen exceptuados de arancel en muchos casos); así como con países de América Central y del Sur, e incluso de Asia. Entiéndase entonces que un producto argentino podría estar ingresando a México con una “penalización” –por ejemplo- del 20%, respecto del tratamiento otorgado a los principales competidores internacionales, situación que aparta del mercado aun a los más competitivos exportadores.

Ante este escenario, programas como el PROSEC pueden ser una alternativa para “abrir las puertas del mercado”. Consisten en programas dirigidos a personas jurídicas mexicanas productoras de mercaderías, mediante los cuales tienen el beneficio de importar desde cualquier origen bajo un arancel preferencial (en muchos casos 0%), siempre que tales productos se destinen a producir bienes específicos (de diferentes sectores nominados), ya sea para destinarlos a la exportación, como para venderlos en su mercado doméstico.

De manera que esta alternativa nos induce a llevar adelante una estrategia mediante la cual se favorece la integración productiva entre las empresas locales y sus socios mexicanos. Es un verdadero fomento a la integración de cadenas productivas, y apunta en realidad a que México pueda abastecerse en forma competitiva de insumos necesarios para la elaboración de bienes.

Esto hace que el productor argentino de bienes terminados pueda eludir legítimamente un elevado arancel, mediante la exportación de componentes que se ensamblarían finalmente en México. Obsérvese que se debe reservar una participación productiva para la contraparte mexicana, para que ésta pueda acceder a la utilización del PROSEC.

Como ejemplo puede verse lo que ocurre en el sector del mueble. Un exportador argentino de muebles (por ejemplo mobiliario médico quirúrgico) debe afrontar un arancel del 20% para ingresar un producto terminado a México. El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nro. 6 (AAP.CE Nro. 06 entre Argentina y México) salvo excepciones no incluyó estos productos –así como muchos otros- en los cronogramas de desgravación, por lo cual no se goza de preferencias. Asimismo, el AR.PAR Nro. 4 (Acuerdo de Preferencia Arancelaria Regional) solo morigeró el impacto del arancel, en virtud de la aplicación de una preferencia mínima. Como alternativa, el PROSEC permitiría ingresar el producto a través de “partes de muebles” y exceptuado de arancel, siempre que se tenga por fin realizar una actividad productiva en México, elaborando el bien final.

Este ejemplo no es un caso aislado, ya que el régimen beneficia a empresas de más de 20 sectores económicos, dentro de los que se cuentan las industrias eléctrica, electrónica, metalúrgica, del juguete, automotriz, del calzado, química y textil junto a muchas otras.

Respecto del proceso industrial que debe realizar la contraparte mexicana, un aspecto importante es que no existen exigencias específicas sobre transformaciones mínimas, valor agregado interno, ni “saltos” de partida arancelaria, con lo cual el ensamblaje y terminación de la mercadería podría ser considerado como “proceso industrial”, permitiendo la utilización del régimen, y la posterior venta en el mercado interno.

Independientemente de lo mencionado, debe considerarse que este régimen también puede ser utilizado cuando, a pesar que el producto estuviera negociado en el AAP.CE Nro. 6, el mismo no cumpliera con las reglas de origen para considerarse argentino. Es decir que, por ejemplo, un producto fabricado en Argentina con 90% de participación de componentes originarios de China, no podría ingresar por el mencionado acuerdo, aunque sí podría hacerlo por el PROSEC.

Como puede verse, las ventajas del régimen son claras y permitirían franquear barreras importantes. Sin embargo, y para ser justos con el análisis, deberá ser motivo de discusión la conveniencia de integrarse productivamente, y deberá destinarse tiempo y mucha atención para la identificación y selección de la contraparte mexicana. De la misma forma, aparecerán sin dudas



otras variables de análisis que será necesario considerar, siendo que la internacionalización por integración productiva requiere de un acuerdo muy bien logrado entre las partes.

Por lo expuesto, debe comprenderse que en el comercio exterior, el análisis técnico debe siempre constituirse en un elemento altamente ponderado al momento de diseñar la estrategia comercial. El caso de la exportación hacia México así lo demuestra, quedando en manos de los estrategas la puesta en marcha de negocios que sigan ampliando la internacionalización de las empresas argentinas.

Febrero 2008