

REFLEXIONES SOBRE LAS IMPLICACIONES SOCIOECONÓMICAS DEL TPP EN MÉXICO

ENRIQUE DUSSEL PETERS
Universidad Nacional Autónoma de México

Resumen

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) es resultado de negociaciones extremadamente complejas y con un conjunto de disposiciones que generarán retos significativos en el corto, mediano y largo plazo para economías como la mexicana; llama la atención por el momento que no existen estudios regionales y sectoriales sobre su potencial efecto. El análisis busca situar al TPP en el contexto de las experiencias comerciales en las últimas décadas, así como en una perspectiva geoestratégica. El documento enfatiza algunos de los nuevos condicionantes del TPP para México —incluyendo las reglas de origen, los aranceles, en comparación con Vietnam particularmente— con el objeto de presentar un grupo de propuestas. Países como México requerirán importantes medidas para prepararse ante el TPP, tanto en el ámbito institucional como en cadenas de valor específicas.

Abstract

The Trans-Pacific Partnership (TPP) is the result of extremely complex negotiations and has a number of aspects that will create significant short-, medium- and long-term challenges for the economy of Mexico, among other countries; yet surprisingly, no regional or sectoral studies have been

made to date on the TPP's potential effect on Mexico. This paper emphasizes some of the new determining factors of TPP for Mexico—including rules of origin and tariffs, making a particular comparison with Vietnam—with the goal of setting out a series of proposals. Countries such as Mexico will need to make important preparations for TPP, both at the institutional level and for specific value chains.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico es considerado un acuerdo de “nueva generación” y en contraste con los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio (TLC) del siglo XX que se concentraron en rubros de desregulación de barreras arancelarias y no-arancelarias, así como de inversión. Desde esta perspectiva, el TPP sin lugar a dudas tendrá profundas implicaciones en la socioeconomía mexicana, y al menos de las dimensiones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) implementado desde 1994. Sorprendentemente, y no obstante las profundas implicaciones del TPP y los retos en el corto, mediano y largo plazo que éste implicará, por el momento no existen estudios sectoriales o regionales sistematizados que permitan una discusión que haga justicia y que permita hacer frente al TPP.

Con base en lo anterior el documento se divide en tres apartados. El primero examina un grupo de aspectos —sobre la creciente polarización socioeconómica de México, la explícita búsqueda de retomar el liderazgo global por parte de Estados Unidos, los significativos retos de Vietnam para México, así como aspectos de organización industrial entre los países miembros del TPP y aspectos significativos para comprender el proceso de aprobación del acuerdo— que conforman un contexto global crucial para la comprensión del TPP en México. La segunda sección analiza los efectos del TPP particularmente en el ámbito de nuevos mercados a los que tuviera acceso México, así como los compromisos de México ante el TPP, particular-

mente en el ámbito arancelario y con referencia a un grupo de cadenas de valor específicas. El tercer apartado resume algunas de las principales tendencias de las reflexiones anteriores y presenta un grupo de aspectos relevantes para México en el ámbito del TPP que pudieran ser significativos para una agenda de investigación y de política económica en el corto, mediano y largo plazo.

Las reflexiones aquí vertidas buscan sentar las bases para una mayor extensión y profundidad de la discusión socioeconómica sobre el TPP en México. Con este espíritu, el documento integra tanto aspectos bibliográficos como estadísticos y geoestratégicos que permitan esta discusión.

ASPECTOS PARA COMPRENDER EL CONTEXTO DEL TPP EN MÉXICO

Desde una perspectiva mexicana, el TPP pudiera comprenderse como un proceso “continuo” de apertura general y comercial de México desde su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) —GATT en su momento— en agosto de 1986 y la posterior entrada en vigor del TLCAN a partir de 1994. En México este proceso de apertura generalizada ha generado un profundo proceso de polarización y creciente dualidad socioeconómica y territorial (Dussel Peters, 2000; Moreno-Brid y Ros, 2010), es decir, un muy reducido grupo de hogares, empresas y regiones vinculadas a procesos de importación temporal para su exportación, con relativamente altos índices de productividad y eficiencia en general y profundamente incorporados al proceso de integración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y particularmente a Estados Unidos, se ha visto beneficiado por esta apertura comercial y las diversas reformas socioeconómicas desde entonces; como contraparte, el proceso de crecimiento económico desde finales de

la década de los ochenta ha sido decepcionante; además hay una muy baja generación de empleo según la población económicamente activa (PEA) y el aparato productivo se caracteriza por procesos productivos de bajo valor agregado y nivel tecnológico, así como con muy limitados vínculos con el resto de la estructura productiva establecida en México. La cadena autopartes-automotriz (CAA), al igual que la electrónica y la aeronáutica, son casos paradigmáticos, en la mayoría liderados por grandes empresas transnacionales y mexicanas. El cuadro 1 refleja estas crecientes contradicciones del modelo de acumulación mexicano: ante un aumento del 10% en el consumo privado, sectores como curtido y acabado de cuero y piel, y particularmente la fabricación de calzado reaccionan significativamente en su PIB, remuneraciones y empleo, este último con 10.5% en cada una de las variables. El impacto que el consumo privado tiene en la manufactura en su conjunto y particularmente en segmentos de la CAA, como la fabricación de automóviles y camiones, es muy inferior, de apenas 2.12% en cada una de las tres variables. Como contraparte, la CAA presenta una reacción significativamente superior al calzado, por ejemplo, ante cambios de un 10% en las exportaciones, de 7.17% en el empleo en la fabricación de equipo de transporte y de apenas 1.56% en la fabricación de calzado.

La polarización y la dualidad del aparato productivo mexicano son un punto de referencia significativo para la comprensión de los potenciales efectos del TPP: sólo un relativamente pequeño grupo de actividades económicas responderán significativamente incluso ante el aumento de las exportaciones, mientras que en general —y ante carencias en los encadenamientos hacia atrás—, incluso ante un aumento de exportaciones, los efectos serán menores.

Es significativo comprender al TPP no sólo desde una estricta perspectiva del comercio e inversiones de bienes y servicios —incluyendo los 30 capítulos del TPP con temas vinculados a propiedad

CUADRO 1. México: efectos sectoriales del incremento del consumo privado y de las exportaciones (2012)
(incremento de un 10% de las respectivas variables)

		<i>Cambio porcentual</i>		
		<i>PIB</i>	<i>Remuneraciones de los salarios</i>	<i>Puestos de trabajo</i>
<i>1. Un aumento del 10% en el consumo privado</i>				
	Economía total	4.9	3.8	4.6
Sector	Manufactura	3.7	3.7	2.9
	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	7.9	7.9	7.0
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	2.4	2.4	1.7
Rama	Fabricación de calzado	10.5	10.5	10.5
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	2.1	2.1	2.1
<i>Impacto en la economía total</i>				
Sector	Manufactura	1.1	0.8	0.9
Subsector	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	0.0	0.0	0.0
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	0.1	0.1	0.1
Rama	Fabricación de calzado	0.0	0.0	0.0
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	0.0	0.0	0.0

(continúa)

CUADRO 1. (concluye)

		<i>Cambio porcentual</i>		
		<i>PIB</i>	<i>Remuneraciones de los salarios</i>	<i>Puestos de trabajo</i>
<i>2. Un aumento del 10 % en las exportaciones</i>				
		<i>Impacto en el sector, subsector o rama</i>		
	Economía total	2.2	1.4	2.1
Sector	Manufactura	4.7	4.7	3.7
Subsector	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	2.6	2.6	2.3
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	7.2	7.2	4.9
Rama	Fabricación de calzado	1.6	1.6	1.6
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	7.1	7.1	7.1
		<i>Impacto en la economía total</i>		
Sector	Manufactura	1.4	1.0	1.2
Subsector	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	0.0	0.0	0.0
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	0.3	0.3	0.2
Rama	Fabricación de calzado	0.0	0.0	0.0
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	0.2	0.1	0.1

FUENTE: elaboración propia con base en la matriz simétrica doméstica de insumo-producto (producto por producto) del INEGI para 2012.

intelectual, barreras arancelarias y no-arancelarias, compras gubernamentales, empresas estatales y de menor tamaño, así como desarrollo, estándares laborales y corrupción, entre otros—, sino también desde una perspectiva “geoestratégica”. Desde una perspectiva mexicana el TPP —abarcando el 36% del PIB y alrededor del 50% del comercio global— es relevante por al menos cuatro aspectos.

Primero. Es de la mayor relevancia comprender que Estados Unidos busca explícitamente mediante el TPP retomar su liderazgo global —paralelo a actuales negociaciones con Europa— ante los diversos retos generados por parte de China en materia de comercio, inversión, seguridad y en cada uno de los tópicos planteados en los 30 capítulos del TPP. El centro del TPP lo constituyen la nueva alianza —explícitamente ante la creciente presencia de China (Obama, 2016)— entre Estados Unidos y Japón; siendo que Estados Unidos ya cuenta con acuerdos comerciales y de inversión diversos con la mayoría de los países del TPP.¹ Desde una perspectiva mexicana lo anterior es crítico; México juega un papel secundario desde una perspectiva geoestratégica global y se integró tarde a las negociaciones (en junio de 2012).²

Segundo. Y de la mayor relevancia para México, el país “nuevo” y de menor nivel de desarrollo y PIB per cápita del TPP es Vietnam. Mientras que Estados Unidos busca estrechar sus vínculos con Vietnam³

¹ De los 12 países del TPP, Estados Unidos no cuenta con acuerdos comerciales solamente con: Brunéi, Japón, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam.

² El tema es significativo considerando que diversos capítulos del TPP ya habían logrado avances significativos en las negociaciones. Desde una perspectiva mexicana, sin embargo, es central la pregunta de por qué los miembros del TLCAN no lograron acuerdos conjuntos en el TPP; pudiera incluso especularse si México fue “relegado” por Estados Unidos como resultado de las consideraciones geoestratégicas globales priorizadas por dicho país.

³ Llaman la atención las importantes preferencias bilaterales que Estados Unidos le

—también en aras de reducir su dependencia económica con China y disminuir su presencia en Asia—, desde una perspectiva mexicana el reto de Vietnam es mayúsculo ante su potencial competencia en los principales rubros de especialización comercial por parte de México y particularmente hacia Estados Unidos. Las negociaciones del TPP resultaron complejas y ásperas particularmente en la relación México-Vietnam en prácticamente todos los rubros negociados: mientras que Vietnam en general buscó normas y reglas flexibles con el objetivo de integrarse rápidamente al TPP y a Estados Unidos, México defendió las preferencias que logró obtener en el TLCAN y particularmente en su principal mercado de exportación, Estados Unidos, es decir que al menos fueran semejantes al TLCAN para que Vietnam no lograra competir con México en el corto y mediano plazo mediante insumos de los países extra-TPP. Así, la generalizada estrategia “defensiva” de México se justifica en cuanto a que las expectativas de tener acceso a nuevos mercados —particularmente Estados Unidos y Japón— son mínimas para México, el cual ya cuenta con acuerdos comerciales con ambos, aunque el grado de competencia en los mercados a los que México ya tiene acceso —particularmente Estados Unidos— y su mercado doméstico se encuentran amenazados particularmente por Vietnam y Tailandia.

Tercero. Desde una perspectiva de organización industrial el TPP refleja una competencia significativa entre organizaciones industriales regionales divergentes, así como la creciente presencia de Asia y China en la producción y el comercio global. Por un lado, y el más significativo, Japón y Estados Unidos concentran sus círculos de proveeduría —por ejemplo en la CAA— en Asia y el TLCAN, respec-

otorgó exclusivamente a Vietnam, por ejemplo a través del Earned Import Allowance Program (EIAP) para la cadena hilo-textil-confección (Dussel Peters, 2016; USITC, 2016/a).

tivamente; Tailandia y México son importantes proveedores de las respectivas cadenas de valor. En otros casos, por ejemplo en el calzado y en la cadena hilo-textil-confección, Vietnam presenta una profunda integración productiva y comercial con China, mientras que México y Centroamérica han logrado en los últimos 15 años un alto grado de proveeduría de Estados Unidos y Asia (Dussel Peters, 2016; USITC, 2016/a/b). Mientras que Estados Unidos pareciera haber buscado en las negociaciones resultados en términos de productos baratos, independientemente de su proveniencia, la integración de los países intra-TPP generará acomodos y cambios significativos en cadenas de valor específicas que afectarán a sus respectivos miembros, incluyendo a México. El TPP, por otro lado, también reconoce la “reorientalización” y creciente presencia de China en la producción, inversión y comercio global en prácticamente todas las cadenas de valor; el tema será significativo en términos de las negociaciones y resultados de las reglas de origen del TPP.

Cuarto. La complejidad de las negociaciones y sus resultados, con enormes retos en su implementación técnica. Debido a que cada uno de los 12 países signatarios del TPP definió compromisos arancelarios y no-arancelarios diferentes ante la región —se prevé una desgravación de más del 99% del comercio de los países intra-TPP después de 15 años (SE, 2016/a/b/c/d; USITC, 2016/a: 25)—, no existe en el periodo de transición un compromiso común, lo cual hace a este mega-acuerdo de nueva generación extremadamente complejo y refleja las dificultades en las propias negociaciones regionales y bilaterales para llegar a compromisos y a una agenda definitiva común del TPP. La evaluación y los retos que genera el TPP para cada uno de los países y México, desde esta perspectiva, es particularmente heterogénea y de difícil análisis, como se verá más adelante. Adicionalmente, y a diferencia de anteriores TLC, el TPP permite la efectiva coexistencia de los existentes tratados comerciales entre sus miembros; en

términos concretos, para México ello significa que importadores y exportadores en el marco del TPP podrán acogerse tanto al TPP como a otros acuerdos comerciales existentes, como el TLCAN, con Japón, Chile y Perú, según y les resulte más benéfico. Esta disposición implica una importante flexibilización y relajación de los acuerdos comerciales de México *per se*.

Quinto. La posible entrada en vigor del TPP —que después de varios años de negociaciones se aprobó por los ejecutivos de los 12 países participantes en febrero de 2016 y que ahora depende de su ratificación por parte de los respectivos poderes legislativos— requiere de una ratificación en un plazo de dos años de por lo menos seis de los 12 países del TPP que representen más del 85% del PIB de los países signatarios originales (artículo 30.5 del TPP), es decir, por su peso económico Estados Unidos y Japón ejercen un poder de veto. Es relevante mantener esta perspectiva sobre la potencial aprobación (o rechazo) del TPP, particularmente considerando las distantes y críticas posturas en Estados Unidos y en el ambiente de la campaña presidencial en Estados Unidos por parte de los dos principales partidos políticos y sus respectivos candidatos electos. Desde una perspectiva mexicana el tema es de crítica importancia en cuanto a mantener una perspectiva estratégica global de desarrollo nacional, más allá del TPP. Si bien hasta finales de octubre de 2016 países como Malasia ya habían logrado avances significativos en su poder legislativo para la aprobación del TPP, ninguno hasta entonces había legislado su aprobación definitiva.

POTENCIALES EFECTOS DEL TPP EN MÉXICO

El TPP sin lugar a dudas requiere —y están en curso diversos análisis puntuales por diversas instancias públicas, privadas y académi-

cas—⁴ de un puntual análisis de cada uno de sus 30 capítulos. Con el espíritu de presentar un grupo de resultados desde una perspectiva mexicana, destacan al menos seis aspectos: 1) la relación económica de México con el TPP, 2) estimaciones sobre los efectos del TPP, 3) la relevancia de las reglas de origen, 4) el acceso de México a nuevos mercados, 5) el acceso que México ofrece a los países del TPP y 6) los retos institucionales del TPP para México.

Primero. La estructura del comercio y de la inversión extranjera (IED) recibida por México refleja que los 12 países del TPP concentraron el 71.85% del comercio de México en 2015, aunque los seis países del TPP con los que México no cuenta con un acuerdo comercial⁵ representó menos del 2% (y Vietnam contribuyó con el 58% del comercio del comercio adicional generado por parte de estos seis países durante 2010-2015). Desde esta perspectiva agregada las exportaciones mexicanas a este subgrupo del TPP representan en la actualidad alrededor del 0.5% de sus exportaciones (cuadro 2). El cuadro 3 reitera la estructura comercial analizada, aunque ahora para el caso de la IED: la IED proveniente de los países del TPP representó el 55.65% del total recibido por México durante 1999-2015, aunque la participación se reduce al 0.69% si descontamos a los países del TPP con los que México ya cuenta con un acuerdo comercial.

⁴ Destacan por el momento los esfuerzos de Oropeza García (2013), la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) (Dussel Peters, 2016), así como algunos análisis de otros organismos privados y públicos en curso. La Secretaría de Economía ha presentado en la actualidad un grupo de “fichas” informativas sobre los principales resultados del TPP para más de 15 cadenas de valor específicas (SE, 2016/a/b/c/d). No obstante los esfuerzos anteriores, llaman la atención los mínimos esfuerzos institucionales sobre la temática, particularmente reconociendo muy significativos retos en el corto, mediano y largo plazo.

⁵ De los 11 otros países del TPP, México ya cuenta con acuerdos comerciales y de libre comercio con Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón y Perú.

CUADRO 2. México: comercio con socios comerciales y agrupaciones de países (1990-2015) (porcentaje sobre el respectivo total)

	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015
<i>Exportaciones</i>								
TPP	77.40	88.30	91.70	89.31	85.77	83.78	85.09	86.11
Países sin TLC ^a	0.30	0.32	0.27	0.35	0.52	0.52	0.51	0.52
TLCAN	71.04	85.90	90.31	87.80	83.65	81.66	82.95	83.88
Estados Unidos	70.20	83.40	88.16	85.82	80.07	78.92	80.25	81.11
Vietnam	0.01	0.00	0.00	0.00	0.03	0.03	0.04	0.04
Alianza para el Pacífico	1.00	1.41	0.75	1.20	2.21	2.26	2.17	1.89
UE	---	4.24	3.45	4.27	4.84	5.21	5.14	4.83
China	0.28	0.05	0.19	0.53	1.41	1.70	1.50	1.28
Otros países	---	7.42	4.66	5.89	7.99	9.31	8.26	7.78
<i>Total</i>	<i>100.00</i>							
<i>Importaciones</i>								
TPP	74.09	83.45	78.99	66.62	59.73	59.26	59.18	58.12
Países sin TLC ^a	0.96	1.25	1.37	3.31	2.89	2.42	2.69	3.40
TLCAN	68.47	76.39	73.41	56.42	51.10	51.84	51.48	49.78
Estados Unidos	67.15	74.49	71.17	53.64	48.25	49.25	48.97	47.26
Vietnam	0.00	0.01	0.02	0.12	0.28	0.39	0.52	0.93
Alianza para el Pacífico	0.44	0.48	0.75	1.30	1.02	0.77	0.86	0.78
UE	---	9.43	8.54	11.71	10.78	11.32	11.15	11.06
China	0.79	0.72	1.60	7.98	15.13	16.09	16.56	17.71
Otros países	---	6.41	10.87	13.69	14.36	13.33	13.11	13.12
<i>Total</i>	<i>100.00</i>							

^a Incluye a todos los países del TPP con los que México no tiene un TLC: Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam.

FUENTE: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016) y GTA (2016).

CUADRO 3. México: LED proveniente de países y agrupaciones de países seleccionados (1999-2015) (porcentaje sobre el total)

	1999	2005	2010	2014	2015	1999-2015
TPP	68.71	51.81	37.03	47.53	63.56	55.65
Países sin TLC ^a	0.53	0.23	0.36	0.51	2.63	0.69
TLCAN	59.18	50.29	34.15	41.52	55.45	52.15
Estados Unidos	54.23	47.51	26.62	29.61	51.74	46.14
Vietnam	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Alianza para el Pacífico	0.08	0.56	0.40	0.44	0.74	0.36
UE	27.84	34.52	59.16	45.13	27.07	37.42
China	0.04	0.06	0.06	0.28	0.09	0.09
Otros países	3.41	13.60	3.76	7.06	9.28	6.83
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>

^a Incluye a todos los países del TPP con los que México no tiene un TLC: Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de Secretaría de Economía (2016).

Estas tendencias son significativas tanto para comprender las dimensiones del TPP para México, como particularmente para desagregar sus potenciales efectos con los países con los que México no cuenta con acuerdos comerciales en el propio TPP.

Segundo. Con base en los estudios internacionales existentes sobre los efectos potenciales del TPP —no existe ninguno por cadenas de valor, sectores o entidades federativas para México, con excepción de la reciente contribución de la CICEG (Dussel Peters, 2016)—, todos coinciden en que México y Vietnam serán los menos y más beneficiados, respectivamente; Petri y Plummer (2016) estiman que en 2030 las exportaciones acumuladas aumentarían 4.7% y 30.1% y su PIB entre 0.7% y -1%, y 6.4 y 8.7%, respectivamente. Otras estimaciones (Capaldo e Izurieta, 2016) examinan un generalizado

efecto negativo del TPP en la generación de empleo para todo el TPP y cada uno de sus países: para el caso de México y Vietnam consideran una pérdida de empleo al 2025 de 78 000 y 55 000 empleos, respectivamente. Los principales efectos en la pérdida de empleo manufacturero se estiman en Estados Unidos (Capaldo e Izurieta, 2016; USITC 2016/a/b).⁶

Tercero. Sin lugar a dudas el “núcleo” del TPP son las reglas de origen que buscan generar incentivos a la integración intra-TPP en el largo plazo; las negociaciones en la CAA entre Japón y Estados Unidos y en la cadena hilo-textil-confección entre México y Vietnam fueron particularmente complejas y tensas. Mientras que Estados Unidos —y con excepciones como la CAA— favoreció una reducción en los costos de importación, países fabricantes como México y Vietnam se enfrentaron con estrategias divergentes que buscaron reglas de origen estrictas y flexibles, respectivamente. Desde una perspectiva mexicana las reglas de origen, y la comparación con el TLCAN con el

⁶ El modelo desarrollado por Oxford Economics (2013) es por el momento el único que hace un esfuerzo de desagregar sectorialmente los potenciales efectos del TPP, aunque con información comercial y arancelaria hasta 2010-2012 y sin incorporar los resultados efectivos del TPP, lo cual resta fortaleza a sus resultados. No obstante, y al incluir efectos tanto en las exportaciones como en las importaciones, concluye que los efectos estáticos del TPP en el PIB son menores (un incremento del 0.5% del PIB en 2025 por encima de la estimación base), aunque con efectos sectoriales importantes: beneficios en las exportaciones donde México todavía enfrenta barreras (industrias extractivas, vehículos y productos textiles y prendas de vestir, entre otros) y caída en la producción (y aumento de las importaciones) en ciertos productos agrícolas, alimenticios y textiles y de transporte, entre otros; “la industria de vehículos automotores y sus partes es el ganador neto bajo el acuerdo” (Oxford Economics, 2013: 31). En su análisis dinámico el mismo análisis resulta en un aumento del PIB en alrededor del 0.9% para el año 2025: la agricultura sufriría una caída en su PIB del -6.5%, mientras que las manufacturas y la construcción de 1.6 y 3.1%, como algunos de los casos más extremos; vehículos automotores y partes, productos electrónicos y maquinaria y equipo son los sectores que más se beneficiarían del TPP (o perjudicarían en caso de que México no fuera miembro).

objeto de no ver disminuidos sus beneficios desde 1994, fue crítica. La medición del valor de contenido regional (VCR) se acordó a través de cuatro metodologías (artículo 3.5 del TPP).

- a) Método de valor focalizado: con base en el valor de los materiales no-originarios especificados (VMNOE):

$$VCR = \frac{\text{Valor de la mercancía} - \text{VMNOE}}{\text{Valor de la mercancía}} = (100)$$

- b) Método de reducción de valor (*build-down method*) con base en el valor de los materiales no-originarios (VMNO):

$$VCR = \frac{\text{Valor de la mercancía} - \text{VMNO}}{\text{Valor de la mercancía}} = (100)$$

- c) Método de aumento de valor (*build-up method*) con base en el valor de los materiales originarios (VMO):

$$VCR = \frac{\text{VMO}}{\text{Valor de la mercancía}} = (100)$$

- d) Método del costo neto (CN), sólo para los productos de la cadena automotriz:

$$VCR = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} = (100)$$

Donde:

VCR: Es el valor de contenido regional de una mercancía, expresado como un porcentaje.

VMNO: Es el valor de los materiales no originarios, incluyendo materiales de origen indeterminado, utilizados en la producción de la mercancía.

- CN: Es el costo neto de la mercancía determinado de conformidad con el artículo 3.9 del TPP.
- VMNOE: Es el valor de materiales no originarios, incluyendo materiales de origen indeterminado, especificados en la regla específica de origen por producto (REO) aplicable en el anexo 3-D (reglas específicas de origen por producto) y utilizados en la producción de la mercancía. Para mayor certeza, los materiales no originarios que no están especificados en la REO aplicable del anexo 3-D (reglas específicas de origen por producto) no serán tomados en cuenta para los efectos de determinar el VMNOE; y
- VMO: Es el valor de los materiales originarios utilizados en la producción de una mercancía en el territorio de una o más de las Partes.

Es importante señalar que con excepción del método del costo neto —el cual es idéntico al TLCAN— las demás formas de medición de las reglas de origen son nuevas para la mayoría de los países y los sectores en México. Muy significativo es también que los certificados de origen pueden ser otorgados por la parte importadora, exportadora o productora; los respectivos países también podrán disponer de la instancia *De Minimis* (capítulo 3.11 del TPP) que permite que un bien no-originario que no cumpla con las reglas de origen generales y específicas sea originario si el valor de todos los materiales no excede el 10% del valor del bien y cumple con los demás requisitos. Los respectivos países podrán establecer sanciones en caso de que no se cumpla con los requisitos y el Comité de Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen será el responsable de administrar, monitorear y enmendar temas relacionados, con excepción de la cadena textil-confección que contará con su propio comité. El proceso administrativo de verificación y monitoreo de las reglas de origen y procedimientos relacionados es extremadamente

complejo en su comprensión —también resultado de las difíciles negociaciones entre sus 12 miembros— y mucho más en su implementación. Además de varias metodologías que por el momento prácticamente no han sido implementadas internacionalmente, será crítico el rápido y eficiente funcionamiento del comité responsable de las diversas materias. La efectiva y eficiente implementación de las reglas de origen y de los múltiples procedimientos relacionados, así como numerosas excepciones, será sin lugar a dudas uno de los principales retos del TPP en el corto y mediano plazo. Tan sólo la posibilidad —por el momento único en estas dimensiones— de que el certificado de origen sea otorgado por importadores, exportadores o fabricantes, genera un grupo de retos significativos en su verificación. Por último, es importante señalar que los resultados del TPP en materia de las reglas de origen arrojaron diferencias por cadena de valor significativas: mientras que en algunas cadenas como la CAA el TPP redujo en forma importante el contenido regional, del 53 al 45% en comparación con la normativa existente en el TLCAN y también reconociendo la creciente presencia asiática en la cadena, en otras cadenas como la del calzado y la cadena hilo-textil-confección se mantuvieron normas de origen semejantes al TLCAN y en contra de los intereses por parte de países como Vietnam (Dussel Peters, 2016; SE, 2016/a/b/c/d; USRTC 2016/a/b). La “acumulación de origen” —es decir, la posibilidad de que uno de los países del TPP integre valor agregado regional para cumplir con las reglas establecidas— se convierte así en uno de los principales incentivos de cada uno de los miembros del TPP.⁷

Cuarto. Como resultado del TPP —además de la expectativa sobre la “acumulación de origen”— México logró importantes avances en el

⁷ Tal es el caso, por ejemplo, de las expectativas de nuevas inversiones por parte de Japón en México, concretamente de empresas como Nissan, Honda, Mazda, entre otras.

acceso a nuevos mercados.⁸ Considerando el acceso privilegiado con el que México ya cuenta hacia Estados Unidos, México logró acceso inmediato al 90% de sus exportaciones, mientras que los restantes 9 y 1% se lograron en plazos de 5-10 años y de modo parcial, respectivamente; en los productos agroalimenticios parecieran existir mayores expectativas para incrementar las exportaciones (SE, 2016/f). El cuadro 4 permite un detallado análisis de las importaciones de Estados Unidos —por mucho el principal mercado de exportación de México y donde el TPP pudiera tener más efectos en cuanto a nuevos mercados— con los 11 otros países del TPP en su conjunto, y Vietnam y México, destacando que:

1. Las importaciones de Estados Unidos del TPP presentan una muy baja tasa arancelaria en 2015, apenas de 0.71%, mientras que la tasa arancelaria base comprometida con el TPP es casi cuatro veces superior, o del 2.26%, con lo que las autoridades estadounidenses lograron una negociación que, en términos agregados, permite que después de cinco años la tasa arancelaria ponderada⁹ de 2015 sea semejante a la desgravación arancelaria comprometida en el TPP. No obstante lo anterior, el TPP tendrá profundos e inmediatos efectos en las importaciones estadounidenses: el 48.73% de las importaciones de Estados Unidos del TPP de 2015 recibirá en el primer año del TPP una tasa arancelaria inferior a la de 2015.

⁸ Para un análisis sobre los detalles por cadena de valor sobre el acceso que México recibió y ofreció en el marco del TPP, así como sobre diversos instrumentos bilaterales firmados con Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Vietnam, entre otros, véase: <<http://www.gob.mx/tpp>>.

⁹ En el cuadro se presenta la información arancelaria agregada; la tasa arancelaria (efectiva) ponderada se refiere a la que Estados Unidos efectivamente cobró por sus importaciones en 2015, la cual fue calculada ponderando la tasa arancelaria y el respectivo peso de las subpartidas en las importaciones totales de Estados Unidos.

2. No obstante lo anterior, el cuadro 4 también refleja significativas diferencias desagregadas y por cadena de valor. En el capítulo 61 —prendas de vestir de punto— la tasa arancelaria ponderada fue de 15.52% en 2015 y se reduciría en el primer año a 6.08%; para la cadena del calzado la reducción es de 11.39 a 0.66%. En la CAA, por el contrario, las importaciones de Estados Unidos ya cuentan con tasas arancelarias muy reducidas en 2015 —por debajo del 1%— y la desgravación en el marco del TPP sería inferior a la de 2015 después de cinco años.
3. Todo lo anterior es sustantivo para México y su principal mercado de exportación. El cuadro 4 indica que en 2015 México pagó un arancel ponderado de 0.11% y que los beneficios arancelarios que México obtuviera del TPP por parte de Estados Unidos son menores: en forma agregada las importaciones de Estados Unidos provenientes de México sólo obtendrían beneficios agregados después del año 10 de implementado el TPP; no obstante lo anterior, es importante reconocer que más de 1 230 fracciones arancelarias que representaron el 16.14% de las importaciones de Estados Unidos provenientes de México obtendrían beneficios arancelarios el primer año de implementación del TPP con respecto a la tasa arancelaria de 2015.¹⁰ En cadenas de valor como el calzado, por ejemplo, el 71.02% de las importaciones de Estados Unidos provenientes de México obtendrían una tasa arancelaria al primer año del TPP inferiores a las de 2015, mientras que en HTC apenas se reduce al 16.90% y en la CAA al 4.79 por ciento.

¹⁰ Los resultados invitan a un análisis detallado sobre el origen de estas fracciones arancelarias y un estudio más puntual, también relevante, para propuestas de política económica.

CUADRO 4. Estados Unidos: estructura arancelaria y diferencias entre la tasa arancelaria efectiva de 2015 vs. los compromisos arancelarios ante el TPP para México y Vietnam^a

TPP	(0) Número de fracciones	(1) Importaciones (miles de millones de dólares)	(2) Tasa arancelaria efectiva ponderada	(3) Tasa arancelaria base TPP ponderada	(4) = Número de fracciones arancelarias para las cuales la tasa arancelaria efectiva en 2015 fue superior a la tasa arancelaria comprometida con el TPP para el año 1	(5) = Importaciones asociadas a (4) (millones de dólares)	Fracciones arancelarias beneficiadas con el TPP (6) = (4) / (0) (porcentaje)	Monto de las importaciones de las fracciones arancelarias beneficiadas con el TPP (7) = (5) / (1) (porcentaje)	Tasa arancelaria comprometida con el TPP (ponderado), suponiendo que permanece constante el valor de las importaciones				
									Año 1	Año 5	Año 10	Año 15	
<i>Total</i>	10 320	840 220	0.71	2.26	4 692	409 422	45.47	48.73	1.51	0.74	0.12	0.00	
61-Prendas de vestir de punto	247	8 599	15.52	12.36	207	8 591	83.81	99.90	6.08	5.95	5.56	0.00	
62-Prendas de vestir excepto de punto	308	7 387	10.27	12.98	251	6 936	81.49	93.90	6.45	6.15	5.94	0.00	
63-Los demás	98	1 190	1.30	6.64	32	244	32.65	20.51	3.72	3.50	3.11	0.00	
61+62+63-cadena hilo-rextil-confección	653	17 176	12.28	12.23	490	15 771	75.04	91.82	6.08	5.86	5.55	0.00	
64-Calzado	147	5 061	11.39	11.46	105	4 977	71.43	98.35	0.66	0.01	0.00	0.00	
84-Autopartes	775	108 366	0.39	0.90	294	35 697	37.94	32.94	0.51	0.06	0.00	0.00	
87-Automotriz	180	176 658	0.69	4.82	78	153 235	43.33	86.74	4.29	2.36	0.00	0.00	
84+87-Cadena autopartes-automotriz	955	285 024	0.58	3.33	372	188 933	38.95	66.29	2.86	1.49	0.00	0.00	
<i>México</i>													
<i>Total</i>	10 320	294 741	0.11	3.34	1 230	47 565	11.92	16.14	2.47	1.24	0.12	0.00	
61-Prendas de vestir de punto	247	1 285	1.03	16.12	85	426	34.41	33.14	9.17	9.09	8.95	0.00	
62- Prendas de vestir excepto de punto	308	2 403	0.78	13.77	102	305	33.12	12.71	8.59	8.29	8.21	0.00	
63-Los demás	98	876	0.39	6.84	34	40	34.69	4.58	4.04	3.96	3.47	0.00	

61+62+63-cadena hilo-textil-confección	653	4 564	0.78	13.10	221	771	33.84	16.90	7.88	7.68	7.51	0.00
64-Calzado	147	494	0.33	7.33	46	351	31.29	71.08	1.14	0.00	0.00	0.00
84-Autopartes	775	48 780	0.12	0.78	95	5 831	12.26	11.95	0.40	0.03	0.00	0.00
87-Automotriz	180	74 475	0.07	7.89	7 77	3.89	0.10	7.07	3.92	0.00	0.00	0.00
84+87-Cadena autopartes-automotriz	955	123 255	0.09	5.08	102	5 908	10.68	4.79	4.43	2.38	0.00	0.00
<i>Vietnam</i>												
<i>Total</i>	3 188	37 993	7.38	5.47	1 957	19 188	61.39	50.50	1.90	1.53	1.38	0.00
61-Prendas de vestir de punto	171	6 161	20.17	11.72	167	6 158	97.66	99.95	5.44	5.29	4.85	0.00
62-Prendas de vestir excepto de punto	239	4 321	16.16	12.95	218	4 163	91.21	96.35	5.61	5.29	5.03	0.00
63-Los demás	71	125	6.34	6.18	61	110	85.92	88.27	1.90	1.58	1.56	0.00
61+62+63-Cadena hilo-textil-confección	481	10 607	18.37	12.16	446	10 432	92.72	98.35	5.47	5.25	4.89	0.00
64-Calzado	114	4 473	12.80	11.69	97	4 437	85.09	99.20	0.61	0.01	0.00	0.00
84-Autopartes	261	2 538	0.24	0.24	102	212	39.08	8.36	0.10	0.02	0.00	0.00
87-Automotriz	71	227	1.81	2.15	35	118	49.30	52.20	1.67	0.76	0.00	0.00
84+87-Cadena autopartes-automotriz	332	2 764	0.37	0.40	137	331	41.27	11.96	0.23	0.08	0.00	0.00

^a La base arancelaria de los compromisos ante el TPP son con base en los aranceles de México de 2010, mientras que el arancel comprometido por México ante el TPP se estimó con base en la desgravación arancelaria para el primer año.

FUENTE: elaboración propia con base en MagicPlus de CEPAL (2016) y TPP (2016).

4. El análisis anterior es particularmente significativo al comparar los resultados de las importaciones de Estados Unidos provenientes de México con las de Vietnam. En el caso de Vietnam la tasa arancelaria ponderada en 2015 fue de 7.37% y la tasa arancelaria base del TPP de 5.47%, es decir, muy inferior a la real. Resulta de igual forma impresionante la reducción de la tasa arancelaria inmediata —el primer año de implementación del TPP— para Vietnam, es decir, caería de 7.37 en 2015 a 1.90%. En ciertas cadenas de valor, como la del calzado y HTC, la tasa arancelaria disminuiría del 12.80 y 18.37% en 2015 al 0.61 y 5.47%, respectivamente.

Quinto. Con respecto al acceso que México otorgó a los países del TPP, es importante considerar que durante las negociaciones México buscó un equilibrio entre sectores relevantes para las exportaciones (particularmente en productos agrícolas y agroindustriales) y sensibles en cuanto a las importaciones (como en el caso del café, lácteos, aceite de palma y otros). Como resultado, México sólo otorgó acceso inmediato al 77% de sus importaciones del TPP, mientras que el resto se ofreció en segmentos de 3% (en 5 años) y 19% (en 10-15 años) (SE, 2016/f). En cuanto al primer tema, la desgravación arancelaria que México otorgó en el marco del TPP, el cuadro 5 ofrece información significativa para 2015, destacando:

1. El arancel ponderado gravado por las importaciones mexicanas en la actualidad es de apenas 0.62% para el total de las importaciones y de 0.20% para los países del TPP, aunque con diferencias significativas: mientras que Vietnam pagó un arancel ponderado de 3.54%, Estados Unidos y Japón, por ejemplo, lo hicieron con 0.11 y 0.19%, respectivamente. Vietnam, y en mucho menor medida Nueva Zelanda, con-

CUADRO 5. México: estructura arancelaria y diferencias entre la tasa arancelaria efectiva de 2015 vs. los compromisos arancelarios ante el TPP por países^a

	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	Tasa arancelaria comprometida con el TPP (ponderada), suponiendo que permanece constante el valor de las importaciones (2015)					
	Número de fracciones	Importaciones (miles de millones de dólares)	Tasa arancelaria efectiva ponderada	Tasa arancelaria base TPP ponderada	Número de fracciones arancelarias para las cuales la tasa arancelaria efectiva en 2015 fue superior a la tasa arancelaria comprometida ante el TPP para el año 1	(5) = Importaciones asociadas a	Fracciones arancelarias beneficiadas con el TPP	Monto de las importaciones de las fracciones arancelarias beneficiadas con el TPP	(8) = (6) / (1) (porcentaje)	Año 1	Año 5	Año 10	Año 15	Año 16 y subsecuentes	
Mundo	11 671	395 232	0.62	4.88	1 866	60 347	15.99	15.27	1.95	1.06	0.27	0.10	0.10	0.09	
TPP	10 727	236 341	0.20	5.39	1 566	36 164	14.60	15.30	2.12	1.13	0.32	0.14	0.14	0.13	
TPP sin T1C con México	4 091	13 430	1.22	1.93	854	448	20.88	3.33	1.36	0.79	0.25	0.03	0.03	0.00	
Australia	1 705	599	0.39	1.43	365	33	21.41	5.59	0.65	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00	
Brunei	15	0	0.76	9.83	3	0	20.00	5.74	8.61	6.30	3.42	0.55	0.55	0.00	
Canadá	4 980	9 948	0.13	6.18	578	1 207	11.61	12.13	1.75	1.14	0.49	0.44	0.44	0.44	
Chile	1 331	1 480	0.10	24.55	249	265	18.71	17.93	2.50	1.17	0.14	0.00	0.00	0.00	
Estados Unidos	10 371	186 802	0.11	5.72	1 414	27 877	13.63	14.92	2.37	1.25	0.36	0.14	0.14	0.14	
Japón	5 670	17 368	0.19	4.06	1 043	3 242	18.40	18.67	0.65	0.35	0.07	0.07	0.07	0.07	
Malasia	2 268	7 463	0.26	0.50	404	150	17.81	2.01	0.28	0.15	0.01	0.00	0.00	0.00	
Nueva Zelanda	950	349	1.31	5.72	214	20	22.53	5.86	0.77	0.38	0.01	0.00	0.00	0.00	
Perú	1 135	681	0.42	3.15	230	18	20.26	2.58	2.59	1.79	0.20	0.06	0.06	0.04	
Singapur	1 587	1 328	0.51	1.36	321	115	20.23	8.65	0.68	0.37	0.00	0.00	0.00	0.00	
Vietnam	1 973	3 692	3.54	4.76	385	114	19.51	3.08	3.96	2.34	0.89	0.09	0.09	0.01	
Taiwán	4 525	6 630	0.70	1.54	912	645	20.15	9.72	0.88	0.43	0.03	0.00	0.00	0.00	
China	8 477	69 988	1.77	3.03	1 700	6 801	20.05	9.72	1.89	1.05	0.17	0.02	0.02	0.00	

^a La base arancelaria de los compromisos ante el TPP son con base en los aranceles de México de 2010, mientras que el arancel comprometido por México ante el TPP se estimó con base en la desgravación arancelaria para el primer año.

FUENTE: elaboración propia con base en información proporcionada por la Secretaría de Economía (2016).

centran los mayores niveles arancelarios de las importaciones mexicanas en el grupo de países del TPP.

2. Son muy notables las diferencias entre los aranceles ponderados en 2015 y la tasa arancelaria base considerada para el TPP; para el total de la economía la diferencia es de casi 800%, es decir, los negociadores mexicanos efectivamente lograron un “colchón” para que la desgravación arancelaria agregada comprometida en el TPP se asemeje a la efectivamente cobrada en 2015, apenas entre siete y ocho años después de la aprobación del TPP.
3. No obstante lo anterior, la desgravación arancelaria con los países del TPP será menor: si en 2015 el arancel ponderado fue de 0.20%, 15 años después se estima en 0.14 por ciento.
4. A pesar de la lenta y reducida reducción arancelaria con los países del TPP, particularmente con Estados Unidos, 11 existen diferencias importantes, destacando el caso de Vietnam. Si en 2015 México cobraba un arancel ponderado de 3.54% a las importaciones provenientes de Vietnam, ya en el segundo año de la entrada en vigor del TPP Vietnam se beneficiaría de una tasa inferior a la pagada en 2015; en 15 años la tasa arancelaria sería de apenas 0.09 por ciento.
5. Las estimaciones del cuadro 5 son reveladoras en cuanto a que los principales países beneficiados de la desgravación arancelaria a la que México se comprometió ante el TPP —y según su monto de importación— son Japón y Chile, es decir, para ambos 18.67% y 17.93% de sus importaciones actuales, respectivamente, se verán favorecidas desde el primer año por la reducción arancelaria que México acordó en el TPP; para Vietnam (3.08%) y Australia (3.33%), por ejemplo, los beneficios son sorprendentemente inferiores en términos de sus importaciones de 2015.
6. Análisis más detallados para cadenas de valor específicas permi-

ten, adicionalmente, comprender que en cadenas de valor particulares el proceso de apertura será rápido y profundo. En el calzado, por ejemplo, si bien el periodo de desgravación total será hasta dentro de 13 años, la tasa arancelaria efectiva caería del 24.08% para Vietnam en 2015 al 19.66 y 4.57% el primer y décimo año de entrada en vigor del TPP; en HTC también se implementaría una muy significativa reducción arancelaria, aunque en otras cadenas como la CAA el efecto sería muy inferior, tanto inmediato como en el mediano plazo (Dussel Peters, 2016).

Sexto. Dada la complicada negociación del TPP y sus resultados arriba señalados, así como los 30 capítulos y algunos altamente complejos como el caso de las reglas de origen y sus procedimientos (capítulo 3 del TPP) y la cadena textil (capítulo 4 del TPP), el TPP requerirá de una sofisticación institucional para su implementación, así como de una preparación por parte de instituciones públicas, privadas y académicas que permitan su instauración, al igual que su seguimiento y monitoreo. Específicamente se requiere de personal especializado para la medición de las nuevas reglas de origen y particularmente su certificación, que con el TPP podrá ser otorgado por los fabricantes, comercializadores o los importadores. En la cadena hilo-textil-confección se prevén complejas disposiciones de “escaso abasto” (*short supply*) para 194 materiales —8 temporales por 5 años y el resto permanentes—, compromisos entre aduanas para el intercambio de información y evitar “ilícitos aduaneros” (capítulo 4.4. del TPP), verificaciones sobre el origen de la mercancía, así como diversas instancias para el monitoreo y la comprobación de las reglas de origen y demás disposiciones. El Comité de Asuntos Comerciales de Textiles y Prendas de Vestir y la posibilidad de establecer “medidas de emergencia” (capítulo 4.3 del TPP) en caso de perjuicio serio o amenaza de perjuicio serio también requieren una preparación institucional puntual.

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

En general es importante no perder de vista —y ante múltiples aspectos técnicos y específicos planteados en el TPP— un grupo de aspectos globales y geoestratégicos desde una perspectiva mexicana. Más allá de que se trata de un proyecto bajo el liderazgo estadounidense y explícitamente como respuesta a la creciente presencia China, también es significativo que el TPP responde a la creciente “reorientalización” de la economía y la organización industrial global; el propio comercio de México y de cada una de las tres cadenas de valor indican justamente cambios estructurales significativos de la producción y el comercio de México, también reflejados en una creciente desintegración de las históricas relaciones comerciales, como en el TLCAN (Dussel Peters y Gallagher, 2013; Dussel Peters y Ortiz Velásquez, 2016). Lo anterior es de la mayor relevancia dado que el TPP sólo incluye a un grupo de países asiáticos —y por el momento no a China, el segundo socio comercial de México desde 2003— y de que, por otro lado, el TPP no resolverá la polarización y dualidad de la economía mexicana generada desde la década de 1990.

Si bien la temática del estudio y de estas conclusiones son el TPP, con énfasis en el comercio de bienes, es importante no perder de vista que la subvaluación de mercancías, el incumplimiento de las reglas de origen existentes, así como la triangulación de mercancías y otros métodos para evadir el pago de impuesto de importación pueden afectar en forma mucho más significativa a la economía mexicana y a sus respectivas cadenas que los temas acordados en el TPP. El tema es de la mayor importancia, ya que las instituciones responsables, como la SHCP, deben cumplir con sus responsabilidades para impedir estas irregularidades y actos ilegales que pueden tener efectos mucho más significativos que una mayor o menor regla de origen acordada en el TPP.

En general México pareciera no estar adecuadamente preparado ante los retos del TPP, tanto por la falta de análisis explícitos sobre la materia como por la falta de información sobre los retos que el TPP generará en México en materia productiva, de acceso al mercado doméstico y a nuevos mercados, así como por la falta de preparación explícita ante los retos institucionales generados por el TPP. El análisis en este documento refleja que los efectos del TPP pudieran ser muy significativos en un grupo de cadenas de valor y respectivos territorios donde se concentran estas actividades.

El análisis detallado del TPP —en este documento particularmente del comercio, acceso a nuevos mercados y al mercado doméstico, así como de las reglas de origen, aunque el TPP incluye múltiples otras temáticas— también permite un grupo de conclusiones muy específicas sobre la temática desde una perspectiva mexicana.

En primera instancia, el TPP debiera ser considerado como un medio para incrementar el nivel de vida de la población de México y generar mayores niveles de competitividad y escalamiento tecnológico. Si bien la temática rebasa los objetivos de este estudio, es prioritario no confundir estratégicamente el medio con el fin. Es decir, con o sin la aprobación del TPP México requerirá estrategias de desarrollo y competitividad en el corto, mediano y largo plazo nacionales que atiendan las necesidades de procesos y productos específicos de cadenas de valor en territorios determinados.

En segundo lugar, México requerirá de una preparación y consolidación institucional inmediata para la implementación del TPP. Cadenas específicas —de la CAA al calzado y la HTC, entre muchas otras— necesitarán medidas específicas para su preparación en el corto, mediano y largo plazo. De igual forma, los retos institucionales con el TPP también serán significativos: desde la medición de las reglas de origen, su monitoreo y evaluación —cuyos certificados ahora pueden ser expedidos por fabricantes, comercializadores o importadores— hasta el efectivo cumplimiento de la eliminación de

las barreras no arancelarias, la preparación de aduanas, la participación en las diversas instituciones previstas en el TPP, así como las negociadas bilateralmente (de México con Vietnam, por ejemplo), la cooperación en temas estadísticos e información sobre empresas y el efectivo funcionamiento de las aduanas son temas que deberán coordinarse e implementarse inmediatamente por parte de las autoridades responsables (particularmente SE y SHCP).

En tercer lugar, los pocos estudios que estiman sus efectos destacan un impacto limitado para México en el comercio y en el PIB, también resultado de los mínimos niveles de las tasas arancelarias efectivas tanto en México como en Estados Unidos. No obstante, y como se presentó en el documento, ciertas cadenas de valor sí sufrirán significativos cambios en el corto plazo y, *ceteris paribus*, con efectos relevantes en su producción y empleo, entre otras variables. Es decir, en diversas cadenas de valor México verá incrementada la competencia en el mercado de Estados Unidos ante rápidas reducciones arancelarias y beneficios bilaterales que no se ofrecieron a México, y en el mercado doméstico en varias cadenas señaladas la reducción arancelaria será mayor en el corto y mediano plazo. La oferta de un mayor acceso a nuevos mercados, por el contrario, es más bien limitada, tanto por la poca relevancia de los países del TPP con los que México no tiene un TLC como por la reducida capacidad de reorientar exportaciones y su estructura productiva a estos nuevos mercados.

En términos de propuestas el TPP debiera considerarse como una importante oportunidad para el análisis y debate sobre el estado del comercio de México con sus principales socios comerciales, es decir, más allá de la aprobación o no del TPP, éste pudiera permitir una somera evaluación de la situación comercial y productiva. La reflexión anterior es significativa, ya que los países del TPP ya juegan un papel socioeconómico relevante en México e incluso Vietnam cuenta con una presencia comercial creciente; sería inadmisibles por

ejemplo que si el TPP no fuera aprobado —ya sea en México o en el resto de los países— no se lograra un análisis, estrategias e instrumentos hacia los países del TPP. La creciente “reorientalización” global y de la economía mexicana son hechos crecientes que requieren de una agenda concreta en el corto, mediano y largo plazo.

En segunda instancia, es indispensable mejorar la cantidad y calidad de los estudios en torno a los posibles efectos del TPP en México para la toma de decisiones en el Legislativo y Ejecutivo de este país. Se requieren estudios por grandes divisiones, ramas y clases económicas de México, así como de los anteriores por entidad federativa para lograr una evaluación y toma de decisión estratégica. Mientras tanto, la toma de decisión contará con fundamentos endebles.

En tercer lugar, pareciera indispensable, incluso con la escasa información existente, que un grupo de cadenas de valor requieren de fondos para una reconversión productiva, es decir, las nuevas condiciones globales, incrementadas incluso ante el TPP, generan nuevas condiciones para el sector productivo mexicano que, a su vez, requerirá de medidas a nivel micro, meso y macroeconómico. En algunos casos, como por ejemplo la nueva competencia de la cadena del calzado con Vietnam en México y en el mercado doméstico, así como las posibilidades que el TPP pudiera generar en nuevos mercados, invitan a que el país promulgue instrumentos concretos para hacer frente a estos nuevos retos, más allá de la realización del propio TPP.

Por último, es significativo que los sectores público, privado y académico se preparen ante los importantes retos que el TPP genera en términos institucionales. La propia medición de las nuevas reglas de origen y sus diversos procedimientos y un grupo de nuevas instituciones regionales y bilaterales creadas, requerirán de un *expertise* puntual de la mayor trascendencia; las duras negociaciones sobre las reglas de origen, de otra forma, hubieran sido irrelevantes si no existe capacidad institucional para su medición.

REFERENCIAS

- Capaldo, Jeronim y Alex Izurieta, "Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement", *GDEI Working Paper* 16, vol. 1, 2016, pp. 1-24.
- Dussel Peters, Enrique, *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder y Londres, Lynne Rienner Publishers, 2000.
- Dussel Peters, Enrique, "Condiciones y potencial efecto del TPP en la cadena del calzado", CICEG y UNAM/Cechimex, Guanajuato. Disponible en <<http://dusselpeters.com/CECHIMEX/280916dusselcalzado.pdf>>.
- Dussel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher, "El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte", *Revista de la CEPAL* 110, 2013, pp. 85-111.
- Dussel Peters, Enrique y Samuel Ortiz Velásquez, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración?", en Enrique Dussel Peters (coord.), *La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China, ¿integración o desintegración regional?*, México, Red ALC-China, UDUAL y UNAM/Cechimex, 2016, pp. 245-308.
- Monitor de la Manufactura Mexicana, *Monitor de la Manufactura Mexicana* 10 (11), 2015, pp. 1-57.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros, *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 2010.
- Obama, Barack, "President Obama: The TPP would let America, not China, lead the way on global trade", *Washington Post*, 2 de mayo de 2016.
- Oropeza García, Arturo, *El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?*, México, UNAM, IJ, 2013.
- Oxford Economics, *Evaluación del impacto del Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico, sobre la economía de México. Reporte para la Secretaría de Economía*, México, Oxford Economics, 2013.
- Petri, Peter A. y Michael G. Plummer, "The Economic Effects of the TPP: New Estimates", *PPIIE. Assessing the Trans-Pacific Partnership*, t. 1,

Market Access and Sectoral Issues, Washington, D.C., PIIIE, 2016, pp. 6-30.

SE (Secretaría de Economía), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa (enero-marzo 2016)*, México, SE, 2016/a.

SE, *Industria automotriz*, México, SE, 2016/b.

SE, *Industria textil*, México, SE, 2016/c.

SE, *Industria del calzado*, México, SE, 2016/d.

SE, *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa (enero-marzo 2016)*, México, SE, 2016/e.

SE, *Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)*, México, SE, 2016/f.

USITC, *Trans-Pacific Partnership Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*, Washington, D.C., USITC, 2016/a.

USITC, *Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures, 2016 Report*, Washington, D.C., USITC, 2016/b.