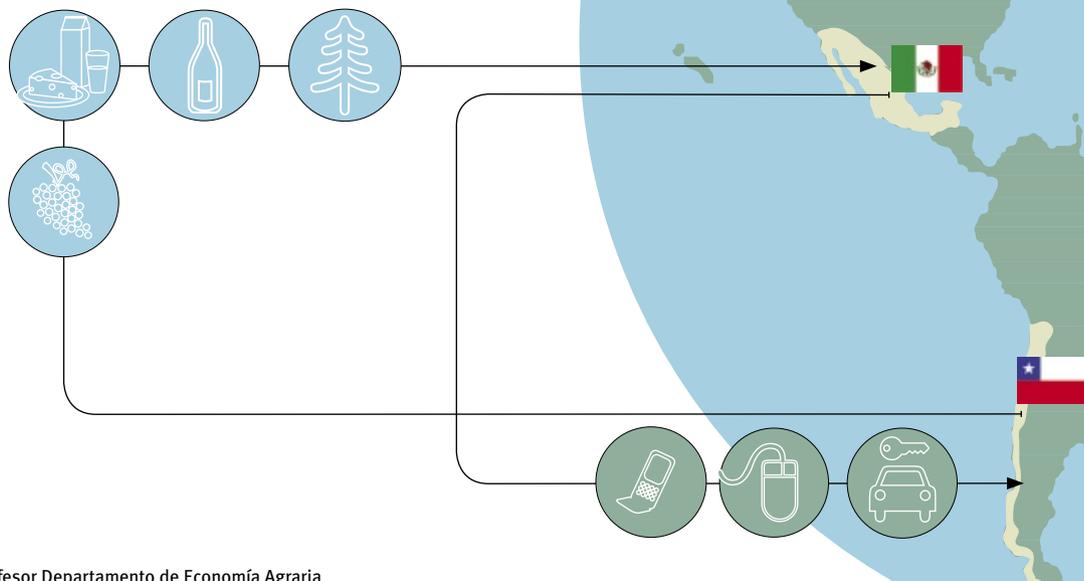


Sector silvoagropecuario

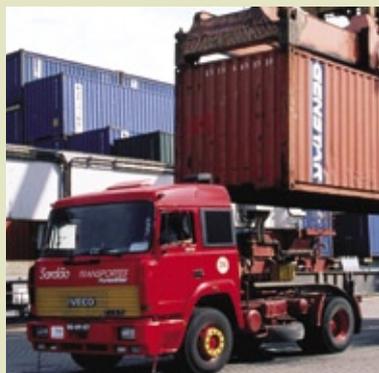
# Impacto del TLC Chile - México

Gustavo Rojas <sup>1</sup> / gusrojas@uc.cl

La Dirección de Relaciones Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (Direcon) recientemente solicitó evaluar el impacto en el comercio, servicios e inversiones de un TLC entre Chile y México, tomando en cuenta el tiempo transcurrido desde la firma del Acuerdo de Complementación Económica entre ambos países (el año 1992). A continuación parte de los resultados de ese estudio.



<sup>1</sup> Profesor Departamento de Economía Agraria



Dadas las favorables relaciones comerciales y políticas entre Chile y México, en 1998 ambos países firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLC), posterior al Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 41. La suscripción del tratado consideró también las áreas de servicios, inversión, solución de controversias y propiedad intelectual, aportando transparencia al intercambio comercial. En las disposiciones finales del tratado quedaron establecidas tres áreas de negociaciones futuras: compras gubernamentales (recientemente negociadas de manera favorable para Chile), servicios financieros y sistemas “anti dumping”.

Las exportaciones chilenas totales hacia México alcanzaron los US\$2.269,8 millones el año 2006, ubicándose en el noveno lugar de destino de nuestros envíos. Desde el año 1992, México ha crecido en importancia relativa pasando del 0,5 por ciento de participación de las exportaciones totales a principios de los 90, al cinco por ciento en el año 2006, destacando como uno de los mercados más dinámicos para nuestras exportaciones en la última década.

Los productos chilenos representaron el 0,7 por ciento del total de las importaciones de México en 2006. Esto indica una muy baja importancia de Chile como proveedor de bienes para este

mercado, señalando un gran potencial de crecimiento futuro.

Respecto de las importaciones provenientes desde México, éstas alcanzaron los US\$1.003,0 millones el año 2006, ubicándose en el décimo lugar como proveedor con una participación del 2,8 por ciento del total importado. No obstante, México ha perdido importancia como proveedor de bienes en Chile.

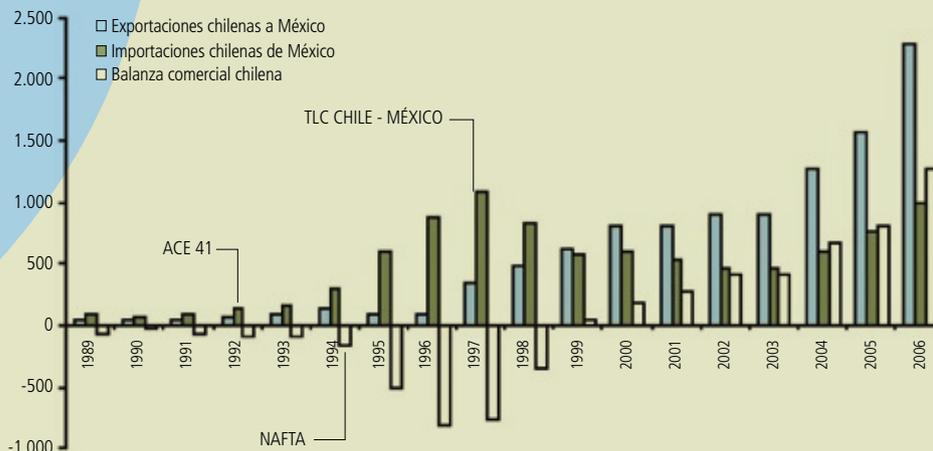
El año pasado, más de 940 empresas chilenas participaron en el proceso exportador hacia el mercado mexicano con un total de más de mil 250 productos. En 1997 eran 450 empresas que enviaban 640 productos a México.

La balanza comercial del 2006 alcanzó un saldo positivo para Chile de US\$1.266,8 millones. Estas cifras afianzan el convencimiento de los exportadores chilenos en cuanto a que el TLC entre Chile y México está resultando el mejor de los tratados firmados por nuestro país.

México tiene TLC suscritos, además del NAFTA (EE.UU., Canadá y México), con la Unión Europea (UE), Japón y ha sido aceptado recientemente como socio en MERCOSUR. Sin embargo, estos TLC no han funcionado bien, debido a que la orientación de las empresas mexicanas es fundamentalmente hacia EE.UU. (con capitales americanos).

GRÁFICO 1  
Evolución comercio exterior total entre Chile y México últimos 18 años

Fuente: Elaboración propia con cifras de Aduanas.



## Evaluación de la apertura comercial con Chile

La evaluación positiva del ACE-TLC suscrito entre Chile y México se basa en el crecimiento sostenido del comercio bilateral. El crecimiento económico de ambos países tuvo como consecuencia un significativo aumento en la demanda de productos, lo que fue complementado con reducciones en los precios de gran parte de los bienes debido a reducciones arancelarias y a la enorme competencia en los mercados mundiales. La apertura de ambas economías implicó un sostenido incremento en el intercambio, siendo ésta más favorable a Chile en productos agroalimentarios y forestales, mientras que los envíos mexicanos han crecido en rubros como el automotor, las telecomunicaciones y equipos computacionales.

## Intercambio comercial de bienes

Desde la firma del ACE 41 a la fecha, las exportaciones al mercado mexicano han registrado un sostenido aumento, observándose solo una contracción el año 1995 por la crisis económica que sufrió México. Los períodos siguientes registran un crecimiento de los envíos a dicho mercado (Gráfico 1).

Al analizar el Gráfico 1 las exportaciones de Chile a partir de 1997, fecha en que se firmó el TLC, no cabe duda que el mercado mexicano ha representado una excelente oportunidad para nuestros productos. El crecimiento anual de las exportaciones ha tenido dos períodos claramente diferenciados: entre 1997 y 2003, en que el crecimiento fue relativamente bajo, posiblemente debido a un período de reconocimiento mutuo o de exploración de ese mercado por parte de nuestras empresas exportadoras, y entre el 2004 y hoy, período en que el crecimiento promedio alcanzó un 43 por ciento anual y se explica por una diferenciación de ese mercado como un país muy atractivo para la colocación de nuestros productos.

## Comercio silvoagropecuario

Para un más completo análisis de los resultados obtenidos a la fecha en cuanto a los flujos comerciales entre ambos países en el sector silvoagropecuario, es indispensable conocer sobre la agricultura mexicana y su capacidad de competir en los mercados internacionales.

El sector silvoagropecuario mexicano ha enfrentado el proceso de globalización con gran dificultad y tiene particularidades muy especiales que limitan

su competitividad en los mercados internacionales y también en el mercado interno. Un aspecto relevante se refiere a la tenencia de la tierra, ya que existe un sistema denominado "ejidos", en los cuales la propiedad de la tierra es colectiva, con lo que se desincentivan los esfuerzos personales y la eficiencia productiva es muy baja. Por otro lado, en la superficie bajo propiedad privada, las diferencias en tamaño y eficiencia son enormes (90 por ciento de los agricultores tiene menos de tres hectáreas), lo que limita la posibilidad de alcanzar niveles de tecnología y competitividad razonables. También llama la atención la elevada superficie productiva dedicada al cultivo del maíz (6,4 millones de há), sorgo (1,5 millones de há) y frejol (1,2 millones de há), con rendimientos promedios muy bajos y con la difícil tarea de competir con granos provenientes de EE.UU. con arancel cero a contar de 2008.

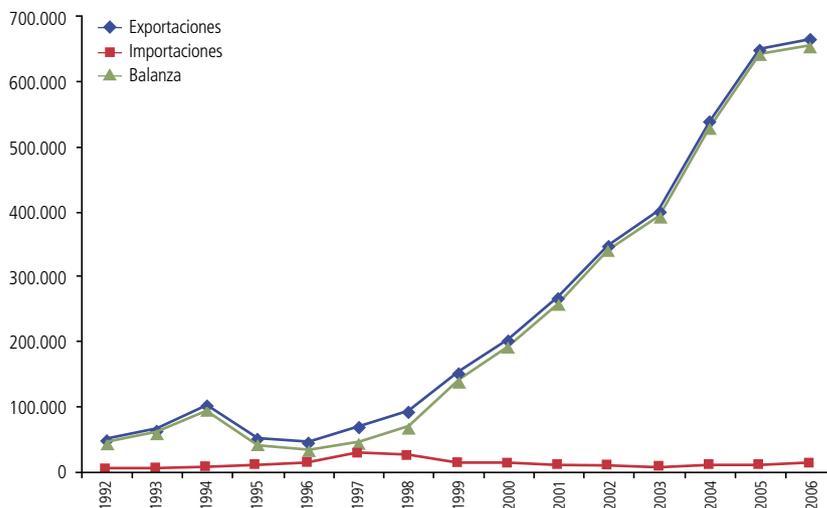
En el caso de la ganadería, la producción bovina es la más importante: se practica en forma extensiva en el norte del país, exportándose ganado vivo principalmente a EE.UU., mientras que en el centro y sur del país la producción se orienta a satisfacer la demanda interna. En 2005, las cifras de producción de leche de bovino y caprina así como de carne bovina, de porcino y de pollo



GRÁFICO 2

### Evolución del comercio silvoagropecuario entre Chile y México en los últimos 15 años

Fuente: Banco Central, 2007.





fueron muy bajas al compararlas con producciones por hectárea o por persona de EE.UU. y no lograron satisfacer las necesidades de los consumidores.

El agro mexicano viene creciendo a tasas levemente superiores a las de la economía en su conjunto y es así que creció un cuatro por ciento el año 2006, pero su falta de competitividad en relación a EE.UU. o Canadá en algunos rubros permite predecir un cambio negativo sobre todo en relación a la superficie destinada a la producción de maíz, frijol, sorgo, soya y otros granos.

Cabe señalar que México es un importador neto de productos silvoagropecuarios, registrando una balanza comercial negativa de más de mil mi-

llones de dólares el año pasado. Destacan las importaciones de maíz, soya, sorgo, ganado vacuno y otros productos desde EE.UU. como principal abastecedor. Las importaciones de alimentos superaron los US\$8.500 millones el año 2006, alcanzando un déficit de balanza para el sector agroalimentario de US\$4.200 millones.

Esta realidad permite suponer que nuestras exportaciones agroalimentarias a este mercado tienen grandes posibilidades al no contar con una agricultura ni una industria alimentaria potente, pero ello nos obliga a competir con otros abastecedores del mercado mexicano como son EE.UU., Canadá y Australia, principalmente.

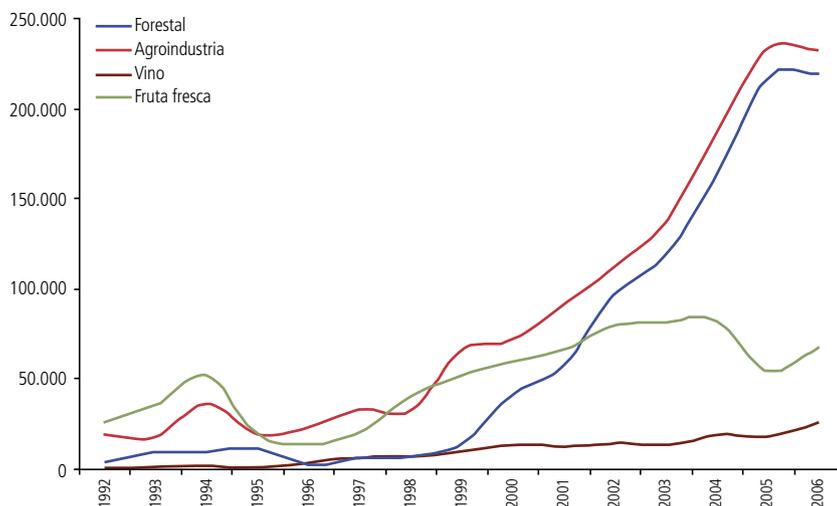
De esta manera, si bien no tenemos muchas posibilidades de competir en materia de granos, podemos llegar con muchos productos elaborados de mayor valor y con calidades adecuadas a las exigencias del mercado.

### Balanza comercial

El Gráfico 2 muestra que en los últimos 15 años no se ha presentado una balanza comercial negativa para Chile en el sector silvoagropecuario, señalando con esto las excelentes condiciones de competitividad que tiene nuestro sector para alcanzar este mercado. Entre los años 1992 y 1998, la balanza comercial fue bastante baja debido a un

GRÁFICO 3  
Evolución exportaciones forestales, agroindustria, vino y fruta fresca a México

Fuente: Banco Central, 2007.





limitado flujo en las exportaciones a México. Pero a contar de 1999, el incremento de la balanza sectorial se hizo sostenido, hasta llegar a los US\$652,7 millones el año 2006 (con exportaciones por US\$665,5 millones e importaciones por US\$12,8 millones), lo que significa el aumento en las exportaciones chilenas del 20 por ciento anual, entre 1992 y 2006. Por su parte, las importaciones desde México han sido consistentemente bajas y el año 2006 se remitieron solamente a cerveza, papas procesadas, tequila, café, semillas, garbanzos y otros productos de menor valor. Entre 1992 y 2006, las importaciones mexicanas subieron solamente cuatro veces, con un crecimiento anual del diez por ciento.

Un desglose de grupos de productos exportados a México a partir de 1992, se presenta en el Gráfico 3 y se concluye que el mayor crecimiento lo mantiene la fruta fresca, seguido muy de cerca en los últimos años por los productos forestales. Con un menor crecimiento aparece la agroindustria y el vino. Un detallado análisis de los productos chilenos exportados a México en el 2006, muestra la importancia de los derivados del bosque (madera aserrada y contrachapada) con casi US\$200 millones, seguidos de fruta fresca, carnes de ave, lácteos, vino, productos agroindustriales. Los principales productos exportados en 1992, fecha del inicio del ACE 41 fueron fruta fresca, maderas y vino (en ese orden), demostrando un cambio significativo por el ingreso de lácteos y carne de ave en los últimos

años, tendencia que debería mantenerse en los años que vienen.

## Barreras de entrada

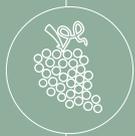
Si bien es cierto que la firma de ACE 41 en 1992 y TLC en 1997 implicó un gran impulso al comercio bilateral y ambos textos fijan pautas de funcionamiento comercial que reducen los riesgos de trabas al flujo de bienes y servicios, la realidad es que a medida que han aumentado las exportaciones, también se incrementaron ciertos problemas, entre los cuales se cuentan los siguientes:

a. Reglamentos técnicos y medidas fito y zoo sanitarias referidas a prohibiciones de ingreso de productos como palta, higos, papas, avena de grano, tulipán de corte, frejol, granada y genética porcina; b. Un padrón sectorial específico que establece un nuevo requisito para los duraznos (melocotones), a los que se les exige fumigación con bromuro de metilo en origen; c. Aumento de exigencias para permitir ingreso de algunas frutas; d. Dificultades para la importación de vinos; e. Falta de laboratorios acreditados para medicamentos y cosméticos; f. Exigencias de certificación de calidad de ciertos productos en destino. Además, políticas de importación, referidas a procedimientos aduaneros que dañan, retrasan y encarecen el producto, dificultando su ingreso; divergente interpretación de la clasificación arancelaria; exigencias por parte de las autoridades mexicanas en materia de importación de alimen-

tos; falta de lenguaje común en materia de partes y cortes de carnes, lo que ha llevado a la Asociación de Productores de Aves y Cerdos de Chile a editar un catálogo específico.

Los problemas planteados han sido resueltos parcialmente a través de un rápido intercambio de información entre las autoridades y los afectados, y solamente un cinco por ciento de todos los embarques del año 2006 debieron ser reembarcados hacia otros destinos o han sufrido la destrucción sin poder ingresar al mercado mexicano.





## Proyecciones del TLC para productos chilenos

### Exportaciones forestales

Este rubro ha venido incrementando sus envíos en un 17 por ciento anual en los últimos tres años. Los principales productos enviados a México por la industria forestal son maderas de pino o tablas para preparar "pallets" de uso en la construcción. Este tipo de exportación seguirá aumentando en volumen si el sector de la construcción mexicana sigue creciendo como se espera, ya que no se visualizan dificultades exógenas ni endógenas que pudiesen reducir su demanda. La madera enchapada del tipo delgada (menos de 6 mm) que se usa también en muebles, crecerá significativamente en los próximos años considerando la apertura de mercados de la economía mexicana y la mayor demanda por muebles. Otros productos con creciente demanda son los tableros de fibra de madera aglomerada para recubrir superficies, que tiene un uso intenso en

fabricación de muebles y la cartulina de papel o cartón que tiene como uso la construcción y el embalaje.

De acuerdo con la industria forestal, también podrían aparecer exportaciones significativas de muebles pre ensamblados como un producto nuevo a ser exportado en cantidades a ese mercado, pero se espera no superarán los US\$30 millones al año 2011.

Si se presume un crecimiento anual de un 17 por ciento, las exportaciones forestales el año 2011 podrían alcanzar los US\$480 millones, a los cuales se podrían sumar los US\$30 millones de otro tipo de productos más elaborados. Para acelerar las exportaciones en el sector forestal debería intentarse un proceso de búsqueda de socios estratégicos en México.

Un detalle de algunos productos derivados del sector forestal chileno con potencial de crecimiento en el mercado mexicano:

CÓDIGO	GLOSA
4412	contrachapas de madera
4411	tableros de fibra
4418	puertas
4410	tableros de madera
4409	listones y molduras
4810	cartulinas
4415	pallets de madera
8302	estructuras para muebles
4703	pasta química de madera
4421	palitos de dulces y helados
4407	las demás maderas

### Exportaciones agroalimentarias

Los nuevos productos incorporados al proceso exportador en los últimos años fueron derivados lácteos, como el queso gauda y la leche condensada. La alta competitividad de la industria chilena, a lo que se suma el bajo arancel que paga, está potenciando estas exportaciones. También sobresalen los envíos de trozos de pollo que están compitiendo muy bien con los provenientes de EE.UU. En los próximos años también se estima un aumento significativo en las exportaciones de carne de cerdo y de otros tipos (bovina y ovina especialmente), con lo cual se presume un creciente mercado para productos de calidad intermedia que no tienen buen precio en el Asia o en EE.UU.

La exportación de conservas, deshidratados, congelados, pulpas y jugos probablemente se verán favorecidas, tomando en cuenta una reducción arancelaria mayor a la actual, así como un aumento en la demanda por este tipo de productos. De esta manera, es probable que el crecimiento en este tipo de productos supere al promedio histórico.

El incremento en nuestras exportaciones de vino a México también se espera se afiance cada año. El consumo aumenta de manera muy importante y las empresas chilenas empiezan a realizar un esfuerzo especial en este mercado.

Los embarques de fruta fresca, con los carozos en primer lugar, tendrán un crecimiento normal de acuerdo al aumento en el consumo durante el in-



vierno mexicano. Lo mismo podría ocurrir con nuestras exportaciones de uva fresca.

Las políticas de ayuda a la agricultura en México son enormes y apuntan hacia un apoyo a productores de bienes primarios como granos, principalmente. De esta manera, será muy difícil ingresar a ese mercado, a menos que se incorpore algún valor agregado y podamos acceder al mercado de cereales de desayuno, galletas, confites o pastas. Como se mencionó anteriormente, existe una fuerte presencia de empresas de EE.UU. en México produciendo este tipo de alimentos, los que fueron exportados a EE.UU. el año pasado por un monto de US\$285 millones; esto representa un alto porcentaje considerando las pequeñas superficies que México tiene para trigo (600 mil há) u otros granos de clima frío. En este sentido, Chile podría explorar la apertura de este mercado y tratar de competir con empresas de EE.UU. cuyos precios de materias primas están subsidiados, y nuestros productos, de calidad similar, podrían competir de manera eficiente y efectiva. Para lograr este objetivo, debemos contar con un empuje empresarial en el país, que hasta el momento no se ha despertado.

El sector agroalimentario ha venido creciendo a tasas del 12 por ciento anualmente. Al proyectar este porcentaje para llevarlo a cinco años plazo, es posible predecir que al menos, a fines de 2011 estaremos exportando unos US\$750 millones. Sin embargo, a través de un esfuerzo público-privado que promueva un mayor aumento en el número de productos y de empresas involucradas en exportación de alimentos a México, es muy posible que logremos afianzar nuestra presencia con más exportaciones, desplazando a productos provenientes de EE.UU. o Australia y logrando tomar una buena parte del crecimiento natural del mercado.

Algunos productos agroalimentarios con potencial de crecimiento en este mercado:

CÓDIGO	GLOSA
4069	queso gauda
2071	trozos de ave
2072	pechugas de pavo
1602	trozos preparados de ave
4029	leche condensada
1901	preparaciones lácteas
4012	leche y nata
2008	duraznos en mitades
2007	pulpa de durazno o mermeladas
2209	jugo de manzana
8061	uva fresca
8093	duraznos y nectarines
8081	manzanas
8094	círcula
8105	kiwi
8092	cerezas
8091	damascos
8132	círcula seca
8062	pasas
8021	almendras
8133	manzanas secas
2106	preparaciones alimenticias con sabor a frutas
3042	salmones
3041	filete de salmón
2023	carne bovina
2013	carne bovina deshuesada y refrigerada
2022	trozos de carne bovina
2062	despojos de bovinos
2204	vino con denominación de origen
2002	puré y jugo de tomate
9042	ají seco
2005	pimiento preparado o conservado
2109	otros preparados de carne
2090	tocino
7032	ajos
2032	carne de cerdo
1901	alimento para niños
2044	carne ovina
8119	duraznos congelados
1901	manjar
2003	hongos comestibles



## Conclusiones

Existe un gran potencial de crecimiento en casi todos los productos tomando en cuenta nuestra estacionalidad, la sanidad, la oferta exportable y el aprovechamiento de las rebajas arancelarias. En este tipo de productos, un riesgo que podría reducir el nivel de exportación al mercado mexicano podría estar referido a dificultades o barreras técnicas para cada tipo de producto, por lo que se sugiere estar en permanente contacto con las autoridades sanitarias mexicanas para reducirlos. También llama la atención el alto número de productos a ser exportados al mercado mexicano. Ello representa la participación de numerosas pequeñas empresas que están participando en el proceso exportador, aún de manera indirecta. Tal vez sería necesario proponer un gran esfuerzo en materia de apertura de mercado para los derivados de granos que se cultivan en el sur del país y que podrían transformarse en una excelente alternativa de exportación, siempre que logremos cumplir con las expectativas de calidad que ofrecen empresas de EE.UU., con las cuales podemos competir muy favorablemente. 