

*Clyde Prestowitz**

El riesgo de México frente al TPP

SUMARIO: I. Introducción. II. La importancia de Vietnam y Japón. III. Principales competidores de México en el mercado norteamericano. IV. Conclusión.

I. Introducción

Los negociadores de los doce países que integran actualmente el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), tienen planeado concluir las negociaciones para finales de este año (2013). El acuerdo inicial realizado en 2005 llamado Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPSEP por sus siglas en inglés) entre Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, potencializó la posibilidad de que el TPP se convirtiera en un acuerdo mayor en 2008 cuando los Estados Unidos de América (EUA) invitó a una serie de países de la cuenca del Pacífico a unirse y expandir el TPSEP para convertirse en el TPP. Aquéllos que aceptaron, además de los cuatro socios fundadores del TPSEP fueron EUA, Perú, Australia y Vietnam. En 2010 Malasia se unió a las pláticas. Luego en 2012, bajo presión de los EUA y preocupados del impacto de este acuerdo sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se unieron Canadá y México. Finalmente, en la más reciente sesión de negociación en julio de 2013, Japón se convirtió en el último país participante. El objetivo de EUA es doble. Por un lado quiere utilizar al TPP como una estrategia geopolítica más amplia en la región, conocida como “Pivote de Asia”, la cual tiene como objetivo asegurar a los aliados y amigos asiáticos de Norteamérica en relación a su compromiso con el desarrollo y la seguridad de la región Asia pacífico. Por otro lado, espera lograr lo que se conoce como el “acuerdo de alto nivel del siglo XXI”, que busca ir más allá de la reducción convencional de aranceles y desarrollar nuevas regulaciones como por ejemplo la manera de proteger con mayor amplitud la propiedad intelectual; lograr la liberación del comercio en una am-

** Presidente del Instituto de Estrategia Económica.*

plia variedad de industrias de servicios, mejorar las reglas de inversión y otros temas importantes como la gobernabilidad de las Empresas Estatales (SOEs por sus siglas en inglés). Asimismo los EUA esperan que este acuerdo sirva como modelo para que otros países lo puedan adoptar en el futuro, de manera similar a como otros países europeos han adoptado el modelo de los países fundadores de la Comunidad Europea (ahora conocida como Unión Europea). Pero estos objetivos de los EUA no son la principal preocupación de México, ya que su pregunta principal se refiere a saber ¿cuál será el impacto del TPP en la economía mexicana?, y ¿qué puede hacer México para evitar los daños y capitalizar los beneficios del acuerdo?

II. La importancia de Vietnam y Japón

Por supuesto, a la larga, si la idea del modelo funciona y el TPP se convierte en un verdadero mercado común Asia-pacífico, los beneficios potenciales para México pueden ser significativos si se vuelve un exportador hacia los países de ésta región. Sin embargo, en este momento México mantiene muy poco comercio con la zona. Específicamente, el país exporta a los países asiáticos del TPP tan solo el 4% de la totalidad de sus envíos. Aproximadamente el 7% de sus importaciones vienen de países asiáticos del TPP y el 5% de ésta cantidad viene de Japón. México también recibe aproximadamente un 4.5% de sus importaciones de Corea del Sur, pero Corea no pertenece aún al esquema del TPP. Por otro lado, la falta de exportaciones de México a la región no tiene mucho que ver con su nivel de aranceles o barreras comerciales. Por ejemplo, solo el 1% de las exportaciones mexicanas van a Japón y sin embargo esta nación tiene casi todos sus aranceles en nivel cero, a excepción de algunos productos agrícolas, en especial el arroz. De tal forma que México no es un exportador relevante para la zona.

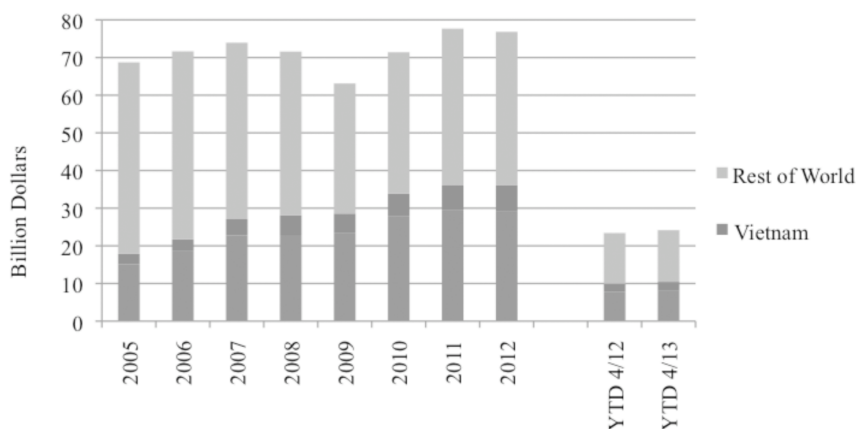
Así que México no se verá muy beneficiado por las medidas de apertura de mercado que puedan realizar por los países asiáticos; por lo menos no en el corto ni mediano plazo. Y por el contrario, México puede verse afectado de manera significativa en sus importaciones de Asia pacífico, si éstas se incrementan de manera significativa por EUA y Canadá como parte de la cadena de suministros de sus productos fabricados en México. En otras palabras, México puede verse afectado si EUA y Canadá substituyen sus importaciones por productos provenientes de Asia.

En razón de lo anterior, la pregunta para México no es qué tanto se beneficiará con el TPP. De hecho, puede adelantarse que ganará poco o nada. La pregunta más bien es ¿cuánto perderá y qué puede hacer para minimizar estas pérdidas?

Hay tres, o cuatro industrias clave que son de especial interés: textiles, autos, acero y posiblemente la electrónica. Dentro del TPP, Vietnam es el principal productor de textiles, mientras que Japón es el más importante productor de autos, acero y electrónica. Por ello, el destino económico de México en el marco del TPP está, hasta cierto punto, delimitado por el potencial de estos dos países, y en la estrategia que adopten los negociadores de los países pertenecientes al TLCAN.

En los últimos años Vietnam se ha convertido en un productor y exportador formidable de textiles, de igual modo que ha ido ganando mercado mundial de manera constante; de forma particular en los mercados de EUA y Canadá, e inclusive en el mercado mexicano.

Gráfica 1
Total de exportaciones textiles y ropa (miles de millones USD)



Fuente: Elaboración propia (MFA).

III. Principales competidores de México en el mercado norteamericano

En el sector textil, los competidores de México en el mercado norteamericano difieren dependiendo de las categorías de productos, pero como regla general sus principales competidores son China, Vietnam, Pakistán y Ban-

gladesh. Por ejemplo, la participación de México en el mercado de EUA de las importaciones de ropa de algodón (por volumen) fue de 4.02% en abril del 2011; la de China fue de 32.59%, seguida por Bangladesh (con un 8.78%) y Vietnam (con 7.95%).

Aunque la participación del mercado de China es enorme, éste ha estado disminuyendo en muchas categorías de productos. Comparando las cifras de importaciones de ropa de algodón provenientes de China, entre abril del 2010 y abril del 2011, el volumen disminuyó en un 12%, mientras que el volumen de Bangladesh se incrementó un 12.5% y el de Vietnam en un 10.6%. Parece que el aumento de precios en China está forzando a las compañías a buscar otras opciones y en mayor parte estos incrementos se están yendo a otros países de salarios bajos como Bangladesh y Vietnam.

Por otro lado, el volumen de las importaciones de ropa de algodón de México hacia EUA disminuyó en un 3.6%; mientras que en países del continente americano con salarios bajos como el caso de Nicaragua, se ha presentado un incremento en volumen de 7.8% en el mismo período. Haití ha visto un aumento fenomenal de 41.2%, aunque lo anterior se explica en razón de que en el mismo período del año anterior, en razón del terremoto que se presentó en el país, se detuvo casi toda la producción.

Datos relevantes de la industria textil de Vietnam

- Emplea a 2.5 millones de trabajadores, lo que representa el 10% de la fuerza laboral industrial del país.
- Es el octavo exportador mundial más importante de prendas de vestir (\$16,000 millones USD 2012).
- Importó 10,000 millones de dls. en insumos textiles, los cuales en su mayoría vinieron de China.
- Es el segundo exportador de prendas de vestir a EUA (\$7,600 millones USD 2012).
- El sector juega un papel clave en los planes del gobierno para incrementar el empleo en áreas rurales.
- Se encuentra demandando la “Norma de Simple Transformación” en la negociación del TPP, para no perder su ventaja de suministro desde China.
- El plan de crecimiento de Vietnam para el sector textil está enfocado a productos más técnicos y con mayor valor agregado.

Cuadro 1 Subsidios gubernamentales (Vietnam)

- Descuentos en tasas de crédito (un aproximado del 50%).
 - Subsidios para investigación y desarrollo.
 - Acceso a capital gubernamental para financiamiento.
 - Subsidios para promoción comercial y transferencia tecnológica.
 - Terrenos gratis o a precios muy competitivos.
 - Subsidios para la promoción y financiamiento de la exportación.
 - Acceso preferencial a terrenos.
 - Descuento de aranceles de importación para bienes que serán reexportados (>100%).
 - Reducciones y postergaciones en impuesto sobre la renta.
 - Subsidios para capacitación laboral.
 - Exenciones y reducciones preferenciales para otros impuestos y tarifas.
 - Importación preferencial y libre de gravamen de piezas, accesorios, y otros bienes.
 - *Manipulación Monetaria: Su moneda se ha devaluado en más de un 25% desde el 2010.*
-

Fuente: Elaboración propia

Vale la pena señalar que con base a la política estatal arriba señalada, la producción textil de EUA se sigue viendo afectada de manera importante. A lo anterior debe agregarse que la transformación tecnológica que se registra en la zona también incide en el sector norteamericano, al perder algunas de las ventajas con las que contaba anteriormente. Como muestra de lo anterior puede señalarse el ejemplo del caso de las Fibras Aramid (Kevlar y Nomex), donde China tenía un solo productor en 2004. Al día de hoy hay más de cinco productores. En el caso de Corea del sur, destaca la empresa Hyosung con una producción industrial importante y con un potencial en filamento de nylon industrial en Vietnam; estambres de Nylon de Denier Industrial Ligero en Shenma (China), Dikai (China) y Hyosung (Corea del Sur) y otros lugares en Asia.

Por ende, es claro que Vietnam está ganando participación en el mercado norteamericano y está desplazando la producción y exportaciones mexicanas, aún antes de que se concrete el TPP. Algunos de los elementos claves de negociación que se están dando actualmente en el TPP por parte de Vietnam son los siguientes:

- Vietnam quiere una reducción inmediata de un 32% de la tarifa arancelaria norteamericana, mientras que los productores norteamericanos están solicitando una reducción de tarifas arancelarias graduales a lo largo de un período de 10 o más años.
- Vietnam solicita que las reglas de origen sólo requieran una “simple transformación” para calificar dentro de la clasificación de productos provenientes del TPP. La razón, como ya se dijo, es para que Vietnam use fibra, estambres y tejidos provenientes de China. Bajo esta norma, Vietnam podría importar materia prima de China, integrarla y venderla como productos originarios de la zona TPP. Los productores de EUA, por otro lado, proponen las reglas de “estambre y fibras en adelante”, bajo las cuales un producto debe ser fabricado con estambre y fibra del país donde se originan, para poder calificar como prendas del TPP.
- Vietnam maneja a modo su moneda, por lo que no quiere que haya reglas en el TPP en cuanto a divisas. Los productores de EUA solicitan que haya una norma que prevenga la manipulación monetaria.
- Vietnam desea continuar operando productoras de textiles propiedad del Estado, sin ningún tipo regulaciones hacia sus prácticas competitivas. Los negociadores norteamericanos están solicitando reglas que requerirían que las empresas propiedad del Estado sean operadas como si fueran entidades de propiedad privada. Esto significaría que no recibirían subsidios ni tratos preferenciales por parte del Estado.

Ganancias y pérdidas

Para estimar el impacto de la posible formalización del acuerdo TPP se han hecho varios estudios, entre otros, por el grupo O'Rourke, del cual se desprenden los siguientes datos:

Del total de 1, 566,164 de empleos perdidos, el Instituto de Estrategia Económica calcula que aproximadamente 500,000 corresponderían a México.

Las conclusiones de otro estudio realizado por un grupo de productores del sector textil de EUA son igual de alarmantes.

- La capacidad de Vietnam como un gran exportador de textiles y ropa de bajo costo ponen en riesgo la cadena de producción TLCAN/CAFTA.

Cuadro 2 Impacto inicial del TPP

	<i>Millones</i>
1. Industria Textil de EUA	
Pérdida de empleos (directos e indirectos)	-165,189
Pérdida de exportación de textiles al mercado occidental	-\$3.8 m.m.dlls.
2. CAFTA, TLCAN y Comunidad Andina	
Pérdida de empleos (directos e indirectos)	-1, 400,975
Pérdida de exportaciones de Ropa a EUA	-\$4.5 m.m. dlls.
Total para 1 y 2	
Pérdida de empleos (directos e indirectos)	-1, 566,164

Fuente: Elaboración propia/ O'Rourke Group Partners 2013.

- Los productores TLCAN/CAFTA necesitarían un período de transición para la reducción de tarifas arancelarias bajo el TPP y así asegurar que las exportaciones vietnamitas en este sector no violenten el mercado norteamericano y se pierdan miles de empleos en el área de manufactura en el corto plazo.
- Bajo los modelos de producción de prendas de vestir para las principales categorías, los costos base de Vietnam son significativamente más bajos que los proveedores mexicanos y del CAFTA.
- La reducción inicial de un 25% en los productos evaluados, eliminarán las ventajas del costo de México/CAFTA, resultando en una pérdida de aproximadamente 20% en la participación del mercado norteamericano para sus socios comerciales durante 10 años.
- Una reducción arancelaria del mercado norteamericano del 50% permitiría que Vietnam debilite las ventajas económicas de México/CAFTA, de manera catastrófica durante 10 años.

Por todo lo anterior, parecería que nada bueno puede resultar para México al entrar a un acuerdo que permitiría que las empresas vietnamitas, subsidiadas y propiedad del Estado, tomaran gran parte del mercado TLCAN de textiles y de ropa de vestir.

La industria automotriz

México es uno de los cuatro principales países exportadores de autos siguiendo a Japón, Alemania y Corea del Sur. Las exportaciones totalizan casi el 80% de las aproximadamente 3,000,000 de unidades de su producción; y de estas exportaciones más del 66% van a EUA. Muy poco es destinado a Japón o algún otro de los países del TPP, excepto a Canadá que importa aproximadamente 200,000 vehículos hechos en México. Así que, sumando todo, EUA y Canadá importan más del 70% del total de las exportaciones de autos de México, mientras que el resto de los países miembros del TPP no importan casi nada.

Por lo tanto, el impacto del TPP en México dependerá ampliamente de la respuesta a las siguientes preguntas: ¿puede el TPP abrir de manera significativa nuevos mercados para exportaciones mexicanas de autos? De acuerdo a los socios asiáticos TPP, pareciera que podría haber algo de potencial en Vietnam en el futuro, pero esencialmente el único gran mercado entre los países del TPP en Asia pacífico es Japón. Este mercado es único ya que no tiene tarifas arancelarias proteccionistas y sin embargo se encuentra entre los países que menos importa autos. El mercado japonés es tan difícil que algunos expertos lo han llamado “el mercado cerrado y abierto”. Es extremadamente improbable que cualquier acuerdo del TPP incremente las importaciones de autos japoneses de alguna manera significativa. Por ello, una primera reflexión nos llevará a señalar que los mercados más sensibles dentro del TPP serían los de EUA y Canadá.

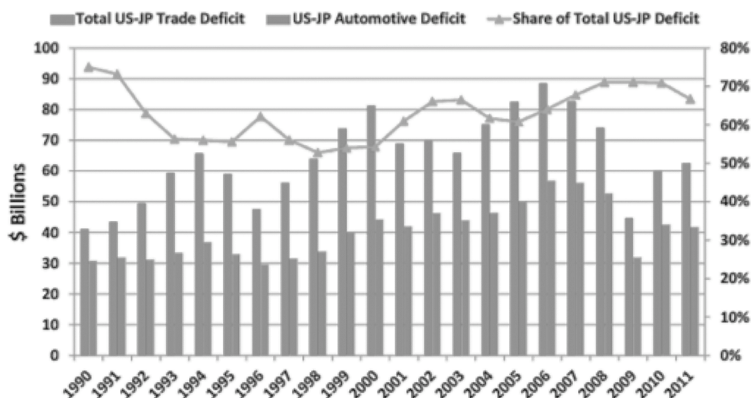
Para esto existen dos consideraciones principales: 1) las tarifas arancelarias de EUA de 2.5% en autos y 25% en camiones y 2) el tipo de cambio entre el yen y el dólar americano. La experiencia y el análisis han mostrado que las ventas de autos japoneses en el mercado norteamericano están correlacionadas de manera importante con el tipo de cambio del yen. Un yen débil (100 yenes/1 USD) significa más exportaciones japonesas y un yen más fuerte (80 yenes/1 USD) se traduce en una caída de exportaciones japonesas. A través de los años Japón ha intervenido consistentemente en los mercados cambiarios para asegurar que el tipo de cambio mantuviera el flujo constante de las exportaciones japonesas. En el contexto de la negociación del TPP, es importante hacer notar que la actual administración del Primer Ministro Shinzo Abe de Japón, ha hecho un llamado para un yen más débil y ha adoptado una política agresiva de reducción cuantitativa y disminución del yen, la cual ha resultado en una devaluación de casi un 30% en los últimos seis meses. Como resultado, las exportaciones de Japón están en auge y las compañías automotrices están reportando ganancias récord.

Por supuesto que las tarifas arancelarias de EUA en autos y camiones también desalientan la importación de vehículos japoneses hacia el mercado norteamericano. En este contexto, es importante hacer notar que actualmente Japón tiene una capacidad de producción de 13 millones de vehículos, de los cuales vende anualmente un número aproximado de 4 millones en su propio mercado y exporta otros 5 millones principalmente a EUA y la Unión Europea. Eso deja una capacidad instalada ociosa de 4 millones de vehículos simplemente abandonados y sin uso. Mientras que los fabricantes de autos norteamericanos y europeos han cerrado fábricas y reducido su capacidad de producción, ante una sobre oferta mundial, los fabricantes japoneses han esperado y retrasado las políticas de ajuste del sector, esperanzados que su gobierno organice una devaluación del yen y reduzca sus tarifas a través del acuerdo del TPP.

Es importante enfatizar que Japón no es un fabricante de autos de bajo costo. En su lugar, Corea del Sur, EUA y México son actualmente productores de bajo costo. Sin embargo, Japón ha sido capaz de detener las importaciones no porque sea un productor competitivo, sino debido a una compleja serie de barreras no arancelarias que han mantenido el mercado cerrado a pesar de la ausencia de tarifas arancelarias. Esto significa que el alto costo del exceso de capacidad en Japón seguirá incidiendo en los mercados mundiales.

Las siguientes gráficas cuentan mucho de esta historia.

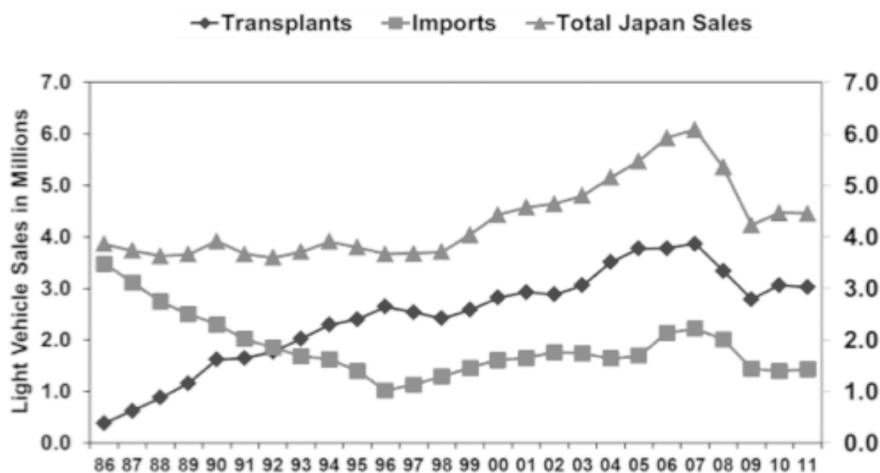
Gráfica 2
EUA – Japón Déficit de bienes intercambiados



Fuente: Oficina de Transportación y Maquinaria, Departamento de Comercio de EUA.

Como ya se señaló, uno de los factores que le da a Japón la habilidad para continuar utilizando la mayoría de su capacidad instalada para la manufactura de automóviles ha sido la habilidad del gobierno japonés para intervenir en el mercado de divisas para mantener el valor real del yen a niveles predecibles, y por lo tanto mantener competitivos los costos de producción de automóviles. Esto puede proveer a los fabricantes japoneses tanto de horizontes de planeación estables como de ventajas competitivas. Como se muestra en la Gráfica 4, la fluctuación de la tasa de cambio yen/dólar en los últimos 21 años ha estado sujeto a grandes variaciones. El valor nominal del yen japonés ha sido tan bajo como 160 yen/dólar en 1990 y tan alto como 83 yen/dólar en 1995. Aun en términos reales, la tasa de cambio podría fluctuar más de un 20 por ciento en un año.

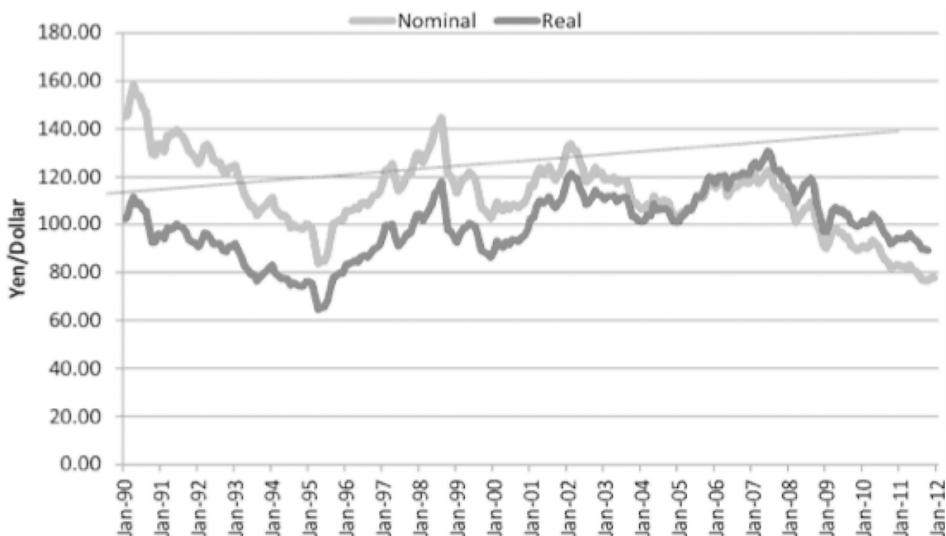
Gráfica 3
Ventas Japón-EUA de vehículos ligeros: 1986-2011



Fuente: Automotive News.
 * Vehículos salidos de planta.

De igual modo, debe reiterarse que el arancel actual de los EUA para camiones de carga importados es 25.0 por ciento, no 2.5 por ciento, o 10 veces la tasa para los vehículos de pasajeros. Como se muestra en la Gráfica 6, las

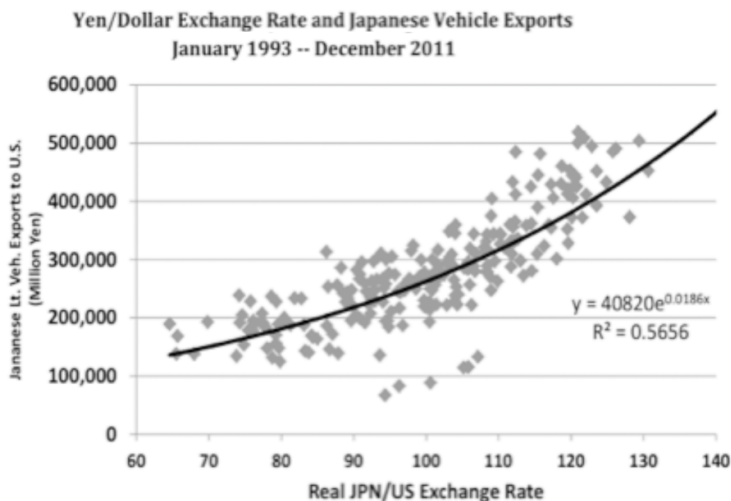
Gráfica 4
Tipo de Cambio Yen/USD: Enero 1990-Enero 2012



Fuente: Base de Datos de la Reserva Económica de EUA.

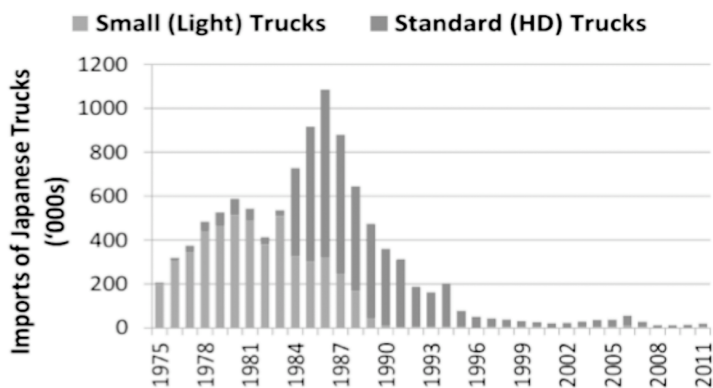
ventas de los camiones importados japoneses alcanzaron un máximo de casi 1.1 millones de unidades en 1986 y a partir de entonces disminuyeron rápidamente. Las razones incluyen la apreciación rápida del yen japonés; el remplazo de los camiones importados japoneses cautivos vendidos por los Detroit 3 por modelos domésticos construidos en los EUA, y eventualmente la construcción de fábricas de ensamblado de camiones japoneses en Norteamérica. Sin embargo, antes de 1986, los camiones japoneses importados se vendieron, a pesar del arancel para camiones del 25.0 por ciento (ya existente desde 1963). La eliminación de esta tarifa como resultado de un TLC entre Japón y los EUA puede aun resultar en un aumento significativo de las exportaciones de modelos de camiones japoneses con motores eficientes de bajo consumo de combustible. Este potencial no está considerado en la estimación presentada en las Gráficas 1 o 2 y es aun más probable en el caso de una depreciación significativa del yen con respecto al dólar de los EUA

Gráfica 5
Exportaciones de vehículos japoneses (tipo de Cambio Yen/USD)



Fuente: Base de Datos de la Reserva Económica de EUA.

Gráfica 6
Importaciones de camiones japoneses a EUA (1975-2011)



Fuente: Asociación de Manufactureros Automotrices de Japón (JAMA).

Nota: Los camiones ligeros y pequeños son aquellos con motores de menos de 2 litros y los estándar son de 2 litros y más.

Las conclusiones del Centro de Investigación de Automóviles (CAR por sus siglas en inglés) de Michigan, fueron que un TPP que incluyera solamente la reducción de las tarifas arancelarias norteamericanas a 0%, resultarían en un incremento en las exportaciones de 105 mil autos japoneses hacia el mercado norteamericano provocando una pérdida de cerca de 27,000 empleos en EUA. Si esto ocurriera de la mano de una depreciación del yen de 90 a 100 yen/dólar, la pérdida en la producción norteamericana sería de 25,000 vehículos y 91,515 empleos.

Cuadro 3
Impacto de las exportaciones japonesas en la producción y empleo de vehículos norteamericanos

Factor de influencia	Escenarios de exportación	Impacto de las exportaciones japonesas afecta a todos los productores automotrices	
		Sólo TLC	TLC + depreciación del Yen 1* TLC + apreciación del Yen 2**
Impacto en las exportaciones Japonesas (unidades)	105,049	362,767	(152,669)
Impacto en la producción norteamericana	(65,130)	(224,916)	94,655
Vehículos por empleado	24.662	24.662	24.662
Núm. de empleos directos	(2,641)	(9,120)	3,838
Empleos de proveedores entre empleos directos	3.405	3.405	3.405
No. de empleos de proveedores	(8,992)	(31,053)	13,069
Empleos de filiales: núm. de empleos de proveedores + directos	1.278	1.278	1.278
Núm. de empleos de filiales	(14,867)	(51,341)	21,607
Total de pérdida o ganancia a de empleos	(26,501)	(91,515)	38,514

* Asume un tipo de cambio yen/dólar que cambia de 90 a 100.

** Asume un tipo de cambio yen/dólar que cambia de 90 a 80.

Fuente: Instituto de Estrategia Económica de Washington, USA.

Pero la situación real, contraria a lo que asume este modelo, es que una porción de esa producción y empleos perdidos serían compartidos con México. Por tanto, las estimaciones realizadas por el Instituto de Estrategia Económica de Washington indican que México perdería hasta 30,000 empleos.

Acero

Como la industria automotriz norteamericana, la industria del acero del TLCAN será una de las más afectadas por la integración de Japón al TPP. Desde la década de los años sesenta ha habido disputas continuas entre Japón y EUA con respecto al acero, ya que la industria japonesa ha aprovechado las ventajas de subsidios y de una moneda devaluada (así como su propia eficiencia y productividad) para lograr un incremento constante de participación en el mercado de EUA. Al respecto se han realizado una serie de acuerdos en los llamados “precios detonantes” que automáticamente resultan en una disminución en las exportaciones japonesas; acuerdos directos voluntarios de exportaciones restrictivas (VERs por sus siglas en inglés) y la imposición de las penalidades anti-dumping y compensatorias. A la presente fecha se encuentran en trámite diez órdenes anti-dumping entre los dos países por el tema.

Hay una serie de preocupaciones con respecto a las negociaciones del TPP. La primera de ellas se refiere a que el acuerdo pueda modificar las reglas del anti-dumping y las leyes de tarifas compensatorias a través de cambios en las normas de origen, las cuales afectarían a las reglas existentes de la regulación del comercio desleal. Esto es particularmente cierto, ya que la actual industria mundial del acero padece un enorme exceso de capacidad instalada como lo demuestra el cuadro 4.

Con 16 millones de toneladas de exceso en la capacidad instalada japonesa, cualquier acuerdo o política que pueda incidir en materia de dumping o en las exportaciones subsidiadas sería de gran preocupación. Esto no es sólo cierto para la industria del acero. Es cierto para cualquier sector, como el automotriz, que es un importante usuario del acero. Una segunda preocupación tiene que ver con los acuerdos en cuanto a normas de origen. Por ejemplo, los fabricantes de autos norteamericanos se preocupan frecuentemente de asegurar que las compras de acero TLCAN, estén acompañadas por un certificado de origen de la zona. Tal documentación puede ser vital para asegurar que la cadena de productores pueda competir con valores regionales relevantes y con contenidos requeridos para sus productos. En otras palabras, el usar acero proveniente del TLCAN puede ser crítico para ase-

gurar que la cascada de productos tenga el derecho a tratamiento preferencial y con ello, puedan tener un impacto significativo en las decisiones de compra.

Cuadro 4
Capacidad Industria del acero (millones de toneladas)

País/región	Sobrecapacidad (millones de toneladas)
China	200
UE-27	40
CIS/Rusia	37
América Latina	16
Japón	16
TLCAN (EUA, Canadá y México)	0

Los productores de acero tienen la misma preocupación que los productores de textiles. Temen que la llamada norma de “simple transformación” mine las actuales normas de origen en el TLCAN y otros acuerdos. Por ejemplo, los productores del TPP pueden querer comprar acero chino galvanizarlo, para luego exportarlo al mercado norteamericano como un producto calificado del TPP. Pero los productores norteamericanos creen que para ser un producto calificado del TPP, las reglas de origen deben exigir que el acero provenga de un país del TPP y que sea galvanizado en un país del TPP. Estas es la manera como actualmente operan las reglas de origen en el TLCAN y otros acuerdos.

Como en el caso de los textiles y los autos, los productores de acero del TLCAN consideran esenciales las restricciones en la manipulación monetaria. Quizá ninguna otra industria ha sufrido tanto como la industria del acero del TLCAN, dada la constante manipulación del tipo de cambio realizado por los gobiernos de Japón, Corea del sur y China. Parecería que si Japón se uniera al TPP, debería de haber una garantía hacia el tipo de devaluación repentina del 30% del yen que acaba de ocurrir. Lo anterior compensa sobradamente, en su caso, cualquier concesión en tarifas arancelarias y otras barreras comerciales.

La industria del acero del TLCAN está preocupada también porque en Japón siguen existiendo importantes empresas propiedad del Estado (SOEs), por lo que la adición de Japón a las negociaciones del TPP podría ser de gran apoyo para que Vietnam y otros países adopten una postura de no regulaciones en cuanto a las SOEs en el TPP.

Resulta complicado estimar cuántos empleos de la industria mexicana del acero estarían en riesgo como resultado de las negociaciones del TPP, pero queda claro que se necesita hacer todo tipo de esfuerzos para evitar un acuerdo que se traduzca en pérdida de trabajos del sector. Al mismo tiempo, es esencial que las barreras arancelarias y no arancelarias de las exportaciones de acero de México y/o de inversiones en países del TPP sean completamente eliminadas.

Electrónica

México es un importante productor de partes y componentes electrónicos así como de bienes electrónicos terminados. Japón, Singapur y Malasia por su parte son también grandes productores. Ciertamente, las compañías japonesas son importantes productores en los cuatro países. La industria electrónica de EUA no ha tomado una postura específica o unificada en cuanto al TPP o a la posible participación de Japón.

También las preocupaciones de los productores de la zona TLCAN de textiles, autos y acero aplican en muchas instancias a la industria electrónica. La manipulación cambiaria, además de las reglas de origen y las normas de “simple transformación”, el comportamiento y gobernabilidad de las empresas estatales, la permanencia de reglas de comercio desleal y la insistencia en una verdadera apertura de mercado, así como políticas efectivas de competencia son de la misma importancia para la industria electrónica como para las demás.

IV. Conclusión

México tiene mucho más que perder que ganar en el TPP; especialmente si se utiliza eventualmente como plataforma para que otros países como China puedan unirse en el futuro. Es imperativo para los negociadores mexicanos que usen toda su capacidad e influencia para obtener un acuerdo que no perjudique a México y que más bien sea un acuerdo que le otorgue al país nuevas oportunidades. Todos los países involucrados en las negociaciones del TPP quieren que México firme, independientemente de qué tipo de acuerdo se logre. México, por lo tanto, tiene una ventaja de negociación para obtener lo que quiere y debe asegurarse de utilizar dicha ventaja.