

Perspectivas de la industria mexicana ante la renegociación del TLCAN y China¹

Perspectives of the Mexican industry in the face of the NAFTA renegotiation and China

Samuel Ortiz Velásquez, Edgar Peralta Vilchis

Palabras clave

Economía Internacional, Política comercial, Integración Económica, Macroeconomía de economías abiertas

Key words

International Economics, Commercial Policy, Economic Integration, Open Economy Macroeconomics

Jel: *F, F13, F15, F41*

1 Investigación realizada gracias al financiamiento recibido del proyecto UNAM-PAPIIT IA303118 “El aparato productivo mexicano en los albores del siglo XXI: entre la integración comercial con Estados Unidos y China y la desintegración nacional”.

Resumen

El documento ofrece un diagnóstico sucinto de la polarización económica inherente al proceso de reformas de apertura en México y sus múltiples instituciones -en particular el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)- y principales actores (Estados Unidos y China). Posteriormente, se avanza en la comprensión de algunos capítulos y artículos del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) que, en caso de ratificarse, reemplazará al TLCAN. La revisión del T-MEC se concentra en la industria autopartes automotriz (IAA), la máxima ganadora de la integración de América del Norte. Se sostiene que el T-MEC sin hacerlo explícito, busca elevar la competitividad de las exportaciones en la IAA de la región (principalmente de Estados Unidos) frente a China. Efectivamente, se desarrolló un análisis de competitividad que permite concluir que los segmentos en la IAA donde Estados Unidos ha perdido competitividad frente a China en la región de América del Norte, son los que presentan las reglas de origen más rígidas. En la última sección se presenta un grupo de recomendaciones encaminadas a reactivar a la industria mexicana. Las recomendaciones subrayan el papel de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la transferencia de conocimiento y tecnología; la identificación de industrias con potencial de integración glocal (v.gr., la metalmecánica); los intersticios que se pueden abrir para la economía mexicana en el escenario de ratificación del T-MEC y diversas medidas mínimas a considerar para mejorar la relación económica de México con China.

Abstract

The document offers a diagnosis of the economic polarization linked of the Mexico's opening reforms and the multiple institutions originated from those reforms – e.g. the North American Free Trade Agreement (NAFTA) - and main actors -United States and China-. Subsequently, we focus on some chapters and articles of the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) that, if it ratified, it will replace NAFTA. The USMCA review focuses on the Automotive Autoparts Industry (AAI), the top winner of the agreement. It is argued that the USMCA, without making it explicit, seeks to increase the auto parts-automotive export competitiveness between the United States and China, in the NAFTA territory. Indeed, a competitiveness analysis was developed allowing us to conclude that the segments in the AAI, where the United States has lost competitiveness against China in the North American region, are those that present the strictest rules of origin. The last section presents a group of recommendations aimed at reactivating the Mexican industry. The recommendations emphasize the role of foreign direct investment (FDI) on the transfer of knowledge and technology; the identification of industries with local integration potential; the gaps that can be opened for the Mexican economy in the USMCA ratification scenario and minimum measures to improve the economic relationship China-Mexico.

Introducción

Las reformas estructurales y de apertura en México desde mediados de la década de 1980 se inscribieron en la nueva pauta de desarrollo usualmente denominada neoliberal. En materia industrial la nueva estrategia privilegió el fomento de las exportaciones manufactureras y de la Inversión Extranjera Directa (IED), al tiempo que se desmanteló la red de programas, instrumentos e instituciones de fomento industrial surgidos al amparo de la modalidad de desarrollo de Industrialización basada en la Sustitución de Importaciones (ISI) (De Maria y Campos, *et.al.*, 2013). Todo lo cual se expresó en la puesta en marcha de una nueva generación de programas sectoriales “horizontales” (Dussel Peters 2000). En coherencia con la nueva estrategia, México se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 –el cual se reemplazó en 1995 por la Organización Mundial del Comercio (OMC)- y firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1993. El 30 de noviembre de 2018 se firmó el Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) que sustituye al TLCAN. Se puede sostener que las políticas, programas e instrumentos de fomento industrial y sus instituciones, se han alineado al proceso de reformas de apertura y a los requerimientos de diversas instituciones supranacionales que imponen fuertes limitantes al fomento industrial en México, particularmente la OMC y el TLCAN.

El objetivo del artículo consiste en presentar un diagnóstico de los efectos socioeconómicos que ha traído consigo el tipo de integración comercial de las industrias mexicanas con el tlcan y China, así como plantear propuestas en materia de política industrial para el nuevo gobierno.

El examen parte de 2001 en adelante, marcado por la ralentización en las tasas de cre-

cimiento del producto manufacturero mexicano, el proceso de desintegración comercial del TLCAN y el ingreso de China a la OMC que se tradujo en un aumento significativo del comercio de la región con aquel país.¹ El documento se estructura en cuatro apartados. En la primera parte se presenta sucintamente la polarización económica inherente a las reformas de apertura y sus múltiples instrumentos.

En la segunda sección se presenta lo medular del T-MEC en materia de reglas de origen para la industria autopartes automotriz (IAA), la máxima ganadora del TLCAN y el artículo anti-China, al respecto se sostiene que el nuevo T-MEC busca elevar la competitividad de la IAA estadounidense frente a China.

El apartado tres presenta un análisis de competitividad de las exportaciones chinas y del TLCAN en América del Norte y su asociación con el T-MEC.

En la sección cuatro se presentan algunas recomendaciones de política encaminadas a reactivar el crecimiento del aparato productivo mexicano ante el entorno internacional adverso.

I. Integración transnacional y desintegración nacional

Desde 2001 se asiste a un proceso de desintegración comercial vertical del TLCAN con la economía mundial reflejado en una caída del índice de comercio intraindustria que pasa de 0.69 a 0.64.²

1 Entre 2001-2018 el PIB manufacturero creció a una tasa media anual de 1.4% (0.7 puntos menos que el crecimiento del PIB global y 3.6 puntos porcentuales menos en comparación con 1993-2000).

2 El indicador se aproximó a partir del índice de comercio intraindustria de Glubel Lloyd (IGLL) calculado a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado: Donde son las exportaciones e importaciones del producto k del país i con respecto al país j. El índice adopta valores que van de 0 a 1. Un índice mayor a 0.33 apunta a que existen indicios de

Frente a ello, aumentó significativamente el comercio del TLCAN con China, que ya coloca al país asiático como el segundo socio comercial en importancia para la región (Dussel Peters y Ortiz Velásquez, 2016). La relación comercial intra TLCAN es intra industria y está altamente concentrada en industrias de nivel tecnológico medio y alto, mientras que con China el comercio es de tipo interindustrial (su índice de comercio intraindustria ha promediado 0.10 desde 2001), está altamente concentrado y presenta un proceso de “reprimarización” de las exportaciones (Dussel Peters y Ortiz Velásquez, 2016).

En el caso de México destaca que las exportaciones y la IED en las manufacturas están altamente concentradas a nivel de empresas, productos y país socio (Estados Unidos). Entre 2003-2016, tan solo 4% de las manufacturas mexicanas explicaron en promedio más de 40% de los flujos de exportaciones e IED (ver cuadro 1). Así mismo, las 9 industrias agrupadas en 1.1 e integradas por la industria de la cerveza, la industria terminal de automóviles ligeros, la industria de autopartes (electrónica automotriz, partes del sistema de frenos, llantas), electrónica (cables de conducción eléctrica y computadoras) y resinas sintéticas; constituyen el núcleo dinámico del sistema industrial mexicano. El dinamismo se atribuye a que *grosso modo* son industrias que participan en segmentos específicos de Cadenas Globales de Valor.

Como en tales industrias las decisiones de comercio e inversión dependen de criterios micro tomados en segmentos localizados en otros territorios, su capacidad para contribuir al desarrollo económico de los territorios integrados ha sido limitada. Ello explica en parte que en

tales industrias las exportaciones funjan como un acelerador de la inversión fija bruta la cual está integrada en lo básico por IED (Ortiz Velásquez, 2019).

El resto del sistema industrial y particularmente las 139 industrias que trabajan en lo básico para el mercado interno han sido responsables de más del 50% del empleo en la industria manufacturera en su conjunto y han crecido ligeramente por arriba de la media manufacturera.

Llama la atención que en ellas el crecimiento del producto es el acelerador de la inversión, mientras que las exportaciones tienen un papel secundario (Ortiz Velásquez, 2019) (ver cuadro 1).

Por otra parte, la contribución a la ampliación del acervo de capital y a la generación de empleo por parte de las manufacturas de exportación y con participación de IED ha sido muy limitada y en todo caso, depende del segmento específico de Cadenas Globales de Valor en que participan y del tipo de IED desplegada.

Concentrando la atención en el núcleo dinámico, destaca que, no obstante que el periodo 2013 en adelante atestiguó el máximo dinamismo de la IED en México, la máxima generadora de empleo ha sido la industria autopartes, pero las remuneraciones medias por ocupado que paga son de las más bajas en la industria. Mientras que el segmento productor de automóviles es intensivo en capital, por lo que su contribución al empleo es baja.

Por otro lado, la IED en la industria de la cerveza creció un 122% desde 2013 con un monto acumulado de 20,419 millones de dólares, pero la compra de grupo Modelo representó 98.8% de la IED en la industria de la cerveza, con ello, la IED no contribuyó a la ampliación del acervo de capital ni a la generación de nuevo empleo.

comercio intraindustria, un índice inferior a 0.10 señala la presencia de relaciones interindustriales.

Cuadro 1. Industrias mexicanas: estructura y dinámica (2003-2016)

	Primeras 20 (según % en IED)			Resto (198 i)	
	Total (218 i)	1.1.-Exportadoras (9i)	1.2.- Mdo interno (11 i)	2.1.- Exportadoras (59 i)	2.2.- Mdo interno (139 i)
	(Participación porcentual)				
IED	100.00	41.42	27.56	12.58	18.44
Exportaciones	100.00	41.42	5.13	36.10	17.31
Empleo	100.00	16.26	13.14	19.96	50.64
Número de industrias	100.00	4.13	5.05	27.06	63.76
	(Tasa de crecimiento promedio anual)				
IED	3.2	7.3	-1.0	4.8	2.3
Ventas al exterior	3.6	4.5	2.3	3.4	2.4
Empleo	0.5	2.7	-1.0	0.9	0.0
Producto agregado	1.8	2.4	-0.3	1.7	2.2
Acervo neto	0.7	2.9	1.5	-1.5	0.8
	(Coeficiente promedio ponderado)				
IED a/	150.3	328.2	357.0	99.7	59.0
Exportaciones b/	25.9	60.8	10.8	52.2	8.6
Tamaño del establecimiento c/	217.7	587.2	463.9	185.9	167.3
Insumos importados b/	15.6	34.2	7.8	25.8	7.8
Insumos nacionales b/	35.7	24.3	25.4	24.5	45.5

Cifras originales expresadas en millones de pesos constantes de 2013. a/ Como parte de la inversión fija bruta; b/ como parte de la producción bruta total; c/ Razón población ocupada directa a número de establecimientos.
Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2019).

El comercio de México con América del Norte atraviesa por un proceso de desintegración desde 2001, *v.gr.*, el IGLL pasó de 0.35 a 0.31 entre 2001 y 2017. Frente a la desintegración con América del Norte, México ha elevado significativamente su relación comercial con China, el comercio es asimétrico y de tipo interindustrial (*v.gr.*, el IGLL pasó de 0.01 en 1991 a 0.06 en 2017). En un trabajo reciente (Ortiz Velásquez, 2017), se identificaron 152 industrias (que representaron 69.95% del total de industrias), en las cuales la participación relativa de las importaciones manufactureras de Estados Unidos se redujo en 25.12 pun-

tos porcentuales desde 2003, al tiempo que la participación relativa de las importaciones de China creció en casi 18 puntos. Llama la atención que 90 de ellas operan fundamentalmente para el mercado nacional.

El subgrupo incluye a la totalidad de las industrias que integran a las cadenas de: hilo-textil-vestido y cuero-calzado y; casi a la totalidad de las industrias que conforman las cadenas: metalmecánica básica y de maquinaria y equipo; electrónica-eléctricos; autopartes-automotriz (con la excepción de automóviles-camionetas); química; papel, plástico-hule; minerales no metálicos y juguete.

II. La IAA en la renegociación del TLCAN

El TLCAN aceleró la integración comercial de una parte de la economía mexicana principalmente con Estados Unidos. El tratado permitió desarrollar y fortalecer ciertas cadenas de valor, contribuido a profundizar la polarización económica, a nivel de industrias y regiones específicas. A nivel de industria, la automotriz-autopartes ha sido la derrotera (Ortiz Velásquez, 2017), *v.gr.*, en 2018 el 40.35% del comercio de manufacturas intra TLCAN correspondió a la IAA (en 2001 representó 34%) (WITS 2019).

Bajo el liderazgo de Tump, el 30 de noviembre de 2018 se firmó el T-MEC que sustituye al TLCAN, el cual debe ser ratificado por los congresos de los tres países. Llama la atención que la firma del T-MEC se dio sin resolver el tema de los aranceles al acero y al aluminio, así mismo, que el capítulo 4 referente a reglas de origen específicas para las mercancías automotrices, busca elevar el valor agregado regional de la industria autopartes-automotriz.

Se sostiene que las medias en marcha buscan elevar la competitividad de la industria de Estados Unidos frente a China. Pues además del capítulo 4, el capítulo 32 en su artículo 32.10 obliga a las economías a informar al menos con tres meses de anticipación su intención de iniciar negociaciones de tratado de libre comercio con una economía de no mercado (*v.gr.*, China).

El capítulo 4 del T-MEC (Secretaría de Economía 2018), presenta nuevas reglas de origen específicas para las mercancías automotrices, que buscan elevar los grados de integración local de la máxima industria ganadora del TLCAN:

1. Con base en el método de costo neto, se eleva el Valor del Contenido Regional (VCR): para vehículos de pasajeros y ligeros de 66 a 75% con un periodo de transición de 3

años posterior a la entrada en vigor del tratado; para vehículos pesados el periodo de transición es de 7 años y el compromiso es elevar el VCR de 60 a 70% (ver cuadro 2).

2. Divide a las autopartes en tres grupos: esenciales, principales y complementarias (ver cuadro 2). Las esenciales para vehículos ligeros presentan el mayor compromiso en elevar el VCR y las complementarias presentan los más bajos compromisos. En breve, los efectos de corto plazo sobre las industrias dependerán de la especialización actual de cada economía.
3. Un vehículo de pasajeros será originario solamente si el productor certifica anualmente que su producción cumple con un Valor de Contenido Laboral (VCL) de 30% al inicio y de 40% tres años después de la entrada en vigor del acuerdo.³
4. Define siete autopartes esenciales que deben ser originarias de la región: motor, transmisión, carrocería/chasis, eje, sistema de suspensión y de dirección, batería avanzada.
5. Dedicar un apartado especial a las compras de acero y aluminio. En concreto el artículo 4-b.6. señala que una unidad será originaria si durante el año previo el productor certifica que al menos 70% de las compras de acero y aluminio son originarias.

III. La IAA en América del Norte: condiciones y retos ante el T-MEC

Con base en los segmentos de la industria autopartes automotriz identificados en el T-MEC (ver cuadro 2), se generó la estadística de comercio exterior para la cadena entre 2002-2017. Destaca el muy elevado comercio intra industria

3 El VCL se estima en términos de salario alto (*i.e.*, un salario de producción de al menos 16 dólares la hora) en: materiales y gastos de manufactura, gastos en tecnología y gastos de ensamble.

regional desde 1991, de hecho, el IGLL pasa de 0.89, 0.94 y 0.93 entre 1991, 2001 y 2017. Es decir, la firma del TLCAN solo dio certeza jurídica a un proceso de integración comercial vertical que venía de tiempo atrás. Frente a ello, el comercio de la región en la IAA con China es en términos generales crecientemente de tipo inter industrial, el IGLL pasó de 0.38, 0.24 y 0.27 en el mismo periodo.

En 2017 Estados Unidos importó 429,666 millones de dólares de la IAA, dos veces más en comparación con 2002; sus importaciones de vehículos de pasajeros y autopartes principales representaron 79.3% de las importaciones de la IAA. El principal proveedor del mercado americano es México, con una cuota de mercado de 30% en 2017 y desde un nivel de 19.8% en 2002.

La proveeduría mexicana se concentra en autopartes principales para la industria ligera y pesada. Por su parte Canadá, Japón y Alemania redujeron su participación de mercado, mientras que China elevó su participación relativa de 1.8% en 2002 a 8.5% en 2017. Casi 95.1% de las importaciones desde China se integran de autopartes.

En contraparte, México importó 86,404 millones de dólares de la IAA en 2017 (2.6 veces más en comparación con 2001). Del monto importado 84% son autopartes del cual 48% corresponden a autopartes principales. En 2001 Estados Unidos era responsable de 68% de las importaciones de la cadena en México, en 2017 su participación se reduce a 51%, frente a ello, China eleva de 0.9 a 9.7% su participación relativa en la canasta importada por México.

Cuadro 2. T-MEC: valor del contenido regional para mercancías automotrices

	Valor del contenido regional (VCR), método de costo neto (en porcentaje)								
	2020	2021	2022	2023		2020	2024	2027	
	Segmento automotriz								
Vehículos de pasajeros (13 sp) y camiones ligeros (2 sp)	66	69	72	75	Camiones pesados (5 sp)	60	64	70	
	Segmento de autopartes:								
Esenciales (15 sp)	66	69	72	75	Principales (38 sp)	60	64	70	
Principales (53 sp)	62.5	65	67.5	70	Complementarias (15 sp)	54	57	60	
Complementarias (28 sp)	62	63	64	65					

sp se refiere a subpartida del Sistema Armonizado (o información a 6 dígitos).

Fuente: elaboración propia con base en la Secretaría de Economía (2019).

El 42% de las importaciones americanas consisten en autopartes principales. En 2002 el 2.7% de las importaciones chinas consistían en autopartes esenciales, en 2017 aumentó su participación hasta alcanzar 10.3%; en contraparte, las autopartes principales representaron en 2002 el 61.3% de las importaciones y en 2017 el 58.6%, mientras que las complementarias pasaron de 35.8% en 2002 a 26.1% en 2017.

Con el propósito de profundizar en el análisis del grado de competencia de la región TLCAN con China en términos de comercio, se recurrió a la metodología desarrollada por Lall y Weiss (2005). El procedimiento consistió en calcular la participación relativa en el mercado de importaciones del TLCAN por principales países de origen y con respecto a China para el periodo 2002-2017.

Posteriormente se obtuvo la diferencia en puntos porcentuales entre las participaciones relativas de ambos años, lo cual permitió identificar cinco tipos de interacciones competitivas entre China con los países del TLCAN: i) “amenaza directa” ocurre cuando China eleva su participación relativa frente a una caída relativa del otro país; ii) “amenaza parcial” ocurre cuando la participación relativa de ambos países crece, pero el crecimiento de China es mayor; iii) “amenaza inversa” se presenta cuando la participación relativa de China disminuye frente a un aumento del otro país; iv) cuando ambas partes pierden participación relativa en el mercado de exportación se habla de una “retirada”; v) cuando ambos países elevan su participación relativa, pero el incremento del otro país es mayor, se dice que China no representa una amenaza.

El análisis de competitividad revela diversas tendencias (ver cuadro 3):

1. En el territorio TLCAN, China ha desplazado directamente a Estados Unidos en 70%

de las exportaciones de la IAA y en 96% del segmento de autopartes, ello es relevante considerando que 70% de las exportaciones americanas al TLCAN son autopartes, mientras que en camiones ligeros Estados Unidos gana terreno frente a China, no obstante, dicho segmento representa apenas el 10% de las exportaciones. China no representa una amenaza para México en 60% de las exportaciones de la IAA y en más de 85% de los segmentos de transporte ligero y de pasajeros. Por otra parte, China ha desplazado total o parcialmente a México en 53.4% de las exportaciones de autopartes, es relevante pues más de 50% de las exportaciones mexicanas en la IAA se constituye de autopartes.

2. En el mercado americano, China no representa una amenaza para México en 59% de las exportaciones de la IAA y particularmente en camiones ligeros y de pasajeros. Por otra parte, China ha desplazado (total o parcialmente) a México en 52.4% de las exportaciones de autopartes y ello es relevante considerando que 54% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se integra por dicho segmento. Por otro lado, 67% de las exportaciones de Canadá al TLCAN se integra de vehículos de pasajeros y de éstas más de 49% están amenazadas por China; también China representa una amenaza para las exportaciones de autopartes de Canadá.

3. En el mercado mexicano, 81.4% y 72.7% de las exportaciones americanas y canadienses respectivamente están en amenaza directa china. Así mismo, 90% y 84% de las exportaciones de ambos países se integran de autopartes, de ellas, 86% y 79% están amenazadas directamente por China. En otras palabras, China desplaza directamente a Canadá y Estados Unidos en el mercado mexicano en el segmento de

autopartes que resulta ser el más dinámico de la cadena.

La creciente competencia en autopartes por parte de China y México en el mercado de Estados Unidos, así como entre China con Estados Unidos y Canadá en el mercado mexicano, se manifestó en el T-MEC, pues se trata justamente de los segmentos que presentan los mayores compromisos por elevar el VCR. Por otro lado, Estados Unidos y Canadá han sido desplazados directamente por China en camiones ligeros dirigidos a México y, Canadá ha sido desplazado por China en el mercado americano y ello se materializó en el T-MEC. Inversamente, México y Canadá aventajan a China en el segmento de vehículos de pasajeros en el mercado americano y Canadá avanza frente a China en México.

El segmento de camiones ligeros eleva en el T-MEC su VCR en 9 puntos, claramente la medida beneficia a Estados Unidos y actúa en contra de México y Canadá.

Es decir, el T-MEC busca elevar el contenido regional en los segmentos de la IAA regional más importantes en valor y dinamismo, sin hacerlo explícito, busca contener el avance de China en América del Norte. No obstante que se ha señalado que, desde una perspectiva de Cadenas Globales de Valor, muchas importaciones chinas tienen su origen en las empresas americanas que maquilan en el país asiático, lo cierto es que las exportaciones chinas a América del Norte han elevado su valor agregado nacional (VAN), *v.gr.*, en 2015 el VAN contenido en las exportaciones de la IAA de China al TLCAN fue de 83.7%, 5.7 puntos porcentuales más en comparación con 2005, por su parte el VAN en las exportaciones intra TLCAN de Estados Unidos fue de 76.3%, un nivel muy similar al de 2005 (OCDE, 2019) (ver cuadro 3).

IV. Propuestas para el nuevo gobierno: 2018-2024

El comercio y la IED en el marco del modelo de desarrollo vigente en México, ha contribuido *grossa modo* a elevar la concentración económica, ha generado débiles encadenamientos productivos y no se ha traducido en procesos de aprendizaje. El aumento de la IED desde 2013 obedeció más a las propias estrategias de las empresas globales que al impulso de las reformas estructurales de 2013-2014. El reto para la administración actual consiste en avanzar en la construcción de una estrategia que garantice que la IED efectivamente contribuya a la transferencia tecnológica, pues se considera que la IED no es buena ni mala *per se*, su potencial depende de la capacidad de los territorios para integrarla a una estrategia de desarrollo económico de largo plazo. Se debe dar prioridad a la inversión que contribuye a la ampliación de capital, además, se deben fomentar los *joint ventures* con el objetivo de que el progreso técnico incorporado en la IED en combinación con esfuerzos en materia de investigación más desarrollo (I+D) y en el marco de una nueva alianza social entre el sector público y el sector privado, se traduzcan en procesos de aprendizaje, innovación e inversión.

La nueva política industrial debe partir de la elaboración de diagnósticos por industrias específicas que permitan identificar a aquellas que serán objeto de intervención. La selección de industrias puede partir de criterios tales como: grado de encadenamientos internos, potencial en materia de innovación y participación en segmentos de cadenas productivas globales. Más que buscar una inserción en industrias terminales, la nueva estrategia debe trazar como meta la inserción de las industrias

y empresas como proveedores de las industrias terminales y dinámicas en la economía mundial. Al respecto se han identificado un grupo de por lo menos 98 clases industriales que pueden ser objeto de diagnósticos específicos.

El grupo de industrias pertenecen *grasso modo* a la metalmecánica (básica y bienes de capital), madera, papel, plástico, calzado, textil, vestido y química, que se caracterizan por trabajar predominantemente para el mercado nacional, son generadoras de empleo, presentan bajos coeficientes de inversión, baja dependencia a insumos intermedios importados y un elevado margen de capacidad ociosa. En corto, las industrias que conforman a la metalmecánica son clave en materia de innovación.

La nueva estrategia con énfasis en el fomento a las industrias con encadenamientos, debe incorporar al T-MEC. Como se argumentó en el artículo, el nuevo acuerdo busca implícitamente contener la acelerada incursión china en la industria autopartes-automotriz, la más dinámica del TLCAN y en caso de ratificación, México se puede beneficiar de la nueva organización industrial impulsada por Estados Unidos. No obstante, la Secretaría de Economía debe evaluar críticamente por lo menos tres escenarios, ello ante el temperamento de Trump. En un escenario optimista de ratificación del T-MEC durante 2019, se puede esperar un aumento considerable de los flujos de inversión (nacional y extranjera) dirigidos a la industria mexicana, con el propósito de cumplir con las nuevas reglas de origen para la industria automotriz.

La industria mexicana bien puede beneficiarse del nuevo contexto y elevar la proveeduría en términos de calidad y cantidad en las metalmecánicas sobre todo de autopartes, aprovechando que dicha industria ha logrado impulsar a empresas de capital nacional.

En el segundo escenario, el T-MEC no se ratifica y Estados Unidos denuncia al TLCAN, pero ambos países se rigen por las reglas de la OMC, que significa que operarían los aranceles nación más favorecida (NMF), el impacto sería manejable pues el arancel efectivo pasaría de 0.07% a 3.29% y apenas siete productos de la industria autopartes-automotriz (que presentan a 0.07% de los productos comerciados) absorberían casi el 50% del incremento arancelario, el cual pudiera ser compensado por alzas en el tipo de cambio real. En el tercer escenario, Estados Unidos sale abruptamente del TLCAN e impone elevados aranceles a las mercancías exportadas desde México. Aquí los impactos serían de proporciones, pues se frenaría abruptamente el comercio y la IED con el principal socio comercial. El nuevo gobierno debe trabajar en un plan B, partiendo de reconocer que en el muy corto plazo es imposible diversificar el comercio con terceros países. En tal escenario, el plan B debe involucrar al grueso de industrias mexicanas cuyo dinamismo se explica a partir del acelerador y cuyo rasgo es el alto margen de capacidad ociosa con que operan. El contexto internacional exige replantear la relación económica de México con China con el propósito de reducir las marcadas asimetrías en comercio. No obstante, que en los últimos años se ha elevado el comercio de México con aquel país los volúmenes son todavía reducidos. La tarea para el gobierno mexicano consiste en avanzar a una estrategia de diversificación del comercio con China y en una estrategia de estímulo a la IED, se reconoce que en el corto plazo la tarea en materia de diversificación no será fácil dada la fuerte dependencia que México tiene con Estados Unidos.

Se puede prever que el escenario optimista de ratificación del T-MEC se convierta en un aliciente para la IED china.

Cuadro 3. “Amenaza china” en la industria autopartes automotriz (IAA) de la región tlcán (2017) (como porcentaje de las importaciones)

		Directa	Parcial	Inversa	Retirada	Sin amenaza (MDD) a/	Importaciones totales (2017) TCPA b/	
Mercado de destino: TLCAN								
Estados Unidos	IAA total	71.0%	1.8%	1.0%	2.6%	20.2%	104,449	2.8%
	Camión ligero	0.0%	0.0%	0.0%	10.3%	89.7%	9,968	5.0%
	Vehículo pasajeros	31.6%	0.0%	0.0%	1.1%	67.3%	17,921	2.4%
	Camión pesado	50.0%	0.0%	11.3%	38.6%	0.0%	3,905	5.9%
	Autopartes	91.6%	2.6%	0.9%	0.0%	0.1%	72,654	2.5%
México	IAA total	13.6%	15.9%	4.7%	2.2%	60.5%	141,495	2.8%
	Camión ligero	0.0%	0.0%	0.0%	13.3%	86.7%	20,390	0.0%
	Vehículo pasajeros	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	96.2%	33,122	5.4%
	Camión pesado	0.0%	0.0%	53.8%	2.8%	43.4%	12,162	7.8%
	Autopartes	23.8%	29.7%	0.1%	0.0%	40.6%	75,822	17.5%
Mercado de destino: Estados Unidos								
México	IAA total	23.5%	5.6%	7.1%	2.0%	58.7%	127,681	7.4%
	Camión ligero	0.0%	0.0%	0.0%	14.0%	86.0%	17,925	7.3%
	Vehículo pasajeros	3.5%	0.0%	0.0%	0.0%	96.5%	30,062	5.4%
	Camión pesado	0.0%	0.0%	64.6%	0.0%	35.4%	10,777	16.9%
	Autopartes	42.1%	10.3%	3.1%	0.0%	38.7%	68,917	7.7%
Canadá	IAA total	58.8%	3.3%	0.6%	2.7%	33.9%	64,894	0.7%
	Camión ligero	97.4%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	33	-30.8%
	Vehículo pasajeros	49.2%	0.0%	0.5%	0.0%	50.2%	43,618	2.3%
	Camión pesado	62.2%	0.0%	0.0%	37.8%	0.0%	1,367	-1.4%
	Autopartes	79.5%	10.8%	0.7%	6.3%	0.5%	19,876	0.8%
Mercado de destino: México								
Estados Unidos	IAA total	81.4%	1.4%	3.7%	3.6%	5.1%	44,004	4.6%
	Camión ligero	96.5%	0.0%	3.5%	0.0%	0.0%	679	-3.6%
	Vehículo pasajeros	35.4%	0.6%	0.0%	0.1%	63.9%	3,529	2.1%
	Camión pesado	8.8%	0.0%	42.1%	49.0%	0.0%	297	10.4%
	Autopartes	85.8%	1.6%	3.7%	3.7%	0.0%	39,500	5.2%
Canadá	IAA total	72.7%	1.8%	0.0%	7.9%	8.9%	2,592	2.5%
	Camión ligero	92.7%	0.0%	0.0%	7.3%	0.0%	5	-20.4%
	Vehículo pasajeros	44.3%	0.0%	0.0%	0.0%	55.7%	372	-5.0%
	Camión pesado	2.6%	0.0%	0.0%	97.4%	0.0%	31	3.4%
	Autopartes	78.5%	2.1%	0.0%	8.0%	1.1%	2,184	6.8%

a/ Millones de dólares; b/ Tasa de crecimiento promedio anual
Fuente: elaboración propia con base en WITS (2019).

Bibliografía

- De Maria y Campos, Mauricio, Lilia Domínguez, Flor Brown y Armando Sánchez. 2013. *El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada. Entorno macroeconómico, desafíos estructurales y política industrial*. UNAM e IBERO Ciudad de México.
- 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, Enrique Dussel Peters (coordinador). *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?*. Red ALC-China, UDUAL, UNAM Y CECHIMEX-FEC-UNAM, México, pp. 245-307.
- Dussel Peters, Enrique. 2000. *Polarizing Mexico. The impact of the liberalization strategy*. Lynne Rienner Publisher, USA.
- Lall, S. y J. Weiss. 2005. “China’s Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002”. *Oxford Development Studies* vol. 33, no. 2.
- Ortiz Velásquez, Samuel. 2019. “El comercio exterior de México con Estados Unidos y China: efectos en la conducta de la inversión física de la industria mexicana”. *Revista Comercio Exterior* (Bancomext), en prensa.
- Secretaría de Economía. 2018. Resultados de la modernización del acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canadá. Textos del tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC). [<https://www.gob.mx/tlcan/acciones-y-programas/resultados-de-la-modernizacion-del-acuerdo-comercial-entre-mexico-estados-unidos-y-canada?state=published>]. Fecha de consulta 21.03.2019.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). 2019. Trade in Value-Added (TiVA). [<http://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>]. Fecha de consulta 21.03.2019.
- World Integrated Trade Solution (WITS). 2019. [<https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>]. Fecha de consulta: 29.03.2019.

