

Qué hay que saber para hacer negocios en Argentina



España es el 8º cliente para Argentina a nivel global (el 2º de la UE, por detrás de Países Bajos) y el 12º suministrador de Argentina.

El nuevo gobierno argentino ha supuesto la apertura de una nueva etapa en la que se pretenden impulsar y mejorar de las relaciones bilaterales hispano-argentinas. El presidente Macri ha reafirmado la voluntad de ampliar los intercambios económicos y comerciales entre ambos países.

En lo económico, las relaciones bilaterales han sido desde siempre muy intensas y **vienen marcadas por aspectos como los flujos migratorios, la significativa presencia de la inversión española, el comercio y el turismo.** La oferta comercial española tiene buena aceptación en el mercado interior argentino, aunque se enfrenta a diversas barreras de tipo arancelario y no arancelario.

España es uno de los socios más importantes de Argentina, con relaciones políticas, económicas, culturales y de cooperación de larga tradición. La presencia empresarial española en el país es muy notoria.

Por tamaño, Argentina es el segundo país más grande de América del Sur, el cuarto de todo el continente americano y el octavo del mundo, y su nivel económico se sitúa entre los más elevados de Latinoamérica.

De hecho, es un mercado de 42,9 millones de habitantes y una renta media alta. La mayor parte de la población del país se concentra en núcleos urbanos, un 90%, con más de un millón de habitantes. Solo en el área metropolitana de Buenos Aires vive casi una tercera parte de toda la población nacional.

Intensa relación comercial

En 2015, las exportaciones españolas a Argentina alcanzaron los 1.319 millones de euros (+1,2% respecto al año anterior), mientras que las importaciones procedentes de Argentina alcanzaron 1.376 millones de euros (+9,2%).

Los productos que más exporta España al mercado argentino son equipos y componentes de automoción, material eléctrico, materias primas y semimanufacturas de plástico, productos farmacéuticos y automóviles. También destacan los productos siderúrgicos y los productos editoriales y de perfumería.

Por su parte, los productos que España compra más a Argentina son residuos de la industria agroalimentaria, moluscos y crustáceos congelados, frutos cítricos frescos, cobre y sus aleaciones, pescado y productos de química orgánica.

España es el 8º cliente para Argentina a nivel global (el 2º de la UE, por detrás de Países Bajos) y el 12º suministrador de Argentina. **Entre los países destino de las exportaciones españolas, Argentina ocupa el lugar nº 37 y entre los proveedores españoles el nº39.**

Los sectores que ofrecen mayores oportunidades

La liberación de las restricciones comerciales que se está produciendo gradualmente con el cambio de gobierno ofrece oportunidades en todos los sectores. Entre los más destacados, figuran el sector automoción, maquinaria agrícola, agroindustrial, alimentación y químico, **todos ellos de gran importancia para la economía argentina.**

También hay oportunidades en sectores en los que existe una importante demanda, como transporte e infraestructuras viarias, energía eléctrica, construcción, gestión de residuos urbanos y bienes de equipo.

Otros sectores presentan un interesante potencial todavía por desarrollar, como las energías renovables (impulsadas por la Administración), petróleo (importantes yacimientos de crudo y gas), biotecnológico, turismo (con grandes posibilidades aún por explotar), la producción de software o la externalización de servicios.