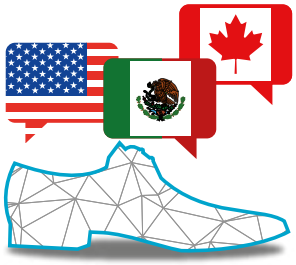


LA CADENA DEL CALZADO DE MÉXICO

ANTE LA RENEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

CONDICIONES Y PROPUESTAS

CICEG

Por una industria del calzado **fuerte y competitiva**

Desde que se integró el Consejo Directivo, que hoy dirige el rumbo de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, nos dimos a la tarea de establecer 6 líneas estratégicas que nos permitan generar las condiciones para así tener un sector productivo competitivo y sobre todo exitoso: Promoción del Conocimiento, Internacionalización de la Industria, Comercio Justo y Equitativo, Desarrollo de una Industria Competitiva, Fomento a la Comercialización y Financiamiento.

En este sentido el presente documento, elaborado por el prestigiado investigador Dr. Enrique Dussel Peters, coordinador del Centro de Estudios China-México (CECHIMEX), va en la línea de Promoción del Conocimiento al generar una serie de escenarios y propuestas que coadyuven a obtener las mejores condiciones para el sector calzado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Los invito a analizar este importante esfuerzo de investigación para que los empresarios, principalmente los que están exportando a los Estados Unidos, tengan información respecto a los posibles desenlaces del TLCAN y de esta manera puedan tomar decisiones documentadas, para que de esta forma continúen impulsando el desarrollo de sus empresas.

Colegas empresarios, es el momento de impulsar el desarrollo de nuestra industria. Es claro que nuestro sector ha salido adelante, gracias a la suma de esfuerzos de empresarios, gobierno, la academia y sobre todo de sus trabajadores.

El Consejo Directivo 2017 por mi conducto, manifiesta el compromiso de continuar impulsando estudios como éste, compartiendo así el conocimiento que se traduzca en mayor productividad y competitividad de las empresas de nuestra industria.

Lic. Luis Gerardo González García
Presidente de CICEG
presidencia@ciceg.org

CICEG

Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato

CICEG

Consejo Directivo 2017

Lic. Luis Gerardo González García	Presidente
Lic. Thomas Alfred Trivilino Reed	Secretario
Lic. Salvador Sánchez Dávalos	Tesorero
Ing. Mauricio Blas Battaglia Velázquez	Vicepresidente de Prospecta
Lic. Santiago de Mucha Mendiola	Vicepresidente Comercio Exterior
Lic. Antonio García Gómez	Vicepresidente Desarrollo Industrial
Ing. Raúl Hörner Luna	Vicepresidente SAPICA
Lic. David Cashat Padilla	Vicepresidente Comunicación
L.A.E. Luis Alberto León Solís	Vicepresidente Comercialización

Consejeros

Lic. Michell Salim Abugaber
Lic. Fernando Márquez Garza
Sr. Marcos Raúl Gallardo Dobles
Sra. Martha Alicia Torres Hernández
Lic. Roberto Barba Gaytan
Lic. Roberto Plascencia Torres
Sr. Manuel Suárez Mendiola
Ing. Luis Humberto Vela Muñoz
Sr. Samuel Gasca Jaime
Ing. Jesús García Nava

Invitados Especiales

Sr. Raúl Villagrana Ontiveros
Sr. Italo Hernández Flores
Lic. Agustín Fonseca Piña
Sr. José Trinidad Cruz Castellanos
Sr. Sergio Macías Arana
Lic. Miguel Ángel Romo Fernández
Lic. Alfredo Padilla González
Lic. MBA Felipe Pablo Martínez Rivadeneyra
Lic. Sebastian Plascencia Saggiante
Ing. Louise Annette Austin Dozal
Lic. Cozette Gutiérrez González
Lic. José Carlos Gutiérrez Treviño
Sr. Juan Manuel Martínez Micher

Sr. José Luis Mares Gutiérrez	Auditor
Ing. Patrick Francis Wall Gutiérrez	Auditor Suplente

Producción editorial

Revisión de contenido: **Lic. Alejandro Gómez Tamez.** Presidente Ejecutivo, CICEG

Diseño: **LDG Guillermo Echandi Rodríguez.** Coordinador de Diseño, CICEG

Responsable de publicación: **Lic. Jorge Hernández Cano.** Gerente de Comunicación y RRPP, CICEG

CICEG

Contenido

LA CADENA DEL CALZADO DE MÉXICO ANTE LA RENEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. **CONDICIONES Y PROPUESTAS** 5

I. INTRODUCCIÓN 6

II. ANTECEDENTES DEL TLCAN Y PROPUESTAS DE RENEGOCIACIÓN POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP 6

2.1. Antecedentes del TLCAN 6

2.2. Argumentos para una renegociación del TLCAN desde la perspectiva de la Administración Trump: escenarios..... 8

III. ESTIMACIONES ARANCELARIAS EN MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS CON Y SIN TLCAN 12

3.1. Estados Unidos: comercio exterior total y del calzado (1990-2016)..... 12

3.2. México: comercio exterior total y del calzado (1990-2016) 19

IV. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS 25

BIBLIOGRAFÍA 31

LA CADENA DEL CALZADO DE MÉXICO

ANTE LA RENEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. CONDICIONES Y PROPUESTAS[1]

Enrique Dussel Peters[2]

Hilda Lorena Cárdenas Castro[3]

1 Documento elaborado para la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). Los autores son responsables únicos del contenido del documento y sus opiniones no necesariamente coinciden con las de la CICEG.

2 Profesor del Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y Coordinador del Centro de Estudios China-México (Cechimex) de la UNAM, dusselpeters.com.

3 Maestra en Economía por la UNAM e investigadora del Cechimex.

I. INTRODUCCIÓN

Existe en la actualidad incertidumbre y preocupación en la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y específicamente en México, en cuanto a los posibles resultados de una renegociación o incluso su cancelación. Las autoridades responsables han indicado que este proceso de renegociación del TLCAN pudiera iniciar en junio de 2017, aunque otras fuentes recientes indican que el proceso pudiera iniciar hasta finales de 2017 y prolongarse hasta por un año. En general, sin embargo y hasta el momento, la próxima renegociación del TLCAN es percibida como una potencial amenaza, aunque en el documento se destacarán elementos que bien pudieran extender y profundizar las cadenas de valor en la región y su competitividad.

Es en este contexto que el presente documento analiza las condiciones del comercio entre México y Estados Unidos con énfasis en la cadena del calzado; adicionalmente se realizan un grupo de estimaciones sobre el posible efecto arancelario que pudiera tener la cancelación del TLCAN para las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y las estadounidenses en México. El documento concluye con un grupo de propuestas y aspectos relevantes –desde la perspectiva de la cadena de valor del calzado- para la futura renegociación del TLCAN.

El presente análisis es parte de la cooperación establecida entre la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) y el Centro de Estudios China-México (Cechimex) de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

II. ANTECEDENTES DEL TLCAN Y PROPUESTAS DE RENEGOCIACIÓN POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP

El apartado se divide en dos secciones. La primera aborda un grupo de antecedentes generales del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y reflexiones iniciales para su evaluación, mientras que la segunda parte se concentra en los recientes argumentos de la Administración Trump para la renegociación del TLCAN, así como resultantes escenarios para México en 2017.

2.1. Antecedentes del TLCAN

El TLCAN entre Canadá, Estados Unidos y México entró en vigor el 1 de enero de 1994 y fue uno de los acuerdos comerciales más innovadores del siglo XX que buscó explícitamente integrar aspectos comerciales y de inversión, incluyendo rubros de compras de gobiernos, laborales y de medio ambiente, entre otros. Por otro lado, el TLCAN respondió a un proceso de integración ya existente en la región y particularmente en cadenas de valor como la de autopartes-automotriz y la electrónica. En su momento, diversos modelos institucionales y autores previeron potenciales pérdidas para México en la agricultura y los servicios, aunque prácticamente todos los análisis auguraban un cierre en las brechas en el sector manufacturero –de productividad,

empleo y de salarios reales- entre los tres países. El TLCAN, con base en una organización industrial de la década de los ochenta del siglo XX, no previó explícitamente la competencia con terceros países, concretamente de Asia y China.[4]

Un puntual análisis sobre los efectos del TLCAN en México y la región irían más allá de los objetivos de este documento, aunque se enfatizan 3 aspectos relevantes para un próximo debate en torno al TLCAN.

En primer lugar, el TLCAN logró incrementar significativamente la participación del comercio –importaciones y exportaciones- intrarregionales: de niveles inferiores al 38% a principios de la década de los noventa del siglo XX hasta un 46.4% en 2000; desde entonces, sin embargo, ha descendido a niveles cercanos al 40%. Este reciente y creciente proceso de desintegración regional es generalizado, aunque con diferencias en cadenas de valor específicas y considerando al menos dos fases del TLCAN: a. 1994-2000, con un importante dinamismo en el comercio, las inversiones y la generación de empleo y, b. 2001-hasta hoy en día, en donde el proceso de integración ha retrocedido en las mismas variables (Dussel Peters y Ortiz Velásquez 2016).

Segundo, si bien el TLCAN logró un incremento importante del comercio exterior de México hacia Estados Unidos –las exportaciones a Estados Unidos aumentaron en 605% y las importaciones en 296%-, también lo hizo, incluso con mucho mayor dinamismo, el comercio exterior con otros países como China, con los que México no cuenta con un acuerdo comercial (véase el cuadro 1). Aún más relevante es que la brecha del PIB entre ambos países no se cerró e incluso se incrementó: el PIB per cápita de México representó en 1993 el 20.95% del de Estados Unidos y en 2016 fue de 16.13%.[5]

Cuadro 1 Algunos indicadores del TLCAN (1993-2016)

		1993	2000	2012	2016
			(1993=100)		
EXPORTACIONES	Total	100.0	320	715	721
	EU	100.0	343	671	705
	China	100.0	455	12,775	12,075
IMPORTACIONES	Total	100.0	267	567	592
	EU	100.0	282	409	396
	China	100.0	745	14,733	18,111
COMERCIO	Total	100.0	290	633	662
	EU	100.0	312	536	562
	China	100.0	715	14,530	17,990
IED	Total	--	100	151	192
	EU	--	100	135	138
	China	--	100	1,760	542
PIB per cápita (dólares corrientes) /a	México / EU	20.95	15.70	18.90	16.13
	México / Canadá	27.70	23.72	18.60	20.83

/a Con información hasta 2015. Fuentes: elaboración propia con base en WDI (2016); Banxico (2016).

4 Para un análisis reciente sobre las expectativas y recientes evaluaciones del TLCAN, véase: Dussel Peters y Gallagher (2013); USITC (2016).

5 Otros recientes estudios (Lederman et. al 2015) presentan que la convergencia entre Estados Unidos y México pareciera ser más rápida y dinámica que con otros países de América Latina y el Caribe.

Tercero, el gráfico 1 refleja que también en términos de empleos la región del TLCAN experimentó las dos fases antes señaladas: si hasta 2000 los tres países del TLCAN habían incrementado su empleo manufacturero –comparado con 1993 en un 11.5% o 2.471 millones de empleos- desde entonces se aprecia una clara tendencia a la baja: durante 2000-2015 el empleo manufacturero se redujo en un 21.7% o en 5.176 millones de empleos. Contrario a lo esperado, sin embargo, para este período reciente 2000-2015 México apenas generó 307 mil empleos, es decir, incluso y asumiendo que la totalidad del empleo manufacturero generado en México hubiera sido transferido directamente de Estados Unidos, éste apenas y representó el 5.9% del empleo manufactuero perdido en Estados Unidos durante el mismo período.[6]

2.2. Argumentos para una renegociación del TLCAN desde la perspectiva de la Administración Trump: escenarios

Desde su nominación como candidato a la Presidencia del Partido Republicano en junio de 2015, Donald Trump ha insistido reiteradamente en definir al TLCAN como un “desastre” y el “peor de los acuerdos comerciales” para Estados Unidos y que no aceptará la renegociación, que invocaría al artículo 2205 del TLCAN y a su cancelación seis meses después; en otras ocasiones señaló la imposición de aranceles a las importaciones desde México de 35% (y 45% de China).

México, desde esta perspectiva, ha obtenido beneficios comerciales, aunados a inversiones, que han generado empleos en México y no en

6 Otros análisis indican que en promedio por cada 100 empleos creados por empresas estadounidenses en México se generan alrededor de 250 empleos en Estados Unidos, así como un crecimiento del 3% en investigación y desarrollo (Oldenski 2014).

Estados Unidos (Trump 2015, 2016). El Secretario de Comercio Wilbur Ross, el Representante del Comercio (USTR) y Peter Navarro, jefe del Consejo Nacional de Comercio, todos fuertes críticos del TLCAN y de México, serán los principales negociadores en el TLCAN por parte de Estados Unidos.

Si bien las propuestas por parte de la Administración Trump han sido confusas por el momento, destacan al menos un grupo de apreciaciones generales: i. un impuesto general a las importaciones[7], ii. un impuesto fronterizo (border adjustment tax, BAT) (Jenkins 2017), iii. la propia renegociación del TLCAN, con objetivos todavía no definidos o, iv. la cancelación del TLCAN.

Por el momento se ha dado a conocer que la renegociación del TLCAN iniciará en junio de 2017 (Videgaray 2017), aunque también ya existen perspectivas de que "bajo esta Administración se van a ver muy buenos acuerdos negociados" (Mnuchin 2017), aunque no en el corto plazo. Altos funcionarios de la Adminstración Trump también han indicado que la renegociación pudiera iniciar a finales de 2017 y durar alrededor de un año (Díaz Briseño 2017).

Con base en los planteamientos anteriores se vislumbran al menos cuatro diferentes escenarios vinculados a la renegociación del TLCAN.

Escenario 1. Una renegociación exitosa del TLCAN y de mutuo acuerdo por parte de los tres miembros y con cambios menores con el objetivo de mantener los acuerdos históricos del TLCAN.

Escenario 2. Por diversas razones los tres miembros no logran acuerdos y el TLCAN no se renegocia. No obstante lo anterior, el TLCAN sigue vigente en su formato actual.

Escenario 3. Por diversas razones los tres miembros no logran acuerdos y el TLCAN no se renegocia. Uno o todos los miembros del TLCAN deciden cancelar su participación en el TLCAN. El artículo 2205 del TLCAN permite que después de su notificación por escrito, una o todas las Partes pudieran cancelar su participación seis meses después de la cancelación.[8]

Escenario 4. Por diversas razones los tres miembros no logran acuerdos comunes y el TLCAN no se renegocia. Uno o todos los miembros del TLCAN deciden incrementar unilateralmente los aranceles a productos específicos hasta llegar a los niveles de Nación Más Favorecida (NMF) comprometidos ante la Organización Mundial del Comercio.

Escenario 5. Una renegociación exitosa del TLCAN y de mutuo acuerdo por parte de los tres miembros con el objetivo de hacer frente a la

7 El impuesto del 20% a los bienes importados fue dado a conocer en el libro escrito por Trump (2011) en donde afirma "If we want jobs in America, we need to enact my 5-part tax policy: kill the death tax; lower the tax rates on capital gains & dividends; eliminate corporate taxes in order to create more American jobs; mandate a 15% tax for outsourcing jobs and a 20% tax for importing goods, and enact the 1-5-10-15 income tax plan [four brackets with a top rate of 15%".

8 Por el momento pareciera ser que la Adminsitración Trump tiene efectivamente el poder de renegociar el TLCAN –con base en la Autoridad Promotora Comercial (TPA)- sin el consentimiento del Legislativo, siempre y cuando los cambios fueran menores y sin implicaciones en otras leyes. Si la renegociación del TLCAN –o su cancelación- fuera mayor, pareciera por el momento que requiere de aprobación del Congreso estadounidense; el Ejecutivo sin embargo tiene que informar al Congreso al menos 90 días antes de su intención de negociar cualquier TLC. No existen sin embargo precedentes recientes de que Estados Unidos hubiera cancelado su participación en un TLC o de modificaciones en el TLCAN y existen diferencias legales significativas al respecto (Aleem 2017; Hufbauer 2017; White&Case 2017).

reciente desintegración del TLCAN en cadenas de valor específicas mediante instrumentos que permitan incrementar el valor agregado regional –o hacer más estrictas las reglas de origen existentes- para que su producción se beneficie del trato privilegiado en la región.

Adicional a estos escenarios es importante abordar un grupo de temas que pudieran ser significativos para las futuras negociaciones del TLCAN:

Primero. Es indispensable que los tres países miembros del TCLAN realicen monitoreos y evaluaciones públicas del TLCAN con el objeto de permitir propuestas puntuales, sus respectivas estrategias, políticas y financiamiento puntuales. En el caso de México, después de 23 años del TLCAN no se ha realizado una evaluación pública del TLCAN, lo cual genera una enorme debilidad ante un próximo proceso de renegociación (Valdés-Ugalde 2000).

Segundo. Pareciera relevante y sensato que los miembros del TLCAN actualizaran los beneficios que han ofrecido, a través de otros tratados y acuerdos comerciales, a terceros países; y por el momento, no a los propios miembros del TLCAN. El proceso requiere de una detallada actualización de los acuerdos suscritos desde enero de 1994 por cada uno de sus miembros.

Tercero. Las reglas de origen constituyen el núcleo de la mayoría de los acuerdos comerciales actuales, incluyendo el TLCAN y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). Para el caso del TLCAN, en éste se definen reglas de origen para sectores específicos con el objeto de que los miembros del TLCAN se beneficien y logren "acumular origen", es decir, realizar actividades en la región del TLCAN y que éstas no se graven en la propia región. Si bien existen propuestas de reformas, actualización y modernización para múltiples sectores –y como se llevó a cabo en el TPP (Dussel Peters 2016)- el proceso de renegociación del TLCAN bajo este rubro pudiera tomar tiempo ante los diversos intereses sectoriales.[9] En el TLCAN las principales disposiciones con respecto a las reglas de origen para la industria del calzado son (SECOFI 1993):

1. Un cambio a la partida 64.01 a 64.05 de cualquier partida fuera del grupo, excepto de la subpartida 6406.10, cumpliendo con un contenido regional no menor a 55 por ciento bajo el método de costo neto,

2. Un cambio a la subpartida 6406.10 de cualquier otra subpartida, excepto de la partida 64.01 a 64.05, cumpliendo con un contenido regional no menor a 55 por ciento bajo el método de costo neto,

3. Un cambio a la subpartida 6406.20 a 6406.99 de cualquier otro capítulo.

Cuarto. Inclusión de nuevos temas comerciales. La armonización y compatibilidad de herramientas electrónicas –en algunos casos específicas

9 En general este proceso pudiera "actualizar" el TLCAN ante los significativos cambios de la organización industrial mundial que no fueron contemplados en el TLCAN y particularmente la todavía incipiente presencia de Asia y China a finales de la década de los ochenta del siglo XX. Como consecuencia, bien pudiera preveerse una reducción de las reglas de origen del TLCAN en general; como contraparte se pudiera estipular mantener o incluso aumentar las reglas de origen con el objeto de buscar –mediante nuevas estrategias e instrumentos- aumentar el grado de valor agregado y de empleos en la región.

para la cadena del calzado[10]-, también para hacer más eficientes e inteligentes a las aduanas y los pasos fronterizos.

Quinto. El Security and Prosperity Partnership of North America, firmado en 2005, buscó para los tres miembros TLCAN profundizar y mejorar la integración regional mediante la cooperación y el incremento de la seguridad, negocios más competitivos y economías más resistentes (Jotanovic y Gilmour 2009). Desde entonces se han implementado pocos instrumentos con respectivo financiamiento en el ámbito del TLCAN.

Para el caso específico de la cadena del calzado, y además de las expresiones de la Administración Trump, también es importante señalar argumentos de contrapartes empresariales en Estados Unidos. La Footwear Distributors & Retailers of America (FDRA), por ejemplo, se ha pronunciado abiertamente en contra de una cancelación o restricción al TLCAN (Belgum Deborah 2016); bajo esta misma perspectiva también buscaría un acuerdo bilateral con Vietnam ante la cancelación del TPP (Butler-Young, 2016/b). Otros organismos como la American Apparel and Footwear Association (AAFA) han señalado también que es vital para la cadena en Estados Unidos tener un acceso a los proveedores más eficientes y competitivos, incluyendo México, también con el objeto de eliminar impuestos y barreras arancelarias y no-arancelarias (Butler-Young 2016/a).[11] En todos los casos los organimos empresariales y públicos estadounidenses destacan ahorros importantes para los consumidores estadounidenses.[12]

En México, particularmente la Cámara del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) ha sostenido diversas reuniones con contrapartes empresariales y funcionarios públicos para analizar el tema de las reglas de origen del TLCAN, así como del acceso a mercados y la certificación de origen, entre otros aspectos (CICEG 2017b). Desde la perspectiva de la CICEG sólo tendría sentido la relajación de la regla de origen para la cadena del calzado considerando que "Estados Unidos no importa cortes, tiene una fabricación limitada de calzado y sus principales exportaciones a México son de calzado desechable … los fabricantes nacionales podrían incorporar en sus exportaciones a Estados Unidos cortes fabricados de países como China, India, Rumania o Italia …" (CICEG 2015). Adicionalmente, la CICEG se ha externado en contra de cualquier incremento arancelario o impuesto fronterizo y buscará identificar entre los exportadores de calzado el contenido regional de las exportaciones mexicanas y el potencial de su incremento.

10 La American Apparel and Footwear Association (AAFA), por ejemplo, ha señalado desde 2013 la importancia de homogeneizar el reconocimiento digital de las mercancías (Registered Identification Number) (AAFA 2013).

11 La AAFA, de igual forma, ha integrado en su portal (www.wewear.org) un vínculo titulado "Legislative Action" con el objeto de que sus miembros envíen correos electrónicos a los legisladores del Congreso y específicamente para oponerse al arriba examinado BAT.

12 Con base en el USITC (2016), por ejemplo, el TLCAN pareciera haber generado el 78.4% de los ahorros vía aranceles para los consumidores estadounidenses; los principales ahorros se han realizado en sectores como vehículos y textiles (con una contribución de 33% y 17%, respectivamente), y del 0.6% por parte del calzado.

III. ESTIMACIONES ARANCELARIAS EN MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS CON Y SIN TLCAN

En lo que sigue se presentan las principales tendencias comerciales en Estados Unidos y en México con sus principales socios comerciales y con énfasis en el TLCAN, así como en la cadena del calzado. De igual forma, se realizan una serie de estimaciones arancelarias –para el total de la economía, sus respectivos principales capítulos y el calzado- destacando el impacto de la cancelación del TLCAN y, por ende, asumiendo que el respectivo país cobraría el arancel de Nación Más Favorecida (NMF) comprometido en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En todos los casos se realizan estimaciones ponderadas por las importaciones respectivas, partiendo de los aranceles a 6 dígitos del Sistema Armonizado y agregando a 4 y 2 dígitos, respectivamente. La contribuición, desde esta perspectiva, es significativa: ¿qué capítulos, partidas y fracciones de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se beneficias, particularmente en la cadena del calzado?

Es también significativo comprender que en muchos casos las importaciones de Estados Unidos provenientes de México no gravan arancel –o un arancel muy inferior al establecido incluso bajo el TLCAN- debido a que contienen componentes estadounidenses; en 2000 la United States International Trade Commission (USITC 2001), por ejemplo estableció para las importaciones de calzado de México que a 8 dígitos del Sistema Armonizado que las fracciones libre de arancel representaban el 79% de las importaciones y que en algunos casos –como por ejemplo el calzado sintético y de tela (fracciones 64081935, 64091950 y 64091970) – el arancel efectivo era muy inferior al estipulado incluso en el TLCAN debido a que el 67% del total de éstas importaciones mexicanas integraban componentes estadounidenses. [13]

3.1. Estados Unidos: comercio exterior total y del calzado (1990-2016)

Con el objeto de examinar las principales tendencias del comercio de Estados Unidos con México –con énfasis en sus importaciones y el arancel efectivamente cobrado, así como comparativos con el arancel NMF- durante el período del TLCAN, el análisis distingue cuatro principales tópicos.

Primero. El cuadro 2 refleja que el comercio exterior de Estados Unidos, tanto importaciones como exportaciones, puede nítidamente dividirse en dos períodos: a) 1994-2000 y, b) 2000-2016. El dinamismo del comercio exterior en el primer período es significativamente superior al segundo, con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de las importaciones de 10.7% y 3.7%, respectivamente. Durante el mismo período, y un tema todavía poco reconocido internacionalmente, China desplazó a Canadá como el primer socio comercial de Estados Unidos desde 2015 (véase el gráfico 2). Como tercer aspecto significativo, y con respecto a México, destaca por un lado que la participación de México en el comercio exterior de Estados Unidos aumentó significativamente desde inicios del TLCAN y hasta 2000, aunque durante una década se mantuvo constante –de 12.36% del

13 OECD-WTO TiVa (2015) señala que en 2011 el 62.5% de las exportaciones mexicanas se integraban por insumos estadounidenses.

total del comercio de Estados Unidos en 2000 al 12.33% en 2010- y para aumentar desde entonces hasta el 14.41% en 2016. Desde esta perspectiva México se ha consolidado como el tercer socio comercial de Estados Unidos y muy probablemente rebasará a Canadá para convertirse en el segundo socio comercial de Estados Unidos en el corto plazo. Es importante remarcar, adicionalmente, que el incremento de la participación de México en el comercio exterior de Estados Unidos se ha dado particularmente tanto de las exportaciones como de las importaciones de Estados Unidos provenientes de México durante 2000-2016: las exportaciones a México aumentaron del 14.24% del total en 2000 al 15.89% del total estadounidense en 2016, mientras que las importaciones provenientes de México lo hicieron del 11.16% al 13.44%, respectivamente14 (véase el cuadro 2). Como resultado de estas tendencias, el déficit comercial de Estados Unidos con México se ha incrementado –y considerando el aspecto del alto porcentaje de componentes estadounidenses en las exportaciones mexicanas- y sólo después de China, Japón y Alemania; no obstante lo anterior el déficit con México se ha mantenido relativamente constante durante 2000-2016. Por último, y con respecto a la tasa arancelaria, Estados Unidos ha reducido significativamente la tasa arancelaria a sus importaciones totales, de niveles mayores al 3% en la década de los noventas a niveles cercanos al 1.5% en el siglo XXI. No obstante lo anterior –y como se examinará detalladamente más abajo- existen muy importantes diferencias por países: México y Canadá han sido de los países más beneficiados por la reducción arancelaria del TLCAN y el arancel de importación de Estados Unidos se redujo para México de niveles superiores al 3% a inicios de la década de los noventa al 0.12% en 2016; China, por el contrario y sin acuerdo comercial con Estados Unidos, ha visto reducida la tasa arancelaria –de niveles superiores al 7% hasta el 2000 y fue de 2.90% en 2016; la tasa arancelaria de China en 2016 sólo se ha visto superada por la de Vietnam, que fue de 7.16% en 2016 (véase el cuadro 2).

14 Desde la perspectiva de Estados Unidos, así, México es en 2016 el tercer socio comercial, segundo destino de las exportaciones estadounidenses (sólo después de Canadá) y segundo origen de las importaciones estadounidenses (sólo después de China).

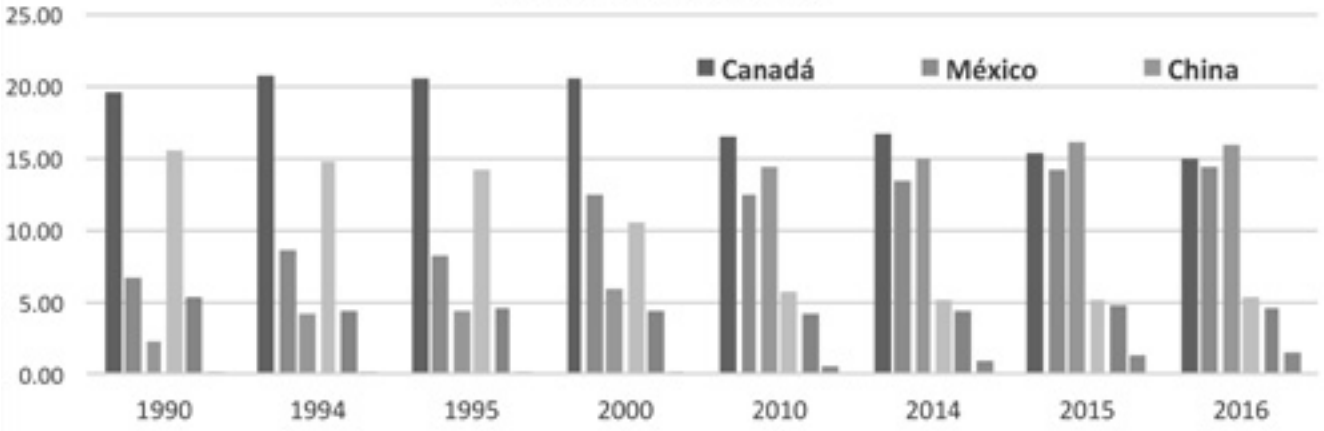
Cuadro 2
Estados Unidos: comercio total por principales países y tasa arancelaria (1994-2016)

	1990	1994	1995	2000	2010	2015	2016	1994-2016	1994-2000	2000-2016
				Exportaciones (millones de dólares)					TCPA	TCPA
Total	390,968	512,626	584,741	781,918	1,278,495	1,502,572	1,453,721	23,414,865	7.3	4.0
(1) Canadá	82,338	114,439	127,226	178,941	249,256	280,609	265,961	4,854,527	7.7	2.5
(2) México	28,375	50,843	46,292	111,349	163,665	235,745	230,959	3,090,074	14.0	4.7
(3) China	4,776	9,282	11,754	16,185	91,911	116,072	115,775	1,274,328	9.7	13.1
(4) Japón	48,101	53,488	64,343	64,924	60,472	62,443	63,264	1,390,324	3.3	-0.2
(6) Alemania	18,690	19,229	22,394	29,448	48,155	49,971	49,362	854,248	7.4	3.3
(27) Vietnam	7	173	253	368	3,706	7,088	10,151	56,466	13.4	23.0
				Importaciones (millones de dólares)						
Total	495,049	663,256	743,543	1,218,022	1,913,857	2,248,232	2,189,183	35,862,985	10.7	3.7
(3) Canadá	91,366	128,406	144,370	230,838	277,637	296,156	278,067	5,750,865	10.3	1.2
(2) México	30,164	49,494	62,101	135,926	229,986	296,408	294,151	4,081,000	18.3	4.9
(1) China	15,200	38,787	45,543	100,018	364,953	483,245	462,813	5,559,713	17.1	10.0
(4) Japón	89,644	119,156	123,479	146,479	120,552	131,364	132,202	2,973,689	3.5	-0.6
(5) Alemania	28,104	31,744	36,844	58,513	82,450	124,820	114,227	1,786,120	10.7	4.3
(6) Vietnam	0	51	199	821	14,868	38,020	42,109	255,270	59.1	27.9
				Arancel (millones de dólares)						
Total	16,327	19,846	18,596	19,754	25,912	33,858	32,438	546,178	-0.1	3.1
(3) Canadá	653	402	362	82	121	198	205	3,688	-23.4	5.9
(2) México	887	664	516	314	196	338	345	7,585	-11.7	0.6
(1) China	1,249	2,881	2,694	3,793	11,964	14,343	13,420	179,172	4.7	8.2
(4) Japón	2,895	3,820	3,377	2,371	2,026	2,275	2,321	55,548	-7.6	-0.1
(5) Alemania	976	1,141	1,119	1,039	1,257	1,833	1,676	30,076	-1.6	3.0
(6) Vietnam	0	3	8	71	1,330	2,803	3,014	20,896	69.9	26.4
				Balanza comercial (millones de dólares)					TCPA	TCPA
Total	390,968	-150,629	-158,801	-436,104	-635,362	-745,660	-735,462	-12,448,120	19.4	3.3
(1) Canadá	82,338	-13,967	-17,144	-51,897	-28,380	-15,547	-12,106	-896,338	24.5	-8.7
(2) México	28,375	1,350	-15,809	-24,577	-66,321	-60,663	-63,192	-990,926	--	6.1
(3) China	4,776	-29,505	-33,790	-83,833	-273,042	-367,173	-347,038	-4,285,385	19.0	9.3
(4) Japón	48,101	-65,668	-59,137	-81,555	-60,080	-68,922	-68,938	-1,583,365	3.7	-1.0
(6) Alemania	18,690	-12,515	-14,450	-29,064	-34,295	-74,850	-64,865	-931,871	15.1	5.1
(27) Vietnam	7	122	54	-454	-11,162	-30,932	-31,958	-198,803	--	30.5
				Tasa arancelaria (%)						
Total	3.30	2.99	2.50	1.62	1.35	1.51	1.48	1.52	-9.7	-0.56
(3) Canadá	0.72	0.31	0.25	0.04	0.04	0.07	0.07	0.06	-30.5	4.71
(2) México	2.94	1.34	0.83	0.23	0.09	0.11	0.12	0.19	-25.4	-4.15
(1) China	8.22	7.43	5.92	3.79	3.28	2.97	2.90	3.22	-10.6	-1.66
(4) Japón	3.23	3.21	2.73	1.62	1.68	1.73	1.76	1.87	-10.8	0.51
(5) Alemania	3.47	3.59	3.04	1.77	1.52	1.47	1.47	1.68	-11.1	-1.18
(6) Vietnam	--	5.82	4.16	8.64	8.95	7.37	7.16	8.19	6.8	-1.17

TCPA = tasa de crecimiento promedio anual (para el período respectivo)

Fuente: elaboración propia con base en MAGIC-CEPAL (2017).

Gráfico 2
Estados Unidos: socios comerciales seleccionados (participación sobre el comercio exterior total)



Fuente: elaboración propia con base en MAGIC-CEPAL (2017).

Segundo, y específicamente con respecto al comercio de Estados Unidos en el calzado (capítulo 64), el cuadro 3 arroja información significativa sobre las principales tendencias durante 1990-2016, así como sobre la tasa arancelaria de un grupo de países desde los que Estados Unidos realiza importaciones (de calzado). Por un lado, llama la atención el abultado y creciente déficit comercial en el calzado por parte de Estados Unidos, el cual se ha incrementado en casi tres veces durante el período; el déficit es resultado de una relación de 18:1 de importaciones vs. exportaciones durante el período, sin mayores alteraciones. En segundo lugar, Asia y particularmente China y Vietnam, se han consolidado como el principal socio comercial de Estados Unidos: si en 1990 China y Vietnam apenas y conformaban el 15.43% de las importaciones estadounidenses, en 2016 lo hicieron con el 57.81% y 19.16%, respectivamente. Italia y, en mucho menor medida México, son las excepciones: la participación de México en el comercio de Estados Unidos del calzado aumentó del 13.21% en 1990 al 21.02% en 2000 para caer al 8.69% en 2016. Para el caso de México llama la atención, por un lado, que la participación de México cae tanto en las importaciones como en las exportaciones de Estados Unidos; es notable la tendencia para las importaciones estadounidenses de calzado de México, del 2.36% en 2000 al 1.61% en 2016. Adicionalmente, durante 2000-2016 las exportaciones de calzado de Estados Unidos a México presentan una TCPA negativa (-3.2%) y una TCPA positiva de sus importaciones a México (1.0%). No obstante lo anterior, el déficit comercial de Estados Unidos con México es secundario y representó 317 millones de dólares o el 1.31% del déficit comercial de Estados Unidos en calzado con el mundo (véase el cuadro 3). Por último, el cuadro 3 también refleja que la cadena del calzado –y a diferencia del resto de las importaciones estadounidenses- todavía incurren en altos y relativamente inalteradas tasas arancelarias: durante 1990-2016 la tasa arancelaria al total de sus importanciones del calzado se ha mantenido en un rango del 10-11%. En este rubro sólo sobresale México, que desde 2010 paga una tasa arancelaria inferior al 1% y del 0.16% en 2016, mientras que todos sus principales competidores pagan aranceles superiores al 10%.

Cuadro 3
Estados Unidos: comercio de calzado y tasa arancelaria por principales países (1995-2016)

	1990	1994	1995	2000	2010	2015	2016	1994-2000	2000-2016
				Exportaciones (millones de dólares)				TCPA	TCPA
Total	563	758	791	867	1,104	1,458	1,366	2.3	2.9
(4) China	1	8	9	44	58	81	90	33.2	4.6
(2) Vietnam	0	0	1	27	47	104	116	311.1	9.4
(8) Indonesia	0	6	14	14	7	27	30	14.2	4.9
(23) Italia	25	19	17	7	7	10	7	-14.8	-0.2
(57) India	2	4	5	4	4	3	2	-1.8	-5.4
(3) México	65	103	72	162	109	134	97	7.9	-3.2
				Importaciones (millones de dólares)					
Total	9576	11,716	12,106	14,854	20,906	27,660	25,634	4.0	3.5
(1) China	1477	5,259	5,824	9,195	15,919	17,277	14,820	9.8	3.0
(2) Vietnam	0	0	3	125	1,623	4,473	4,911	248.8	25.8
(3) Indonesia	241	884	958	731	586	1,425	1,462	-3.1	4.4
(4) Italia	984	891	1,022	1,264	898	1,415	1,359	6.0	0.5
(5) India	62	102	97	112	178	468	503	1.7	9.8
(6) México	165	206	237	351	319	494	413	9.3	1.0
				Arancel (millones de dólares)					
Total general	991	1,244	1,290	1,628	2,073	2,898	2,817	4.6	3.5
(1) China	173	603	669	1,086	1,599	1,810	1,587	10.3	2.4
(2) Vietnam	0	0	1	35	199	573	675	231.4	20.4
(3) Indonesia	19	101	117	88	71	185	204	-2.2	5.4
(4) Italia	91	83	94	116	89	139	136	5.7	1.0
(5) India	4	7	7	9	15	40	47	3.5	10.8
(6) México	21	11	13	9	0	2	1	-3.3	-15.1
				Balanza comercial (millones de dólares)					
Total	-9013	-10,958	-11,315	-13,987	-19,802	-26,202	-24,268	4.2	3.5
(1) China	-1477	-5,251	-5,815	-9,151	-15,861	-17,196	-14,730	9.7	3.0
(2) Vietnam	0	0	-2	-97	-1,576	-4,369	-4,794	239.4	27.6
(3) Indonesia	-241	-878	-944	-717	-579	-1,399	-1,432	-3.3	4.4
(4) Italia	-959	-871	-1,004	-1,257	-890	-1,405	-1,351	6.3	0.5
(5) India	-59	-97	-92	-108	-174	-465	-501	1.8	10.0
(6) México	-100	-103	-164	-189	-210	-360	-317	10.6	3.3
				Tasa arancelaria (%)					
Total	10.35	10.62	10.66	10.96	9.92	10.48	10.99	0.5	0.0
(1) China	11.71	11.46	11.49	11.81	10.05	10.48	10.71	0.5	-0.6
(2) Vietnam	--	37.69	22.62	27.75	12.25	12.80	13.75	-5.0	-4.3
(3) Indonesia	8.01	11.37	12.17	12.00	12.05	12.95	13.96	0.9	0.9
(4) Italia	9.25	9.28	9.18	9.14	9.89	9.79	9.99	-0.2	0.6
(5) India	5.83	7.36	7.57	8.18	8.67	8.64	9.37	1.8	0.9
(6) México	12.53	5.52	5.68	2.66	0.10	0.33	0.16	-11.5	-16.0

TCPA = tasa de crecimiento anual para los respectivos periodos

Fuente: elaboración propia con base en MAGIC-CEPAL 2017

Tercero. En lo que sigue el análisis se concentra en el impacto arancelario que pudiera tener la cancelación del TLCAN en las importaciones estadounidenses provenientes de México y, puntualmente, comparando la tasa arancelaria ponderadas por importaciones y efectiva –calculada y presentada en los cuadros anteriores- con la tasa arancelaria de NMF, también ponderada; en todos estos casos con énfasis en el capítulo 64 y sus principales partidas y subpartidas.

Con respecto al primer tópico, el cuadro 4 refleja la complejidad y polarización de los beneficios arancelarios del TLCAN. Por un lado, indica que si en 2016 se cancelara el TLCAN, las importaciones totales de Estados Unidos provenientes de México gravarían un 3.25% (y no un 0.12% como lo hicieron en 2016, es decir, 29 veces más), pagando 9,545 millones de dólares adicionales. La cancelación del TLCAN y el cobro de la tasa arancelaria NMF genera escenarios extremos a nivel de capítulos (véase el cuadro 4): mientras que las importaciones de Estados Unidos de tabaco (capítulo 24) verían incrementada su tasa arancelaria de 0.03% a 20.88%, en el otro extremo Plomo y sus manufacturas (capítulo 78) sorprendentemente verían un beneficio arancelario al imponerse la tasa arancelaria NMF. No obstante lo anterior, la cadena autopartes-automotriz (capítulos 84 y 87) sería la principal perjudicada de la cancelación del TLCAN y pagarían el 67.52% del incremento arancelario, seguidos de la electrónica (capítulo 85) con el 8.97%; es decir, tan sólo 3 capítulos pagarían el 76.49% del incremento arancelario al cancelarse el TLCAN. El calzado (capítulo 64) se encuentra entre los sectores más afectados por la cancelación del TLCAN y la tasa arancelaria aumentaría de 0.16% en 2016 a 8.22% (o en 50 veces) aunque, como se analizó más arriba, las exportaciones del sector son menores en comparación con su producción y en comparación con otros sectores de México.

Cuadro 4
Estados Unidos: importaciones de México y tasa arancelaria ponderada a 2 dígitos del SA (2016)
(capítulos seleccionados según la diferencia entre la tasa NMF y la tasa arancelaria ponderada)

Posición	Capítulo		Importaciones (1)	Tasa arancelaria ponderada (2)	Arancel pagado ponderado (3=(1)*2)	Tasa arancelaria ponderada NMF (4)	Arancel pagado ponderado NMF (5=(1)*(4)	6 = (4) - (2)	7 = (5) - (3)	Contribución al incremento de la tasa arancelaria (8)	Participación en las importaciones (1)
			(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(%)
		Total	294,151	0.12	345	3.36	9,890	3.25	9,545	100.00	100.00
1	24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	170	0.03	0	20.88	35	20.85	35	0.37	0.06
2	61	Prendas y complementos de vestir, de punto.	1,316	0.89	12	15.75	207	14.84	195	2.05	0.45
3	2	Carnes y despojos comestibles.	1,089	0.00	0	12.45	136	12.45	136	1.42	0.37
4	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	56	0.11	0	11.43	6	11.32	6	0.07	0.02
5	51	Lana y pelo fino o ordinario, hilados y tejidos de crin.	28	0.15	0	11.12	3	10.97	3	0.03	0.01
6	60	Tejidos de punto.	24	1.05	0	10.46	2	9.41	2	0.02	0.01
7	62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	2,200	0.88	19	9.90	218	9.02	198	2.08	0.75
8	87	Vehículos automóviles y demás, partes.	74,619	0.08	61	8.30	6,235	8.25	6,174	64.68	25.44
9	64	Calzado, polainas, botines y partes.	413	0.16	1	8.22	34	8.06	33	0.35	0.14
10	12	Semillas y frutos oleaginosos, paja y forrajes.	73	0.01	0	7.98	6	7.97	6	0.06	0.02
34	39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	4,745	0.49	23	4.22	200	3.73	177	1.85	1.61
36	85	Máquinas y aparatos y material eléctrico, de grabación, partes.	61,802	0.19	117	1.58	974	1.39	856	8.97	21.01
67	27	Combustibles y aceites minerales y productos de su destilación.	8,670	0.01	0	0.81	70	0.80	69	0.73	2.95
75	84	Reactores nucleares, máquinas, aparatos mecánicos, partes.	50,760	0.09	44	0.62	315	0.53	271	2.83	17.26
76	95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deportes, partes.	977	0.11	1	0.64	6	0.53	5	0.05	0.33
88	26	Minerales, escorias y cenizas.	21	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0.01
89	31	Abonos.	39	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0.01
97	78	Plomo y manufacturas de plomo.	134	0.14	0	0.03	0	-0.11	0	0.00	0.05

Fuente: elaboración propia con base en US CENSUS BUREAU y World Trade Organization (WTO), consultado el 24 de febrero de 2017. Para el cálculo se realizó un promedio ponderado de la tasa arancelaria aplicada a cada superítil a 4 dígitos del Sistema Armonizado.

El cuadro 5 elabora sobre los principales importadores de calzado a Estados Unidos por capítulos (a 4 dígitos del Sistema Armonizado) en 2016. Llama la atención, por un lado, la alta tasa arancelaria ponderada y la cual, sorprendentemente, no difiere significativamente de la tasa arancelaria NMF –de 10.99% y 12.49%, respectivamente. Existen, sin embargo, diferencias importantes por países y respectivos capítulos. En primer lugar, es significativo que la tasa arancelaria de las importaciones de calzado de Estados Unidos en 2016 fuera del 25.83% para el calzado impermeable (partida 6401) y de apenas un 3.15% para Partes de calzado, es decir, el capítulo de calzado

presenta una variación de la tasa arancelaria muy significativa en 2016. En segundo lugar, y a nivel de países, en varios casos –particularmente de China y Vietnam- la diferencia entre la tasa arancelaria NMF y la efectivamente pagada es negativa; en un principio los respectivos países tendrían espacio para exigir una negociación de estos aranceles superiores incluso al arancel NMF. Tercero, y para el caso de México, llama la atención –además de que la tasa arancelaria de las importaciones de Estados Unidos de México aumentara de 0.16% a 8.22% o en 50 veces- que las importaciones de Estados Unidos provenientes de México de las partidas de calzado de cuero y de materia textil pagarían el 67.30% del incremento arancelario; estas partidas participan con el 79.31% de las importaciones de Estados Unidos desde México en 2016 (véase el cuadro 5).

Cuadro 5
Estados Unidos: importaciones de calzado de países seleccionados y tasa arancelaria ponderada a cuatro dígitos del SA (2016) (millones de dólares y porcentaje)

		Importaciones (1)	Tasa arancelaria ponderada (2)	Arancel pagado ponderado (3)=(1*2)	Tasa arancelaria ponderada NMF (4)	Arancel pagado ponderado NMF (5)=(1)*(4)	6 = (4) - (2)	7 = (5) - (3)	Contribución al incremento de la tasa arancelaria (8)	Participación en las importaciones (1)
		(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(%)
				Mundo						
64	Calzado	25,634	10.99	2,817	12.49	3,202	1.50	385.18	100.00	100.00
6401	Impermeable	156	25.83	40	18.08	28	-7.75	-12.09	-3.14	0.61
6402	De caucho o plástico	6,056	9.81	592	18.94	1,143	9.13	550.79	142.99	23.54
6403	De cuero	11,287	8.54	964	6.11	689	-2.44	-274.93	-71.38	44.03
6404	De materia textil	7,104	15.91	1,131	17.82	1,266	1.91	135.57	35.20	27.71
6405	Los demás calzados	669	11.63	78	7.92	53	-3.71	-24.80	-6.44	2.61
6406	Partes de calzado	383	3.15	12	5.93	23	2.78	10.65	2.77	1.49
				México						
64	Calzado	413	0.16	1	8.22	34	8.06	33.30	100.00	100.00
6401	Impermeable	7	0.02	0	19.87	1	19.86	1.36	4.08	1.66
6402	De caucho o plástico	27	0.84	0	20.01	5	19.18	5.18	15.54	6.53
6403	De cuero	298	0.12	0	5.90	18	5.77	17.21	51.68	72.11
6404	De materia textil	30	0.20	0	17.66	5	17.46	5.20	15.62	7.21
6405	Los demás calzados	4	0.09	0	8.01	0	7.92	0.28	0.85	0.86
6406	Partes de calzado	48	0.04	0	8.50	4	8.46	4.07	12.23	11.64
				China						
64	Calzado	14,820	10.71	1,587	13.34	1,976	2.63	389.95	100.00	100.00
6401	Impermeable	108	33.29	36	17.68	19	-15.61	-16.80	-4.31	0.73
6402	De caucho o plástico	4,179	8.40	351	19.59	819	11.19	467.70	119.95	28.20
6403	De cuero	5,568	9.10	507	6.17	344	-2.93	-163.09	-41.83	37.57
6404	De materia textil	4,173	14.66	612	17.71	739	3.04	127.11	32.60	28.17
6405	Los demás calzados	593	11.96	71	7.85	47	-4.11	-24.39	-6.26	4.00
6406	Partes de calzado	196	5.08	10	4.77	9	-0.31	-0.60	-0.15	1.32
				Vietnam						
64	Calzado	4,911	13.75	675	13.38	657	-0.37	-18.16	100.00	100.00
6401	Impermeable	1	33.05	0	17.87	0.18	-15.18	-0.16	0.86	0.02
6402	De caucho o plástico	1,093	13.84	151	17.59	192	3.75	40.97	-225.60	22.26
6403	De cuero	1,831	8.95	164	6.18	113	-2.77	-50.69	279.10	37.29
6404	De materia textil	1,950	18.36	358	17.89	349	-0.47	-9.08	50.01	39.70
6405	Los demás calzados	12	9.96	1	7.96	1	-2.01	-0.24	1.34	0.25
6406	Partes de calzado	23	2.28	1	6.73	2	4.45	1.04	-5.71	0.47

Fuente: elaboración propia con base en US CENSUS BUREAU y World Trade Organization (WTO), consultado el 24 de febrero de 2017. Para el cálculo se realizó un promedio ponderado de la tasa arancelaria aplicada a cada superficie a 6 dígitos del Sistema Armonizado.

Por último, el cuadro 6 refleja las fracciones que Estados Unidos importa de México –a 6 dígitos del Sistema Armonizado- que se verían afectadas en caso de una cancelación del TLCAN. Más allá de la dinámica importadora de Estados Unidos vía México –en 2016 las importaciones mexicanas de calzado que cubran el tobillo (fracción 640351) y con suela de caucho o plástico, con parte superior de cuero (fracción 640399) participaron con el 39.06% y el 20.95% de las importaciones estadounidenses, respectivamente-, el cuadro refleja que son éstas mismas fracciones arancelarias las que verían afectadas las importaciones de Estados Unidos a través de sus aranceles, con una contribución del 27.93% y 15.21%, respectivamente. Otras fracciones como Los demás con suela exterior y parte superior de caucho o plástico (fracción 640299) y Con suela de caucho, con parte superior de cuero (fracción 640399) también contribuyen en forma importante al incremento arancelario en caso de la cancelación del TLCAN (véase el cuadro 6).

Cuadro 6
Estados Unidos: importaciones de calzado desde México y tasa arancelaria a seis dígitos del Sistema Armonizado (1994-2016)

		1994	1995	2000	2010	2015	2016	Tasa arancelaria NMF	1994-2000	2000-2016	Contribución al incremento de la tasa arancelaria en 2016 (%)	Participación en las importaciones en 2016 (%)
		Importaciones (millones de dólares)										
64	Calzado	206	237	351	319	494	413	8.22	9.3	1.6	–	100.00
640130	Impermeable con punteras metálica de protección	0	0	0	2	0	0	37.50	–	-10.3	–	0.10
640220	Con suela exterior y parte superior de caucho o plástico, correas	1	1	1	0	1	0	0.00	7.0	-0.9	–	0.01
640299	Los demás con suela exterior y parte superior de caucho o plástico	1	3	3	32	26	25	19.84	19.9	-1.5	–	6.06
640351	De cuero que cubran el tobillo	34	30	69	113	223	161	5.88	12.6	2.5	–	39.06
640359	Los demás con suela exterior y parte superior de cuero	15	18	29	10	9	13	5.20	13.8	1.7	–	3.05
640391	Con suela de caucho o plástico, con parte superior de cuero, que cubre el tobillo	26	25	47	41	102	87	5.88	10.3	4.8	–	20.95
640399	Con suela de caucho, con parte superior de cuero (sin recubrir el tobillo)	20	42	74	53	39	33	6.42	24.3	-2.9	–	8.05
640411	De deporte, calzado de tenis, baloncesto con suela de caucho o plástico y superior textil	0	0	0	1	1	9	18.00	0.2	14.2	–	2.19
640419	Con suela de caucho o plástico y parte superior de materia textil (excluyendo deporte)	38	46	52	8	21	21	17.50	5.1	5.8	–	5.00
640630	Partes de calzado superiores (excepto contrafuertes y punteras duras)	57	56	56	36	40	39	9.55	-0.2	0.4	–	9.32
640699	Las demás partes de calzado	3	5	4	7	0	0	–	6.4	-100.0	–	0.00
		Arancel (tasa arancelaria)										
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos, partes de estos artículos.	5.52	5.68	2.66	0.10	0.33	0.16	8.22	-11.5	3.4	100.00	–
640130	Impermeable con punteras metálica de protección	–	–	–	0.00	0.00	0.00	37.50	–	–	0.47	–
640220	Con suela exterior y parte superior de caucho o plástico, correas	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-100.0	–	0.00	–
640299	Los demás con suela exterior y parte superior de caucho o plástico	3.23	1.45	7.85	0.19	4.38	0.89	19.84	10.0	10.0	14.26	–
640351	De cuero que cubran el tobillo	4.62	4.72	1.95	0.13	0.05	0.11	5.88	-13.4	-1.0	27.93	–
640359	Los demás con suela exterior y parte superior de cuero	6.60	6.81	2.48	0.16	0.06	0.04	5.20	-15.1	-6.9	1.96	–
640391	Con suela de caucho o plástico, con parte superior de cuero, que cubre el tobillo	5.20	5.06	2.80	0.03	0.02	0.02	5.88	-6.3	-0.6	15.21	–
640399	Con suela de caucho, con parte superior de cuero (sin recubrir el tobillo)	7.34	7.34	2.77	0.03	0.06	0.48	6.42	-15.0	18.4	5.94	–
640411	De deporte, calzado de tenis, baloncesto con suela de caucho o plástico y superior textil	10.39	9.03	3.86	0.03	0.15	0.18	18.00	-30.5	12.3	4.84	–
640419	Con suela de caucho o plástico y parte superior de materia textil (excluyendo deporte)	13.09	11.76	6.24	0.27	1.40	0.20	17.50	-11.6	-1.6	10.73	–
640699	Las demás partes de calzado	0.53	0.23	0.19	0.03	–	–	–	-16.0	–	–	–

Fuente: elaboración propia con base en Anexo 1.

3.2. México: comercio exterior total y del calzado (1990-2016)

En lo que sigue se examina el comercio de México con Estados Unidos y con énfasis en la cadena del calzado (capítulo 64 del Sistema Armonizado); al igual que en el subcapítulo anterior se examinan aspectos arancelarios con el objeto de permitir una reflexión sobre la potencial cancelación del TLCAN.[15]

El cuadro 7 refleja los profundos cambios por los que ha transcurrido el comercio internacional de México desde inicios del TLCAN, destacando una profunda diversificación desde la década de los noventa del siglo XX. Estados Unidos es por mucho el principal socio comercial de México, aunque su participación ha disminuido de niveles superiores al 81% en 1999 al 63.37% en 2016. Como contraparte particularmente los países asiáticos y China han incrementado su presencia en México, en el caso de China de una participación inferior al 1% del comercio de México hasta 2000 y el 9.9% en 2016. Este proceso coincide con una profundización de la integración regional del TLCAN durante 1994-2000 y su creciente desintegración desde entonces, también ante la creciente presencia de China en México y en la región del TLCAN en su conjunto (Dussel Peters 2016). Este proceso es particularmente notorio con las importaciones mexicanas –aunque la participación de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos también han caído de niveles superiores al 88% en 1999-2000 al 80.94% en 2016-, cuya participación se ha desplomado durante el período de estudio: si éstas habían alcanzado niveles superiores al 75% durante buena parte de la década de los noventa del siglo XX, desde 2007 representan menos del 50% y el 46.40% en 2016. Desde esta perspectiva el creciente superávit comercial de México con Estados Unidos es resultado de la significativa caída de la competitividad de las exportaciones estadounidenses y su desplazamiento en el mercado mexicano por la competencia asiática, particularmente de China, quien se convierte en el segundo socio comercial de México desde 2003.[16]

15 A diferencia del subcapítulo anterior con base en Estados Unidos, éste subcapítulo presenta información comercial para México hasta 2016, aunque no para los aranceles; la información arancelaria para 2015 se calculó con base en información de la Secretaría de Economía (Dussel Peters 2017).

16 El tema invita a una reflexión más profunda –y fuera de este análisis- sobre

Cuadro 7
México: comercio total por principales países (1993-2016)

	1993	1994	1995	2000	2015	2016	1993-2000	2000-2016
			exportaciones (millones de dólares)				TCPA	TCPA
Total	51,886	60,619	79,541	166,294	380,601	373,930	18.1	5.2
(1) Estados Unidos	42,935	51,198	66,339	146,600	309,213	302,654	19.2	4.6
(3) China	24	100	37	310	4,873	5,407	44.5	19.6
(2) Canadá	1,562	1,531	1,986	3,581	10,545	10,427	12.6	6.9
(8) Japón	705	923	979	1,115	3,017	3,771	6.8	7.9
(6) Alemania	426	401	515	1,542	3,508	3,951	20.2	6.1
(49) Vietnam	0	0	0	2	168	1,042	68.3	49.9
			importaciones (Millones de dólares)					
	65,272	79,335	72,453	174,397	395,232	387,064	15.1	5.1
(1) Estados Unidos	48,321	54,813	53,973	127,690	187,301	179,583	14.9	2.2
(2) China	454	499	520	2,878	69,988	69,521	30.2	22.0
(6) Canadá	988	1,620	1,374	4,015	9,948	9,632	22.2	5.6
(3) Japón	3,057	4,778	3,951	6,463	17,368	17,751	11.3	6.5
(5) Alemania	2,652	3,100	2,686	5,757	13,975	13,878	11.7	5.7
(15) Vietnam	0	8	8	35	3,692	4,013	151.8	34.4
			Balanza comercial (Millones de dólares)					
Total	-13,386	-18,716	7,088	-8,103	-14,631	-13,135	-6.9	3.1
(1) Estados Unidos	-5,386	-3,615	12,366	18,910	121,912	123,072	-219.7	12.4
(2) China	-431	-399	-483	-2,568	-65,115	-64,113	29.0	22.3
(6) Canadá	574	-89	612	-435	597	796	-196.1	--
(3) Japón	-2,352	-3,855	-2,972	-5,349	-14,351	-13,980	12.5	6.2
(5) Alemania	-2,227	-2,699	-2,171	-4,215	-10,467	-9,927	9.5	5.5
(15) Vietnam	0	-8	-8	-34	-3,523	-2,971	207.3	32.3

TCPA = tasa de crecimiento promedio anual para el respectivo periodo

Fuente: elaboración propia con basse en UN-COMTRADE (2017) y Banxico (2017).

En segundo lugar es importante señalar las principales tendencias del comercio de México en el capítulo del calzado (64) (véase el cuadro 8). Al igual que en otros capítulos, el calzado refleja un significativo desplazamiento de Estados Unidos por países asiáticos y particularmente de China y Vietnam. En términos generales el cuadro 8 refleja el desplome de la participación de Estados Unidos en las importaciones mexicanas de niveles superiores al 50% en la década de los noventa y del 37.5% de las importaciones del calzado en 2000 al 3.0% en 2016; para el mismo período la participación de China y Vietnam aumentó de niveles cercanos al 2% en la década de los noventa a niveles inferiores al 4.5% y 7.5% en 2000 al 42.1% y 28.6% en el 2016, respectivamente.17 Adicionalmente es importante destacar que las exportaciones, por el momento, juegan un papel menor en la cadena del calzado de México y se mantuvieron prácticamente estancadas durante 2000-2010 y apenas desde entonces presentan una dinámica de crecimiento importante, aunque inferior a sus importaciones: como resultado la cadena

la temática.

17 En Dussel Peters (2016) se destacó la profunda integración existente en la industria del calzado de Vietnam y China: el 55% de la IED del calzado de Vietnam provino durante 1990-2016 de China.

del calzado de México es deficitaria desde 2002 y particularmente con China y Vietnam. Como contraparte, Estados Unidos concentra más del 80% de las exportaciones mexicanas, en algunos años antes de 2004 incluso más del 94%.

Cuadro 8
México: comercio del calzado por principales países (1995-2016)

	1995	2000	2010	2015	2016	1995-2000	2000-2016
	Exportaciones (millones de dólares)					TCPA	TCPA
Total	252	405	385	621	517	9.9	1.5
(1) Estados Unidos	217	371	326	516	435	11.3	1.0
(35) China	0	0	0	0	0	-10.9	23.0
(3) Canadá	3	6	6	11	11	15.1	4.0
(4) Japón	4	1	12	11	5	-30.2	14.2
(5) República Dominicana	0	0	5	8	5	102.7	25.1
(122) Vietnam	0	0	0	0	0	--	--
	Importaciones (millones de dólares)					TCPA	TCPA
Total	137	191	641	1,027	1,017	6.9	11.0
(6) Estados Unidos	59	72	34	34	31	3.8	-5.1
(1) China	3	9	106	432	397	24.7	27.1
(21) Canadá	0	0	0	1	1	-13.5	13.0
(42) Japón	0	0	0	0	0	8.1	6.2
(15) República Dominicana	0	0	1	2	2	-25.7	33.0
(2) Vietnam	2	14	251	293	311	43.2	21.2
	Balanza comercial (millones de dólares)						
Total	116	214	-256	-406	-499	1,446	-3,175
(6) Estados Unidos	158	299	292	482	404	1,619	5,500
(1) China	-3	-9	-106	-432	-397	-30	-2,479
(21) Canadá	3	6	6	10	10	56	100
(42) Japón	4	1	12	11	5	15	112
(15) República Dominicana	0	0	4	6	3	1	36
(2) Vietnam	-2	-14	-251	-293	-311	-39	-3,084
	Participación porcentual de las exportaciones (total=100)						
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0	100.0
(1) Estados Unidos	86.00	91.63	84.71	83.18	84.07	86.9	85.8
(35) China	0.00	0.00	0.00	0.05	0.02	0.0	0.0
(3) Canadá	1.10	1.39	1.64	1.78	2.04	2.4	1.5
(4) Japón	1.56	0.16	3.01	1.71	1.05	0.6	1.6
(5) República Dominicana	0.00	0.03	1.27	1.33	0.95	0.1	0.7
(122) Vietnam	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.0	0.0
	Participación porcentual de las importaciones (total=100)						
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(6) Estados Unidos	43.4	37.5	5.3	3.3	3.0	47.1	6.5
(1) China	2.1	4.5	16.5	42.1	39.0	3.3	23.9
(21) Canadá	0.2	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
(42) Japón	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
(15) República Dominicana	0.1	0.0	0.2	0.2	0.2	0.0	0.1
(2) Vietnam	1.7	7.5	39.2	28.6	30.6	4.3	29.7

TCPA = tasa de crecimiento promedio anual por respectivos periodos

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2017) y GTA (2017).

Con el objetivo de concentrarnos en los aspectos arancelarios del TLCAN –para un análisis completo del comercio de México véase CICEG (2017) y Dussel Peters (2017) - en lo que sigue se abordan aspectos de la relación del comercio de México con Estados Unidos con base en 2015.

Primero. Llama la atención la muy baja tasa arancelaria que México grava a sus importaciones totales, en promedio de apenas 0.62%, y muy por debajo del 4.16% para las importaciones bajo el status de NMF; si bien Estados Unidos es por mucho el país más beneficiado por el TLCAN –con

una tasa arancelaria ponderada de 0.11%-, incluso países como China o Vietnam gravaron una tasa de apenas 1.77% y 3.54%, respectivamente (véase el cuadro 9). No obstante lo anterior, las importaciones de México de la cadena del calzado son de las más altas en la actualidad: de 0.76% para Estados Unidos, 22.53% para China y el 24.08% para Vietnam. Si bien las importaciones de México provenientes de Estados Unidos son reducidas, de apenas 34 millones de dólares en 2015, éstas se verían significativamente afectadas con la desaparición del TLCAN y gravarían un arancel estimado –con base en el arancel ponderado NMF- de 17.97% (y a diferencia del 0.76% actual). El arancel ponderado efectivamente pagado por Vietnam y China es semejante a la tasa arancelaria NMF, congruente con la inexistencia de un acuerdo comercial o beneficios arancelarios bilaterales específicos (véas el cuadro 9).

Cuadro 9

México: importaciones totales y de calzado y tasa arancelaria ponderada por país (2015)

	Importaciones (1)	Tasa arancelaria ponderada (2)	Arancel pagado ponderado (3)=(1*2)	Tasa arancelaria ponderada NMF (4)	Arancel pagado ponderado NMF (5)=(1)*(4)
	(miles de dólares)	(%)	(miles de dólares)	(%)	(miles de dólares)
		importaciones totales			
Mundo	395,232	0.62	2,450	4.16	16,442
Estados Unidos	186,802	0.11	205	4.5	8,406
China	69,988	1.77	1,239	2.74	1,918
Vietnam	3,692	3.54	131	4.67	172
		calzado (capítulo 64)			
Mundo	1,027	20.02	206	22.48	231
Estados Unidos	34	0.76	0	17.97	6
China	432	22.53	97	22	95
Vietnam	293	24.08	71	24	70

Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por la Secretaría de Economía (2016) y World Trade Organization (WTO), consultado el 15 de febrero de 2017. Para el cálculo se realizó un promedio ponderado de la tasa arancelaria aplicada a cada supartida a 8 dígitos del Sistema Armonizado.

El cuadro 10 refleja los significativos efectos que tendría la eliminación del TLCAN en las importaciones provenientes de Estados Unidos en sus principales capítulos, calculado a través del arancel efectivamente cobrado a nivel de capítulos y según la tarifa arancelaria NMF para 2015. El cuadro sólo selecciona un grupo de capítulos, destacando un par de ejemplos. En primer lugar, el efecto total: si en 2015 las importaciones estadounidenses gravaran la tarifa NMF, ésta aumentaría del 0.11% al 4.50% con un costo para los exportadores estadounidenses de 8,198 millones de dólares. En segundo lugar, el cuadro refleja casos extremos: si el capítulo 17 (azúcares y artículos de confitería) pagó un arancel de 0.11% en 2015, bajo el status NMF la tarifa arancelaria sería de 61.28%; otros casos como el tabaco y particularmente productos agrícolas y alimenticios se verían significativamente afectados y muy probablemente se vieran desplazados por otros competidores con beneficios arancelarios a través de otros TLC con los que México cuenta. En el otro extremo se encuentran los combustibles minerales (capítulo 27), los cuales prácticamente no se ven afectados por la diferencia entre la tasa arancelaria NMF y la efectivamente cobrada en 2015. En tercer lugar destacan por su importancia la cadena autopartes-automotriz (capítulos 84 y 87), electrónica (capítulo 85) y la cadena hilo-textil-confección (capítulos 50-63). Todas estas importaciones estadounidenses se verían críticamente afectadas

por el cambio en la tasa arancelaria; carnes y despojos comestibles (capítulo 2) sería uno de los más afectados, ya que la tasa arancelaria se incrementaría de ser libre de arancel al 41.03%. Para el caso de la electrónica (capítulo 85), el principal capítulo de importación de México de Estados Unidos, la tarifa arancelaria se incrementaría de 0.09% al 2.29%, con un costo arancelario adicional de 518 millones de dólares; para el sector automotriz (capítulo 87), por ejemplo, el incremento en la tasa arancelaria sería del 0.21% al 7.75% o de 1,494 millones de dólares.[18]

Cuadro 10
México: importaciones de Estados Unidos y tasa arancelaria ponderada a dos dígitos del Sistema Armonizado (2015)
(selección de capítulos según la diferencia de la tasa NMF y el arancel pagado ponderado)

			Importaciones (1) a/	Tasa arancelaria ponderada (2) a/	Arancel pagado ponderado (3)=(1*2) a/	Tasa arancelaria ponderada NMF b/ (4)	Arancel pagado ponderado NMF b/ (5)=(1)*(4)	(4) - (2)	(5) - (3)	Contribución al incremento de la tasa arancelaria (6)	Participación en las importaciones (1)
			(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(millones de dólares)	(%)	(%)
	Total		186,802	0.11	207	4.50	8,405	4.39	8,198	100.00	100.00
1	17	Azúcares y artículos de confitería.	716	0.11	1	61.28	439	61.17	438	5.34	0.38
2	24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	59	0.00	0	45.03	26	45.03	26	0.32	0.03
3	2	Carnes y despojos comestibles.	3,151	0.00	0	41.03	1,293	41.03	1,293	15.77	1.69
4	7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	276	0.03	0	32.18	89	32.15	89	1.08	0.15
5	4	Leche y productos lácteos; huevo; miel, de origen animal.	1,249	0.00	0	31.56	394	31.55	394	4.81	0.67
6	9	Café, té yerba mate y especias.	45	4.08	2	32.03	14	27.95	13	0.15	0.02
7	61	Prendas y complementos de vestir, de punto.	220	1.98	4	22.34	49	20.36	45	0.55	0.12
8	62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	157	1.66	3	21.59	34	19.93	31	0.38	0.08
9	20	Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos.	447	0.12	1	19.98	89	19.86	89	1.08	0.24
10	8	Frutos comestibles, cortezas de agrios e de melones.	858	0.04	0	18.87	162	18.83	162	1.97	0.46
11	16	Preparaciones de carne, pescado o crustáceos, de moluscos.	305	0.02	0	17.45	53	17.42	53	0.65	0.16
12	64	Calzado	34	0.78	0	17.97	6	17.21	6	0.07	0.02
14	63	Los demas artículos textiles confeccionados, conjuntos.	199	0.78	2	16.05	32	15.27	30	0.37	0.11
25	60	Tejidos de punto.	347	0.05	0	9.69	34	9.65	33	0.41	0.19
41	87	Vehículos automóviles, partes	19,801	0.21	41	7.75	1,535	7.55	1,494	18.23	10.60
62	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, de medida, partes.	5,496	0.16	9	3.10	170	2.94	162	1.97	2.94
67	85	Máquinas, aparatos, sus partes	23,566	0.09	21	2.29	539	2.20	518	6.31	12.62
74	84	Reactores nucleares, máquinas, partes	26,812	0.09	24	1.47	394	1.38	370	4.51	14.35
83	27	Combustibles minerales	22,264	0.01	2	0.13	29	0.12	27	0.33	11.92

a/ Elaboración propia con base en información proporcionada por la Secretaría de Economía (2016) y Dussel Peters (2016, 2017).

b/ Elaboración propia con base en World Trade Organization (WTO), consultado el 15 de febrero de 2017. Para el cálculo se realizó un promedio ponderado de la tasa arancelaria aplicada a cada supartida a 6 dígitos del Sistema Armonizado.

Fuente: elaboración propia con base en Dussel Peters (2016, 2017), Secretaría de Economía (2016) y WTO (2017).

Por último, el cuadro 11 refleja –a nivel de partidas, considerando que el relativamente alto nivel de importaciones mexicanas de Estados Unidos no hace necesaria una mayor desagregación- las implicaciones de la cancelación del TLCAN para las importaciones de México de Estados Unidos de calzado a nivel de partidas para 2015. Por un lado se verifica que tanto China como Vietnam pagan la tasa arancelaria NMF. Por otro lado resulta de interés que por mucho la partida más afectada por la cancelación del TLCAN sería la de partes de calzado (6406) provenientes de Estados Unidos, cuya tasa arancelaria aumentaría de 0.89% a 17.67%; esta partida contribuyó con el 75% de las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos y, en caso de la cancelación del TLCAN, competiría sin ventaja arancelaria con otros países asiáticos como China y Vietnam.

18 En cada uno de estos capítulos bien valdría la pena hacer un estudio de caso específico aunque, en general, y con tasas de ganancias reducidas y en mercados altamente competitivos (Dussel Peters 2017) es posible establecer que en muchos casos estas importaciones estadounidenses bien pudieran ser desplazadas por otros competidores en caso de cancelarse el TLCAN.

Cuadro 11
México: importaciones desde el mundo y Estados Unidos a cuatro dígitos del Sistema Armonizado (capítulos seleccionados) (2015)

		Importaciones (1) a/ (MDD)	Tasa arancelaria ponderada (2) a/ (%)	Arancel pagado ponderado (3)=(1*2) a/ (MDD)	Tasa arancelaria ponderada NMF b/ (4) (%)	Arancel pagado ponderado NMF b/ (5)=(1)*(4) (MDD)	(4) - (2) (%)	(5) - (3) (millones de dólares)
			Total					
64	Calzado	1,027	20.02	206	22.48	231	2.46	25
6401	Impermeable	12	8.92	1	15.00	1.80	6.08	1
6402	De caucho o plástico	283	22.89	65	20.73	58.76	-2.16	-6
6403	De cuero	262	16.44	43	22.97	60.18	6.53	17
6404	De materia textil	406	23.15	94	25.40	103.07	2.25	9
6405	Los demás calzados	12	12.16	1	9.97	1.17	-2.19	0
6406	Partes de calzado	52	2.29	1	11.23	5.83	8.94	5
			Estados Unidos					
64	Calzado	34	0.76	0.3	17.97	6	17.21	6
6401	Impermeable	2	0.10	0	11.94	0.28	11.84	0
6402	De caucho o plástico	1	0.68	0	19.94	0.18	19.26	0
6403	De cuero	5	0.32	0	22.37	1.09	22.05	1
6404	De materia textil	0	2.00	0	14.15	0.05	12.15	0
6405	Los demás calzados	0	1.06	0	8.64	0.00	7.58	0
6406	Partes de calzado	25	0.89	0	17.67	4.49	16.78	4
			China					
64	Calzado	432	22.53	97	21.93	95	-0.61	-3
6401	Impermeable	6	18.12	1	16.27	0.90	-1.85	0
6402	De caucho o plástico	150	23.30	35	20.90	31.35	-2.40	-4
6403	De cuero	75	25.10	19	23.01	17.35	-2.09	-2
6404	De materia textil	174	23.12	40	24.75	43.16	1.63	3
6405	Los demás calzados	9	15.41	1	12.60	1.09	-2.81	0
6406	Partes de calzado	18	4.71	1	4.97	0.90	0.26	0
			Vietnam					
64	Calzado	293	24.08	71	23.94	70	-0.14	0
6401	Impermeable	0	0.00	0	16.67	0.03	16.67	0
6402	De caucho o plástico	76	23.15	18	20.36	15.43	-2.79	-2
6403	De cuero	49	25.85	13	23.27	11.42	-2.58	-1
6404	De materia textil	165	24.48	40	26.25	43.20	1.77	3
6405	Los demás calzados	2	4.94	0	3.48	0.06	-1.46	0
6406	Partes de calzado	2	0.26	0	3.69	0.07	3.42	0

Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por la Secretaría de Economía (2016) y World Trade Organization (WTO), consultado el 15 de febrero de 2017. Para el cálculo se realizó un promedio ponderado de la tasa arancelaria aplicada a cada supartida a 8 dígitos del Sistema Armonizado (Dussel Peters 2016 y 2017)

IV. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

El TLCAN en México ha implicado un cualitativo parteaguas en la estrategia del país, generando un importante proceso de polarización de hogares, empresas y regiones orientados hacia la exportación, mientras que la mayoría del país no se vincula con estos procesos y productos. Como resultado, cadenas de valor como la de autopartes-automotriz han logrado un importante proceso de orientación hacia las exportaciones, mientras que otras cadenas de valor como la del calzado se han orientado hacia el mercado doméstico (Dussel Peters 2017). En este proceso de creciente polarización, la socioeconomía mexicana se ha vinculado activamente al TLCAN, considerando la heterogeneidad y polarización arriba señalada. En términos generales, y contrario a lo esperado, desde la implementación del TLCAN no se han cerrado las brechas entre el PIB per cápita de Estados Unidos y de México.

Probablemente uno de los principales resultados del estudio es que si bien mantener el TLCAN pareciera ser de interés de sus tres miembros, los efectos de su cancelación no serían tan significativos para la economía en su conjunto en términos arancelarios y hasta pudieran sobrellevarse, por ejemplo, con el reciente proceso devaluatorio del Peso Mexicano desde el anuncio que Donald Trump había ganado las elecciones estadounidenses en noviembre de 2016 y ante la posibilidad de reducción de costos con la diversificación en la proveeduría internacional considerando que las exportaciones mexicanas ya no debieran cumplir con reglas de origen regionales del TLCAN. Este escenario, a inicios de 2017, pareciera todavía lejano, pero es significativo considerarlo en el próximo proceso de renegociación del TLCAN.

El documento ha señalado en sus respectivos apartados que:

1. Las expectativas sobre el TLCAN indicaban que la agricultura y el sector servicios prevían pérdidas para México, aunque la manufactura esperaba cerrar diversas brechas en torno a productividad y salarios, entre otras variables,
2. el TLCAN no preveía la competencia y/o integración de terceros países al TLCAN, puntualmente de Asia y de países como China,
3. si bien es cierto que el comercio de México con Estados Unidos aumentó desde la implementación del TLCAN en 1994, también aumentó en forma mucho más signicativa tanto en su total y con países como China con los que no contó con TLC,
4. los empleos manufactureros generados en México durante 2000-2015 apenas y representaron el 5.9% del empleo manufacturero que Estados Unidos perdió durante el mismo período, es decir, al menos el 94.1% del empleo manufacturero de Estados Unidos se perdió con otros países y/o en aras del incremento de la productividad,
5. considerando las críticas de Trump en torno al TLCAN como un “desastre” o el “peor de los acuerdos comerciales” para Estados Unidos, todo indica que el TLCAN iniciará su proceso de renegociación en el segundo semestre de 2017, siempre y

cuando la Administración Trump informe al respecto al Legislativo estadounidense con 90 días de antelación,

6. se presentan en la actualidad al menos cinco escenarios en la renegociación del TLCAN; el documento invita a considerar seriamente la posibilidad de que el TLCAN se cancele o no continúe en vigor (escenarios 2 y 3) o incluso la posibilidad de que la renegociación del TLCAN permita un incremento del grado de integración y de respectivas reglas de origen (escenario 5),

7. el Security and Prosperity Partnership of North America firmado en 2005 destaca el potencial regional, además de los acuerdos paralelos acordados en la region en el ámbito laboral, ambiental y financiero (NADBANK),

8. existen en los organismos empresariales estadounidenses vinculados con el calzado (AAFA y FDRA) diversas perspectivas con respecto a México, aunque todas destacan la importancia de que Estados Unidos tenga acceso eficiente y barato a la proveeduría internacional, incluyendo a la mexicana,

9. diversos organismos mexicanos, particularmente la CICEG, han destacado la importancia de continuar con el proceso de integración regional en el TLCAN y se encuentran en un proceso de análisis de mantener o flexibilizar las reglas de origen (entre otros temas),

10. las importaciones de Estados Unidos totales provenientes de México presentan un alto grado de componentes estadounidenses,

11. el TLCAN puede en forma nítida dividirse en 2 períodos: i. 1994-2000 y ii. 2000-2016; en el segundo período Estados Unidos ha sido masivamente desplazado por terceros países, particularmente de Asia y China, y, de igual forma, se presencia un proceso de desintegración regional del TLCAN (Dussel Peters y Ortiz Velásquez 2016),

12. México se ha consolidado como el tercer socio comercial de Estados Unidos en las últimas dos décadas y se estima que sobrepase a Canadá para convertirse en el segundo socio comercial de Estados Unidos, resultado de las importaciones y exportaciones de Estados Unidos durante 2000-2016,

13. China se ha convertido desde 2015 en el segundo socio comercial de Estados Unidos,

14. la tasa arancelaria de importación de Estados Unidos se ha reducido significativamente –de 3% a menos de 1.5% en menos de tres décadas- y México ha sido uno de los principales beneficiarios: en la actualidad México paga un arancel cercano al 0.12% por sus exportaciones a Estados Unidos, significativamente inferior a las tarifas arancelarias de otros socios comerciales de Estados Unidos,

15. no obstante lo anterior, en la cadena del calzado (capítulo 64) Estados Unidos presenta una relación de 18:1 entre exportaciones e importaciones,[19]

19 El tema es significativo y amerita un detallado análisis futuro, considerando que la planta productiva estadounidense en la cadena del calzado es ínfima e incluso

16. China y Vietnam se han convertido en los principales importadores de Estados Unidos en el calzado; México juega un papel secundario y con tedencia a la baja durante 2000-2016,

17. las importaciones de calzado de Estados Unidos desde México gravan una tasa arancelaria en la cadena del calzado de 0.16% en 2016, mientras que otros países asiáticos lo hacen en forma significativamente superior (China y Vietnam),

18. el déficit comercial que México tiene con Estados Unidos en el calzado es menor y poco relevante ante las dimensiones del desequilibrio total,

19. con la cancelación del TLCAN la tasa arancelaria de las importaciones totales de Estados Unidos provenientes de México aumentaría en 29 veces del 0.12% al 3.25% y 3 capítulos –automotriz, autopartes y electrónica- pagarían el 76.49% del aumento arancelario del arancel NMF y el efectivamente cobrado en 2016,

20. para la cadena del calzado la cancelación del TLCAN implicaría un aumento de la tasa arancelaria de las importaciones mexicanas de Estados Unidos del 0.16% al 8.22% -o de 50 veces- y en México se verían afectadas particularmente las partidas de calzado de cuero y de materia textiles (ambas partidas pagarían el 67.30% del aumento del arancel),

21. para la cadena del calzado y las importaciones estadounidenses provenientes de México a nivel de subpartidas o a 6 dígitos del Sistema Armonizado tan sólo dos fracciones del Sistema Armonizado (640351 y 640399) concentran el 60.01% del incremento del arancel de la tarifa NMF por encima de la tasa arancelaria de 2016,

22. las importaciones totales de México provenientes de Estados Unidos han caído significativamente durante 2000-2016 y particularmente en la participación de las importaciones mexicanas: de niveles superiores al 75% durante buena parte de la década de los noventa a menos del 50% desde 2007,

23. en general la tasa arancelaria mexicana es muy baja (del 0.62% para el total de las importaciones) y aumentaría al 4.16% bajo la tasa aranelaria NMF,

24. las exportaciones mexicanas de calzado a Estados Unidos se mantuvieron prácticamente estancadas durante 2000-2010 y desde entonces han incrementado su dinamismo,

25. el comportamiento del comercio de México en el calzado refleja un masivo desplazamiento de las importaciones estadounidenses: si en la década de los noventa participó con más del 40%, en 2016 lo hizo con el 3%,

26. en caso de que se cancelara el TLCAN las importaciones provenientes de Estados Unidos verían incrementar su tasa arancelaria a pagar en México del 0.10% al 4.69% (o en 45 veces),

estas exportaciones pudieran representar una presunta triangulación de terceros países.

27. en caso de que se cancelara el TLCAN y las importaciones mexicanas de Estados Unidos gravaran la tasa arancelaria NMF la cadena autopartes-automotriz y la electrónica contribuirían con el 38.56% y el 10.71% del incremento arancelario, respectivamente y,

28. el calzado importado desde Estados Unidos por México vería incrementar su tasa arancelaria significativamente con la cancelación del TLCAN, de 0.76% al 17.97%; la partida Partes de calzado (6406) y de cuero (6403) contribuirían con el 73.04% y 18.42% de este incremento, respectivamente.

Del análisis también se desprenden un grupo de propuestas de diversa índole.

Primero. Buena parte de la discusión sobre la renegociación del TLCAN en México se ha concentrado en los embates y las diversas críticas de la Administración Trump al TLCAN y a México, enfatizando la importancia de mantener producción y empleos en Estados Unidos; ante ello la creciente preocupación en México. Otra alternativa (véase el escenario 5) sería tomar en serio las propias preocupaciones de la Administración Trump y, en el marco del TLCAN, buscar no sólo mantener, sino que incluso incrementar el grado de integración intra-TLCAN en el mediano plazo (por ejemplo en 5 años). Es decir, buscar que en cadenas de valor como automotriz y del calzado no sólo no se reduzca el valor agregado regional del 62.5% al 53% en el marco del TPP (Dussel Peters 2017) para el caso del sector automotriz, sino que incluso se incremente. Desde esta perspectiva regional se pudiera establecer –y en el marco de la renegociación del TLCAN- que se mantengan las reglas de origen según lo establecido en el TLCAN y que en un marco temporal de 5 años éstas aumenten para que se incentive la proveeduría y producción regional. En el caso del calzado, por ejemplo, se pudiera plantear mantener las reglas de origen de un 55% de contenido regional (según la metodología del costo neto) durante un período de 5 años y, posteriormente, incrementar el porcentaje a un 60% para que esta producción sea considerada como regional. Adicionalmente, se sugiere que el TLCAN en general y en la cadena del calzado considere como original a todo producto extra-TLCAN siempre y cuando no exista fabricación del mismo en la región del TLCAN. De esta forma se incentivaría al establecimiento de proveedores regionales, de Asia y China, a que inviertan en la región del TLCAN en el corto y mediano plazo. Esta estrategia de renegociación del TLCAN sería compatible con estrategias de desarrollo y competitividad de la región y cada uno de sus miembros en el corto, mediano y largo plazo (ver abajo).

Segundo. Es indispensable que el sector público en México inicie inmediatamente con una evaluación pública del TLCAN[20] con la participación de las autoridades públicas relevantes –Secretaría de Economía, SHCP, así como SAGARPA, entre otras-, además de organismos empresariales, académicos, grupos sociales y expertos que permita una efectiva evaluación territorial y de cadenas de valor en México. Con base en este proceso se podrán implementar estrategias y políticas acorde a estos resultados. La renegociación del TLCAN, desde esta perspectiva, permite una muy significativa oportunidad a México para vincular una estrategia del TLCAN en el corto, mediano y largo plazo con una estrategia nacional de desarrollo; todos éstos acompañados por instrumentos y financiamiento respectivos.

Tercero. Más allá de las presiones y declaraciones recientes por parte de la Administración Trump es importante reconocer el creciente posicionamiento de

20 En 1999 la Cámara de Senadores inició con un esfuerzo en este sentido (Valdés-Ugalde 1999), aunque el proceso no culminó.

México en Estados Unidos –a través de sus importaciones y exportaciones- y la significativa caída de la participación del comercio de Estados Unidos en México. Aunados a los potenciales efectos arancelarios de la cancelación del TLCAN –altamente concentrados en un grupo de cadenas de valor como la de autopartes-automotriz y la electrónica- México cuenta con sólidas bases para un proceso de negociación entre iguales y sin la necesidad de considerarse como menor o más débil; la cancelación del TLCAN no sólo traería enormes costos políticos a la propia Administración Trump, sino que particularmente en el ámbito comercial: son particularmente empresas estadounidenses –y particularmente de la cadena autopartes-automotriz y en la electrónica- las que pagarían por la cancelación del TLCAN y las que contribuirían significativamente al pago de los nuevos aranceles vía la tasa arancelaria NMF tanto a través de las importaciones de Estados Unidos provenientes de México como las provenientes de Estados Unidos en México. Este decir, este relativamente pequeño grupo de empresas, incluyendo Ford, Chrysler y GM, serían las que pagarían en forma significativa por el costo arancelario de la cancelación del TLCAN.

Cuarto. Es importante que las autoridades responsables de los tres miembros del TLCAN aborden explícitamente las causas de la creciente desintegración del TLCAN en términos comerciales y en cadenas de valor específicas (Dussel Peters y Ortiz Velásquez 2016). Pudieran surgir de estos análisis respectivas "agendas de competitividad regionales" con el apoyo de instituciones regionales como el Nadbank en aras de fortalecer la integración regional en el corto, mediano y largo plazo.

Quinto. Sin lugar a dudas el TLCAN pudiera permitir una importante actualización y modernización del acuerdo firmado en 1994 y con base en una organización industrial de finales de la década de los ochenta del siglo XX; esta modernización requeriría de incorporar los beneficios resultantes de otros acuerdos comerciales que han generado desde entonces. La inclusión de ventas electrónicas, incrementar el uso electrónico y las nuevas técnicas para la identificación del origen de las mercancías y la revisión y actualización de normas de origen, entre otras, pudieran incrementar y mejorar el comercio entre los tres miembros del TLCAN.

Sexto. El comercio intra-TLCAN en la cadena del calzado ha disminuido sensiblemente desde su implementación y particularmente en el caso de las importaciones de México provenientes de Estados Unidos. No obstante lo anterior, particularmente los organismos empresariales mexicanos han abogado por analizar el potencial de las reglas de origen, el acceso a mercado y la calificación de origen. En su caso estos organismos empresariales mexicanos apoyarían una flexibilización de las reglas de origen del calzado en aquellas partes y componentes que no se fabrican en la región del TLCAN; es decir, que las partes y componentes de terceros países –por ejemplo de China, Vietnam o Rumanía- no se vean perjudicados por la regla de origen si no se producen en la región. Sería de igual forma importante generar incentivos para que la región del TLCAN fortaleciera su proveeduría regional; tal y como se plantéa en Primero, la renegociación del TLCAN debiera generar en general y para la cadena del calzado incentivos a la proveeduría regional en un marco de 5 año. Es decir, incrementar el contenido regional de niveles actual del 55% en la cadena del calzado al 60% o más para permitir que las respectivas empresas y cadenas se constituyan en este período.

Séptimo. Es significativo que los organismos empresariales –apoyados por académicos, expertos y otros grupos sociales- busquen concretar las arriba señaladas "agendas de competitividad regional", por ejemplo específicamente para la cadena del calzado. Un mayor grado de integración regional, el desarrollo de proyectos de infraestructura y logística, así como el

fortalecimiento de la proveeduría regional pudieran convertirse en proyectos para la revitalización de la cadena del calzado en la región de América del Norte.

Octavo. Para la cadena del calzado en México es indispensable que las autoridades públicas retomen las múltiples propuestas en la última década[21], incluyendo un Programa de Competitividad de la Cadena del Calzado en México, un Fondo de Reconversión para la Cadena del Calzado en México, actividades específicas que permitan hacer frente a la competencia de países como China y Vietnam y la propia reconversión tecnológica de la cadena, así como el apoyo por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para reducir las múltiples actividades ilícitas en los diversos segmentos de su cadena y reembolse en forma expedita el IVA (impuesto al valor agregado).

Noveno. Es importante que México continúe con su proceso de diversificación comercial, tal y como lo ha venido haciendo desde inicios de este milenio: la participación de Estados Unidos ha caído en forma significativa durante 2000-2016. No obstante lo anterior, las exportaciones mexicanas totales y en la cadena del calzado todavía presentan una alta concentración en Estados Unidos. Desde esta perspectiva las autoridades responsables debiera redoblar esfuerzos para que, paralelamente al proceso de renegociación del TLCAN con Estados Unidos, también inicien acercamientos con países como China para fomentar sus exportaciones totales y de calzado. La Unión Europea, Japón y América Latina y el Caribe, desde esta perspectiva, requieren de instrumentos de financiamiento puntuales para lograr una efectiva diversificación de las exportaciones mexicanas totales y del calzado.

21 Para un análisis de las diversas propuestas en la última década, véase Dussel Peters (2016).

BIBLIOGRAFÍA

Aleem, Zeeshan. 2017. "Trump is ready to renegotiate NAFTA. Here´s what that might look like". Vox, febrero 9.

American Apparel and Footwear Association (AAFA). 2013. "Joint Canada Apparel Federation (CAF)/American Apparel & Footwear Association (AAFA) Comments in Response to Requests for the U.S./Canada Regulatory Cooperation Council (RCC) (OMB-2013-0004)". Carta dirigida al Regulatory Cooperation Council de Canadá y a la Office of Management and Budget en Estados Unidos, 8 de noviembre. En https://www.wewear.org/assets/1/7/Joint_AAFA-CAF_RCC_2013_Comments.pdf.

Banxico (Banco de México). 2017. Balanza de pagos. En: [http://www.banxico.org.mx/]. Consultado el 15 de febrero de 2017.

Belgum, Deborah. 2016. "How would the end of NAFTA affect the LA Apparel Industry". Apparel News., 17 de noviembre.

Butler-Young, Sheena. 2016b. "What Donald Trump's Decision to Pull Out of TPP Means for the Fashion Industry". Footwear News, 22 de noviembre.

Butler-Young, Sheena. 2016a. "What shoe industry leaders have to say about Trump Presidency". Footwear News, 9 de noviembre.

Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). 2015. "Evaluación de la regla de origen del calzado en los Tratados de Libre Comercio de México". Chavez Lerin Consultoría S.C., Octubre, Guanajuato, México: CICEG.

Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). 2017a "Escenarios para el TLCAN". Presentación power point, 31 de enero, Guanajuato, México: CICEG.

Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). 2017b. "Posición de la industria del calzado respecto al TLCAN". Chavez Lerin Consultoría S.C., 19 de enero, Guanajuato, México: CICEG.

Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). 2017c. "Reunión con la FDRA". Presentación power point, 13 de febrero, Guanajuato, México: CICEG.

Díaz Briseño, José. 2017. "Prevé EU nuevo TLC hasta finales de 2018". Reforma, jueves 9, pp. 1.

Dussel Peters, Enrique y Samuel Ortiz Velásquez. 2016. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración?". En, Dussel Peters, Enrique (coord.). La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China, ¿integración o desintegración regional? Red ALC-China, UDUAL y UNAM/Cechimex, México, pp. 245-307.

Dussel Peters, Enrique. 2016. Efectos del TPP en la cadena de valor del calzado en México. La industria del calzado en Vietnam. México: Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) y Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) / Centro de Estudios China-México (CECHIMEX).

Dussel Peters, Enrique. 2017. "Efectos del TPP en la economía de México: impacto general y en las cadenas de valor de autopartes-automotriz, hilo-textil-confección y calzado". Cuadernos de Trabajo 4 (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques e Instituto Belisario Domínguez, Senado de la República), pp. 1-66.

Gallagher, Kevin y Enrique Dussel. 2013. "El Huesped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte". En Revista CEPAL, núm. 110, 2013, pp. 85-111.

GTA. Global Trade Atlas . 2017. En: http://www.gtis.com/gta. Consultado el 15 de febrero de 2017.

Hufbauer, Gary Clyde. 2017. "As President, Trump Can Shackle Trade. But Will he?" Trade & Investment Policy Watch (Peterson Institute for International Economics), enero 5.

Jenkins, Aric. 2017. "American CEOs Show Support for the GOP´s Proposed Tax Code Changes". Fortune, 21 de febrero.

Jotanovic, Aleksandar y Gilmour, Brad. 2009. "NAFTA: outcomes, challenges and prospects". Agricultural Policy Issues, Vol. 2, No. 2, Septiembre, en http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/55321/2/nafta_e.pdf

Lederman, D., Maloney W. F. y Servén L.. 2015. Lecciones del TLCAN para América Latina y el Caribe. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

MAGIC-CEPAL. 2017. Module to Analyse the Growth of International Commerce. En: http://www.cepal.org/magic/home/. Consultado el 24 de febrero de 2017.

Mnuchin, Steven. 2017. "Descarta EU renegociar el TLC en el corto plazo". Reforma, febrero 24.

OECD-WTO TiVA. 2015. "Trade in Value Added: México". October. En http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/CN_2015_Mexico.pdf. Consultado el 17 de febrero de 2017.

Oldenski, Lindsay. 2014. "American manufacturing Growth since NAFTA". Presentation at Peterson Institute for International economics, July 24. En www.piie.com/publications/papers/oldenski20140715ppt.pdf.

SE (Secretaría de Economía). 2016. Datos proporcionados por la Secretaría de Economía, México.

SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial). 1993. Tratado de Libre comercio de América del Norte. Texto oficial. SECOFI: México.

Trump, Donald. 2011. Time to get tough: make America Great Again. Regnery Publishing: Washington, D.C.

Trump, Donald. 2015. "Donald Trump Tells 60 Minutes He´ll "Break" NAFTA if he has to: "It´s a Disaster". The Hollywood Reporter, 25 de septiembre.

Trump, Donald. 2016. "Trump says he will renegotiate or withdraw from NAFTA". The Hill, 28 de junio.

UN-COMTRADE. 2017. En: https://comtrade.un.org/db/. Consultado el 24 de febrero de 2017.

United States International Trade Commission (USITC). 2001. "NAFTA: Probable economic effect of accelerated tariff elimination". Investigation No. 332-433, Publication 3460, October. Washington, DC: USITC.

United States International Trade Commission (USITC). 2016. "Economic impact of trade agreements implemented under trade authorities procedures, 2016 Report". Investigation Number: 332-555, Publication Number 4614, June. Washington, DC: USITC.

US CENSUS BUREAU. 2017. En: https://usatrade.census.gov/. Consultado el 24 de febrero de 2017.

Valdés-Ugalde, José Luis. 2000. Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una visión sectorial a cinco años de distancia. Miguel Ángel de Porrúa y Senado de la República: Mexico.

WTO (World Trade Organization). 2017. En: http://tariffdata.wto.org/Default.aspx?culture=en-US. Consultado el 24 de febrero de 2017.

White&Case. 2017. Termination or Modification of US Trade Agreements. New York: White&Case.

Cámara de la Industria
del Calzado del Estado
de Guanajuato

CICEG

gto
orgullo y
compromiso
de todos

CENTRO DE ESTUDIOS
CHINA-MEXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Blvd. Adolfo López Mateos #3401 Ote.
Fracc. Julián de Obregón
C.P. 37290

Tel. (477) 152 9000
info@ciceg.org

www.ciceg.org

NEGOCIOS
FUERTES
Cuentas con CICEG