

Impacto del Acuerdo de Asociación Transpacífico: Retos y Oportunidades para el Sector de Autopartes

I.	Introducción.....	3
II.	Situación de los principales mercados.....	6
	a. Mercado de México.....	6
	b. Mercado de EE.UU.	13
III.	Identificación de un grupo de productos representativos para un análisis puntual.....	20
	a. Mercado de México.....	20
	b. Mercado de EE.UU.	24
IV.	Análisis del impacto de las disciplinas en materia de Acceso a Mercados del TPP para el Sector de Autopartes	29
	a. Acceso a Mercados.....	29
	i. Desgravación Arancelaria.....	29
	ii. Reglas de Origen, Certificación y Procedimientos de Verificación	31
	iii. Trato Nacional	39
	iv. Restricciones no Arancelarias	40
	v. Licencias de Importación	40
	b. Otras disciplinas del TPP con incidencia en el Sector de Autopartes	40
	i. Coexistencia del TPP y otros Acuerdos.....	40
	ii. Administración Aduanera y Facilitación Comercial	41
	iii. Empresas del Estado y Monopolios Designados	42
	iv. Laboral	45
	v. Medio ambiente	46
	vi. Medidas de Emergencia	48
	vii. Prácticas Desleales de Comercio.....	50
	viii. Solución de Controversias	52
	ix. Adhesión de Nuevos Miembros	53

V.	Principales oportunidades que el TPP representaría para el Sector de Autopartes	55
a.	Exportaciones	56
i.	Directas: Exportaciones destinadas a los países TPP	56
ii.	Indirectas: Insumos que se podrían incorporar en las exportaciones de EE.UU. a países del TPP.....	66
b.	Otras oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad generadas por el TPP	78
VI.	Principales retos que el TPP impondría al sector de Autopartes	85
a.	Condiciones de acceso al mercado de EE.UU. pactadas en el TPP para competidores de México.	85
b.	Impacto de condiciones de origen para competidores de México no miembros del TPP.....	87
VII.	Capacitación al sector sobre el impacto del TPP.....	88
a.	Modificaciones regulatorias como resultado de la entrada en vigor del TPP.....	89
b.	Oportunidades que generaría el TPP	90
c.	Retos que emanarían del TPP	90
VIII.	Conclusiones	92

I. Introducción

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) fue negociado por México y 11 países de más de tres continentes: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, EE.UU., Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. La conclusión de las negociaciones se anunció el 5 de octubre de 2015, luego de 35 rondas de negociación celebradas. El Acuerdo se firmó el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda.

La eventual entrada en vigor de esta iniciativa implicaría la creación del acuerdo de libre comercio más ambicioso que se ha negociado a la fecha. Los 12 países que conforman el TPP representan cerca del 40% del PIB mundial y 25% del comercio internacional.

En el caso de EE.UU., principal mercado de exportación de los productos mexicanos del sector, más del 40% de su comercio estaría regulado por un tratado de libre comercio único; mientras que China no se beneficiaría de un TLC que representa más del 33% de su comercio.

Adicionalmente a la diversidad de su membresía, el Acuerdo prevé mayor profundidad en las disciplinas comerciales tradicionalmente incluidas en este tipo de instrumentos: acceso a mercados de bienes y servicios, inversión, propiedad intelectual, obstáculos técnicos al comercio, reglas de origen específicas, compras de gobierno, comercio transfronterizo de servicios, y solución de controversias.

EL TPP representa para México, formar parte del esfuerzo de integración comercial más ambicioso hasta el momento; así como, formar parte de la pieza fundamental en la relación económica con Asia, la zona más dinámica del mundo.

Una vez en vigor, permitiría que los exportadores mexicanos: a) exportar a países con los que México actualmente no tiene TLC's, y b) aprovechar su inserción de insumos en las cadenas de valor de EE.UU. para posteriormente exportar a los países de la región del TPP con la preferencia arancelaria prevista en el Acuerdo.

De igual manera, el Acuerdo podría generar otras oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad, por ejemplo, el acceso a insumos para el sector a mejores precios o en condiciones administrativas menos onerosas.

Sin embargo, así como el Acuerdo proporciona beneficios indiscutibles en relación con la mejora de su posicionamiento estratégico representa también un reto importante, en virtud de la competencia que podría generar la liberalización arancelaria en el mercado estadounidense o bien, a partir del impacto en las condiciones de origen para competidores de México no miembros del TPP.

Este estudio tiene por objeto analizar las disciplinas que regularían las relaciones comerciales en el sector de autopartes en los países miembros del TPP una vez que éste entre en vigor; así como evaluar el impacto que la apertura prevista en el Acuerdo tendría en esta industria.

El estudio contiene ocho secciones. El segundo de ellos analiza la situación de las autopartes en los mercados de México y EE.UU., evaluando especialmente el comportamiento de las importaciones mexicanas y estadounidenses en sus respectivos mercados.

En la tercera sección se selecciona un grupo de productos que podrían enfrentar mayores afectaciones por el TPP y con mayor relevancia para los sectores analizados. Este grupo de productos se determinó en conjunto con la Industria Nacional de Autopartes (INA) y fue insumo para el análisis de la siguiente sección así como para la parte de identificación de retos.

La cuarta sección del estudio analiza las disciplinas que regularían el acceso a mercado de autopartes y aquellas de carácter horizontal que incidirían en los sectores objetos del presente documento.

En la quinta y sexta sección se presenta un análisis sobre las oportunidades y retos que el TPP representa para el sector.

Finalmente, en el séptimo y octavo apartado, se desarrollan una serie de recomendaciones en materia de capacitación al sector a la luz de los resultados del presente estudio y las conclusiones correspondientes.

II. Situación de los principales mercados.

a. Mercado de México

La industria automotriz, tanto como la terminal como la de autopartes, tiene un peso importante dentro del sector manufacturero mexicano. De igual manera, esta industria mantiene un dinamismo trascendental en el comercio internacional. Por tal motivo, de acuerdo con datos de ProMéxico, 90 de las 100 empresas de autopartes más importantes en el mundo tienen presencia en nuestro país.

Es uno de los mejores ejemplos de integración de América del Norte y México es sin duda una respuesta para mantener la competitividad de EE.UU. en mercados internacionales.

La relevancia de la industria automotriz en el país se ve reflejada en los principales indicadores de la economía participando con el 3.0% del Producto Interno Bruto (PIB), el 17.8% de la producción manufacturera y 18.6% de la Inversión Extranjera Directa (IED) en 2015.

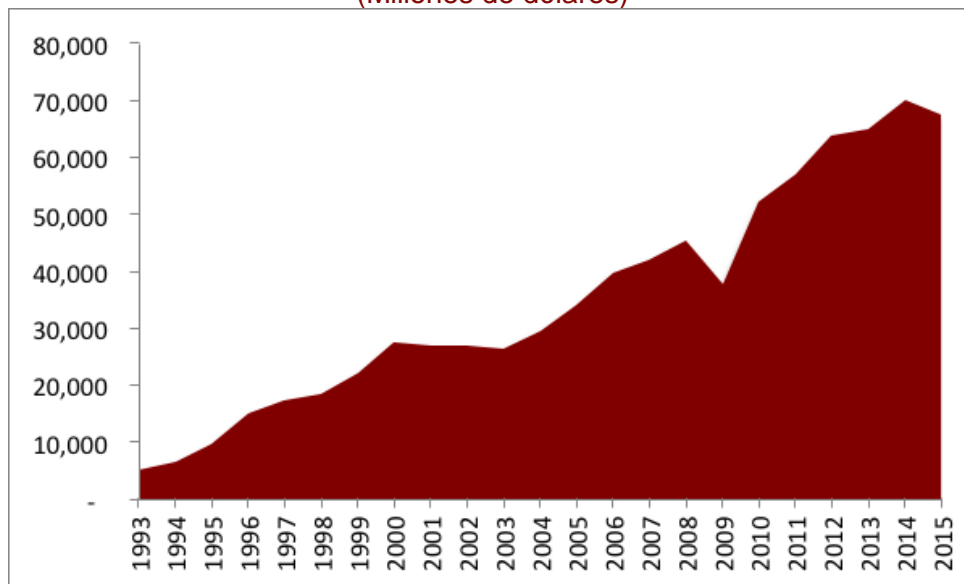
México al ser un importante productor de autopartes, juega un papel protagónico en el comercio internacional de estos bienes. Ocupa el sexto lugar en la producción mundial de autopartes, tan solo por detrás de China, Japón, EE.UU., Alemania y Corea del Sur con una producción de alrededor de 81 mil millones de dólares durante 2015.

A más de 2 décadas de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la industria automotriz ha sido una de las ramas manufactureras del país que ha aprovechado los beneficios del intercambio comercial y la liberalización de los bienes en la región de Norteamérica.

Derivado de esto, las importaciones mexicanas totales de autopartes¹ han registrado una tendencia creciente durante el periodo 1993 – 2015.

A partir del TLCAN y de la posición estratégica geográfica de México, el sector se ha integrado en las cadenas de valor en América del Norte. En este lapso, el incremento en las compras externas ha sido de 12.4%, anual en promedio, porcentaje superior al registrado por las importaciones totales de México: 8.5% (todos los sectores). Ver: **Gráfica 1**

Gráfica 1
Importaciones México – Sector Autopartes
(Millones de dólares)



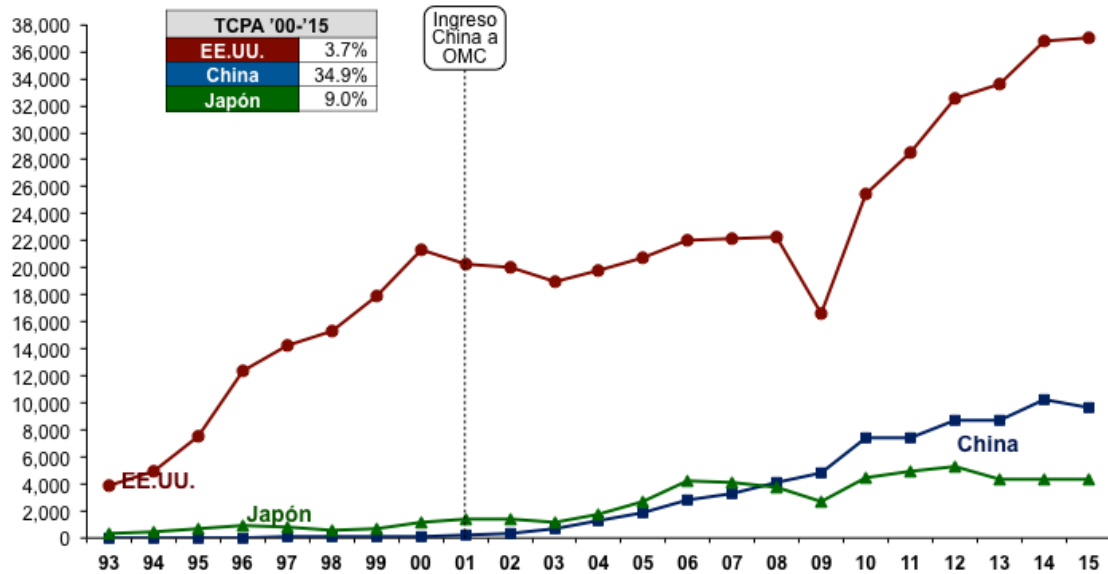
Elaborado por IQOM con datos de SE.

El TLCAN ha servido como herramienta para impulsar un ambiente propicio para los negocios en la región, con lo que se ha logrado profundizar la integración de los procesos productivos del sector automotriz y autopartes entre México y EE.UU.

¹ Vector utilizado contiene 607 fracciones arancelarias, repartidas en 9 capítulos del Sistema Armonizado. Ver Anexo – Selección Muestra – Autopartes

Derivado en buena medida de las preferencias arancelarias negociadas en el marco de dicho Acuerdo, el intercambio de mercancías entre las dos naciones es muy relevante. A la fecha, las importaciones mexicanas de productos provenientes del mercado norteamericano han registrado un incremento de 3.7% anual, en promedio desde el año 2000, alcanzando niveles de \$37,065 millones de dólares durante 2015. Ver: **Gráfica 2**.

Gráfica 2
Importaciones México – Sector Autopartes
 (Millones de dólares)



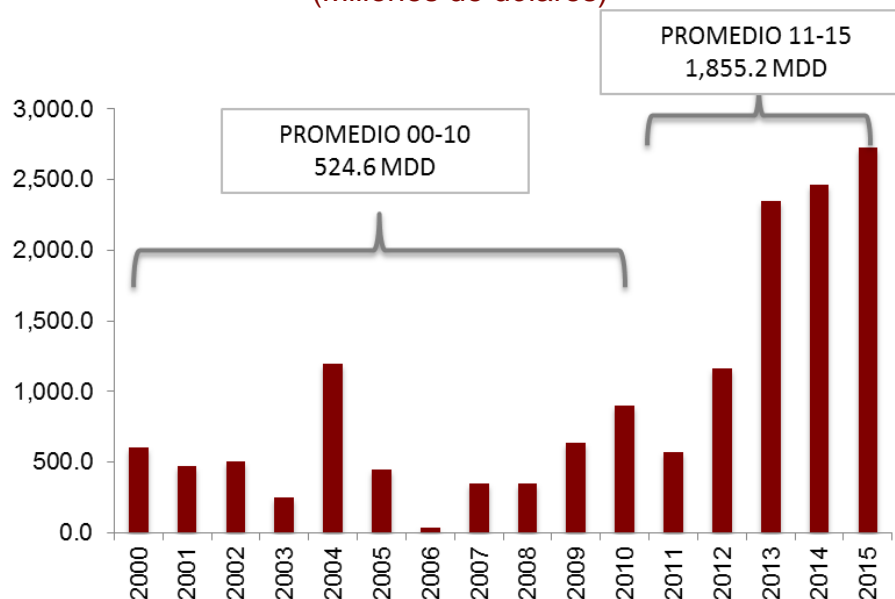
Elaborado por IQOM con datos de SE.

El aumento observado a partir de 1994 en las importaciones mexicanas provenientes de EE.UU. fue consecuencia de la reestructuración productiva de la región. Los fabricantes estadounidenses de automóviles trasladaron parte de su producción hacia Canadá y México, aprovechando las ventajas

competitivas que ofrecen dichos países y los beneficios otorgados en el TLCAN en materia de inversión².

En los últimos años, la Inversión Extranjera Directa (IED) en México y destinadas al sector automotriz ha sufrido una importante transformación. De 2011 a 2015 en promedio las empresas de la industria automotriz han invertido en México más de 1,800 millones de dólares. Lo que demuestra el alto nivel de integración e Ver: **Gráfica 3**.

Gráfica 3
IED hacia México en la Industria Automotriz.
(Millones de dólares)



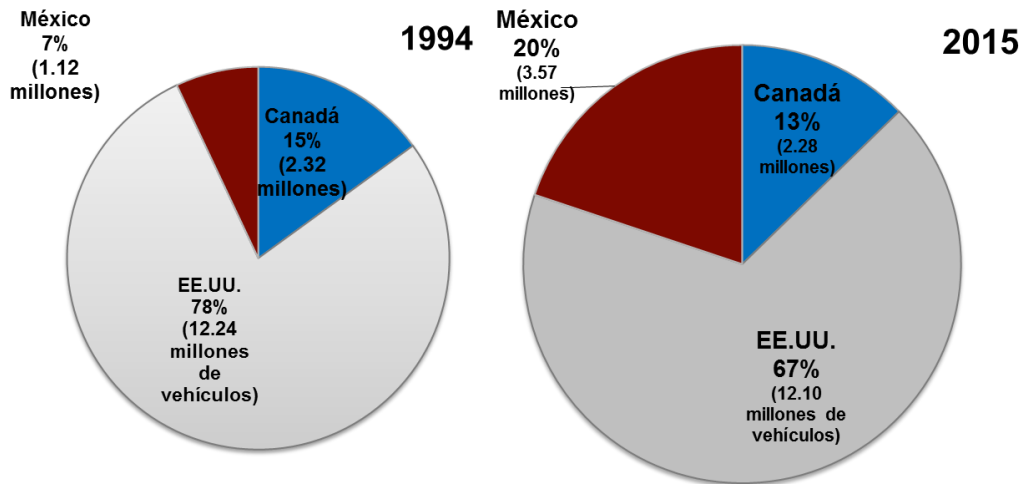
Elaborado por IQOM con datos de SE.

Las cifras de producción de automóviles en México reflejan esta situación. Mientras en 1993 existían 10 plantas de fabricación de vehículos (5 marcas) 22 años después hay presencia de 18 plantas correspondientes a 8 marcas

² Capítulo 11 del TLCAN en materia de inversión que garantiza la protección a las inversiones estadounidenses bajo los mayores estándares y establece un mecanismo de solución de controversias inversionista – Estado.

automotrices. En 2015, México produjo más de 3 millones de automóviles (20% de la producción en la región TLCAN). Ver: **Gráfica 4**.

Gráfica 4
Producción de automóviles: Región TLCAN



TLCAN: 15.68 millones de vehículos.

TLCAN: 17.95 millones de vehículos

Elaborado por IQOM con datos de AMIA

La creciente producción de vehículos se ha traducido en un importante incremento en la demanda de insumos provenientes tanto de EE.UU. como de otros proveedores.

China, el segundo proveedor de México ha incrementado su participación en las importaciones del sector, especialmente a partir de su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Mientras en el año 2000, previo a su ingreso a dicho organismo no figuraba como proveedor, en 2015 concentró el 14% de las compras externas mexicanas. En este sentido, durante el periodo 2000-2015, la compras provenientes de dicho país han crecido a una tasa de 34.9% anual en promedio. La mercancía proveniente del país asiático alcanzó los \$9,645 millones de dólares durante 2015. Ver:

Tabla 1.

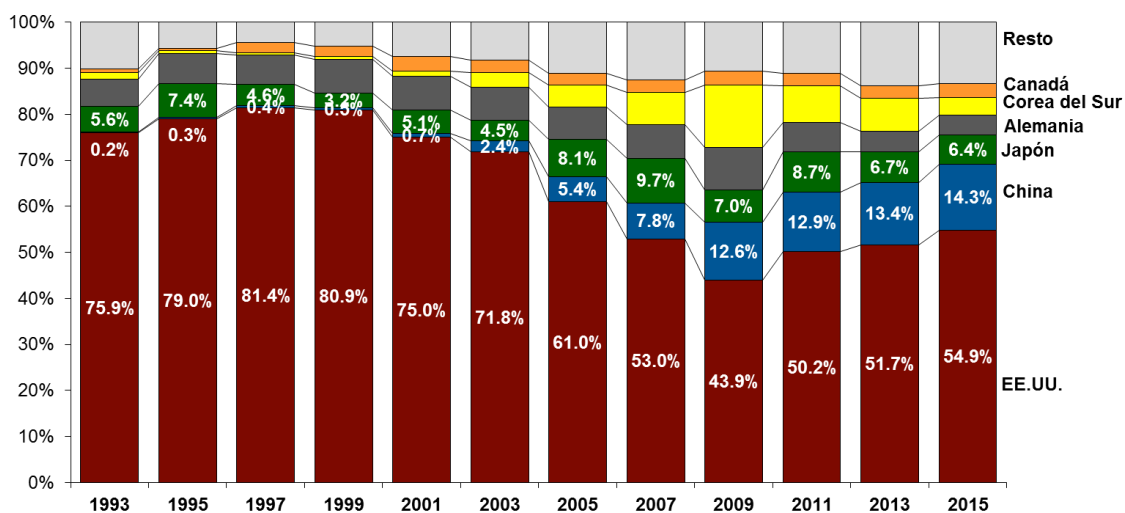
Tabla 1
Importaciones México. Sector Autopartes
(Millones de dólares)

No.	País	1993	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00 - 15	TCPA 10 - 15
1	EE.UU.	3,881	21,385	20,746	25,402	28,569	32,595	33,625	36,767	37,065	76%	77%	61%	49%	55%	3.7%	7.8%
2	China	10	108	1,839	7,356	7,367	8,690	8,741	10,261	9,645	0%	0%	5%	14%	14%	34.9%	5.6%
3	Japón	287	1,189	2,754	4,413	4,940	5,292	4,375	4,382	4,328	6%	4%	8%	8%	6%	9.0%	-0.4%
4	Alemania	304	2,142	2,420	3,251	3,659	3,865	2,929	3,022	2,861	6%	8%	7%	6%	4%	1.9%	-2.5%
5	Corea del Sur	68	209	1,604	4,790	4,552	4,181	4,621	4,483	2,604	1%	1%	5%	9%	4%	18.3%	-11.5%
6	Canadá	39	915	884	1,559	1,491	1,717	1,809	1,962	2,023	1%	3%	3%	3%	3%	5.4%	5.3%
7	Taiwán	50	139	432	1,148	919	1,057	1,205	1,135	945	1%	1%	1%	2%	1%	13.7%	-3.8%
8	Brasil	120	300	797	983	1,185	1,221	1,085	925	851	2%	1%	2%	2%	1%	7.2%	-2.8%
9	Italia	26	84	178	281	565	605	736	782	749	1%	0%	1%	1%	1%	15.8%	21.7%
10	Tailandia	2	19	97	243	290	387	499	574	646	0%	0%	0%	0%	1%	26.6%	21.6%
Top 10		4,788	26,488	31,750	49,427	53,537	59,610	59,624	64,294	61,717	94%	96%	93%	95%	91%	5.8%	4.5%
Total		5,113	27,612	34,018	52,295	56,942	63,741	65,059	70,116	67,560	100%	100%	100%	100%	100%	6.1%	5.3%

Elaborado por IQOM con datos de SE.

En relación al resto de los proveedores en el mercado mexicano, existen también importaciones de productos originarios de Japón, Alemania y Corea del Sur que en conjunto concentraron, en 2015, el 14% de las compras mexicanas de autopartes (\$9,793 millones de dólares). Ver: **Gráfica 5**

Gráfica 5
Participación en Importaciones México – Sector Autopartes
(%)



Elaborado por IQOM con datos de SE.

Los principales productos importados al mercado mexicano incluyen motores, ensambles de pantalla, cajas de cambio, partes para carrocerías, asientos y motores de émbolos, entre otros. 10 productos concentraron el 40% de las importaciones de autopartes en el 2015. Ver: **Tabla 2**.

Tabla 2
Principales productos importados por México – Sector Autopartes
(Millones de Dólares)

No.	Fracción arancelaria	Descripción	1993	2000	2005	2010	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	84082001	Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos	164	1,113	1,955	2,264	4,683	3%	4%	6%	4%	7%	10%	16%
2	85299010	Ensamblés de pantalla plana	6	0	209	7,874	3,655	0%	0%	1%	15%	5%	102%	-14%
3	87082999	Las demás partes y accesorios para carrocerías	90	2,609	2,096	2,160	3,595	2%	9%	6%	4%	5%	2%	11%
4	87084099	Las demás cajas de cambio	0	115	303	2,106	3,105	0%	0%	1%	4%	5%	25%	8%
5	39269099	Las demás manufacturas de plástico	1,213	2,783	2,362	3,204	2,724	24%	10%	7%	6%	4%	0%	-3%
6	87089999	Las demás partes y accesorios para automóviles	27	2,059	2,065	1,995	2,550	1%	7%	6%	4%	4%	1%	5%
7	84099199	Las demás partes para motores de embolo	39	847	946	1,352	2,209	1%	3%	3%	3%	3%	7%	10%
8	85444904	Conductores eléctricos de cobre, aluminio o sus aleaciones	92	678	939	1,183	1,717	2%	2%	3%	2%	3%	6%	8%
9	94019001	Partes para asientos	63	543	481	701	1,308	1%	2%	1%	1%	2%	6%	13%
10	87085099	Las demás partes para asientos	42	1,649	895	763	1,193	1%	6%	3%	1%	2%	-2%	9%
Subtotal TOP 10			1,738	12,395	12,250	23,601	26,739	34%	45%	36%	45%	40%	5%	3%
TOTAL			5,113	27,612	34,018	52,295	67,560	100%	100%	100%	100%	100%	6%	5%

Elaborado por IQOM con datos de SE.

b. Mercado de EE.UU.

EE.UU. fue hasta 2007, el productor más importante de automóviles en el mundo. Posterior a dicho año, y derivado de la crisis mundial registrada en 2009 que tuvo como consecuencia la quiebra de las principales armadoras estadounidense, China se posicionó como el líder en la producción mundial de vehículos. Ver: **Tabla 3**.

Tabla 3
Producción mundial de automóviles
(Millones de automóviles)

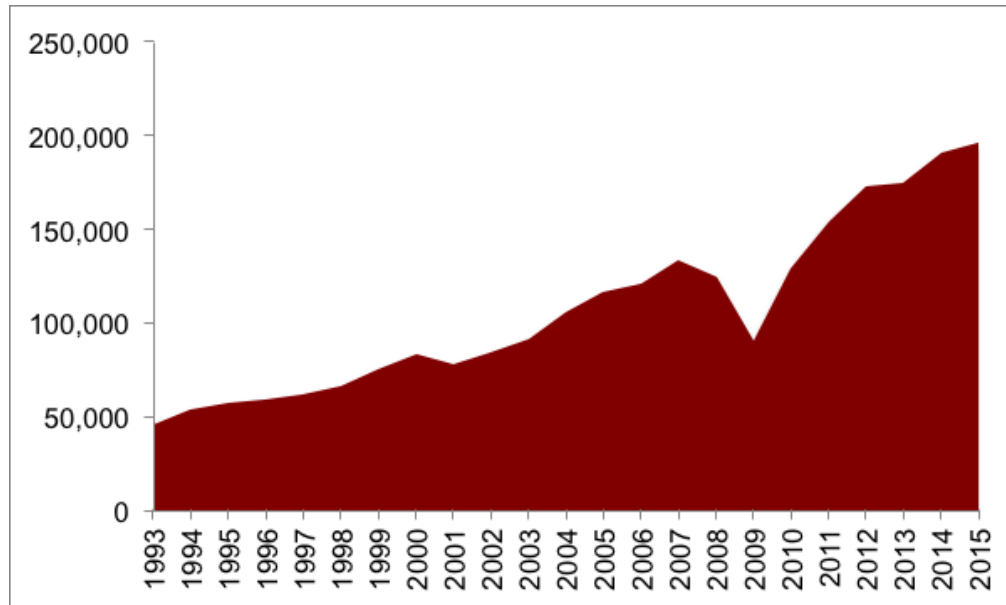
No.	País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 00	Part. 15	TCPA 00 - 15
1	China	2.1	2.3	3.3	4.4	5.2	5.7	7.2	8.9	9.3	13.8	18.3	18.4	19.3	22.1	23.7	24.5	3%	27%	17.9%
2	EE.UU.	12.8	11.4	12.3	12.1	12.0	11.9	11.3	10.8	8.7	5.7	7.7	8.7	10.3	11.1	11.7	12.1	22%	13%	-0.4%
3	Japón	10.1	9.8	10.3	10.3	10.5	10.8	11.5	11.6	11.6	7.9	9.6	8.4	9.9	9.6	9.8	9.3	17%	10%	-0.6%
4	Alemania	5.5	5.7	5.5	5.5	5.6	5.8	5.8	6.2	6.0	5.2	5.9	6.1	5.6	5.7	5.9	6.0	9%	7%	0.6%
5	Corea del Sur	3.1	2.9	3.1	3.2	3.5	3.7	3.8	4.1	3.8	3.5	4.3	4.7	4.6	4.5	4.5	4.6	5%	5%	2.6%
6	India	0.8	0.8	0.9	1.2	1.5	1.6	2.0	2.3	2.3	2.6	3.6	3.9	4.2	3.9	3.8	4.1	1%	5%	11.5%
7	México	1.9	1.8	1.8	1.6	1.6	1.7	2.0	2.1	2.2	1.6	2.3	2.7	3.0	3.1	3.4	3.6	3%	4%	4.2%
8	España	3.0	2.8	2.9	3.0	3.0	2.8	2.8	2.9	2.5	2.2	2.4	2.4	2.0	2.2	2.4	2.7	5%	3%	-0.7%
9	Brasil	1.7	1.8	1.8	1.8	2.3	2.5	2.6	3.0	3.2	3.2	3.4	3.4	3.4	3.7	3.1	2.4	3%	3%	2.5%
10	Canadá	3.0	2.5	2.6	2.6	2.7	2.7	2.6	2.6	2.1	1.5	2.1	2.1	2.5	2.4	2.4	2.3	5%	2%	-1.7%
	TLCAN	18	16	17	16	16	16	16	15	13	9	12	13	16	17	17	18	30%	20%	0.1%
	TOP 10	44	42	44	46	48	49	52	54	52	47	60	61	65	68	71	72	75%	78%	3.3%
	TOTAL	59	57	59	61	65	68	70	74	71	62	78	80	85	88	90	91	100%	100%	2.9%

Elaborado por IQOM con datos de la International Organization of Motor Vehicle Manufacturers.

Sin embargo, en los últimos años EE.UU. ha mostrado señales de recuperación y ha alcanzado sus niveles previos a la crisis.

Este comportamiento a su vez se ha visto reflejado en la compra de autopartes destinadas a la producción de bienes finales. En los últimos 15 años, las compras externas de autopartes se incrementaron 136%. **Gráfica 6**.

Gráfica 6
Importaciones EE.UU. Totales – Sector Autopartes
 (Millones de dólares)

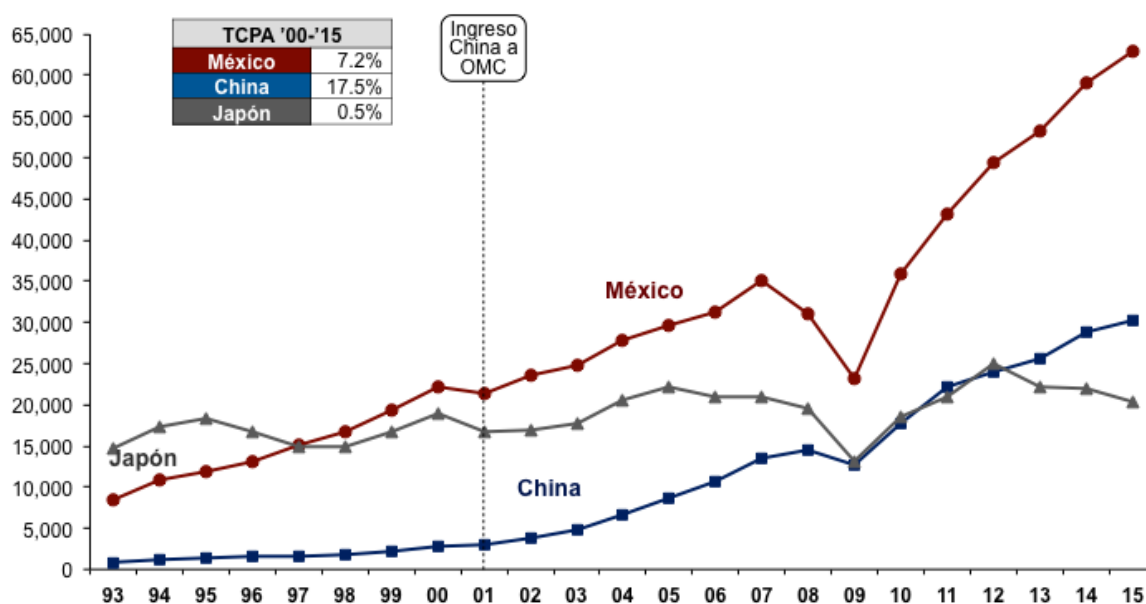


Elaborado por IQOM con datos del USITC.

Compartir frontera con México, le ha permitido a la industria estadounidense establecer un sistema de eficiencia de costos de producción, logísticos e inventarios. Esta cercanía ha permitido integrar procesos productivos permitiendo la disponibilidad de insumos, de manera rápida y oportuna entre ambos países.

Por esta razón, México se ha convertido en el proveedor del mercado de autopartes estadounidense. Durante los últimos 15 años, las compras de autopartes mexicanas destinadas a la industria automotriz de EE.UU. ha registrado un crecimiento 7.2% en promedio anual. Ver: **Gráfica 7.**

Gráfica 7 Importaciones EE.UU. – Sector Autopartes (Millones de dólares)



Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

A más de 20 años de que entró en vigor el TLCAN, México pasó de ser el tercer proveedor en 1993 a ocupar el primer puesto dentro de las compras estadounidenses en 2015, por encima de China, Japón y Canadá. En este año, las ventas externas de autopartes mexicanas a los EE.UU. ascendieron a \$62,976 millones de dólares; monto 108% superior al observado por su principal competidor, China (\$30,327 millones de dólares). Ver: **Tabla 4.**

Tabla 4
Importaciones EE.UU. – Sector Autopartes.
 (Millones de dólares)

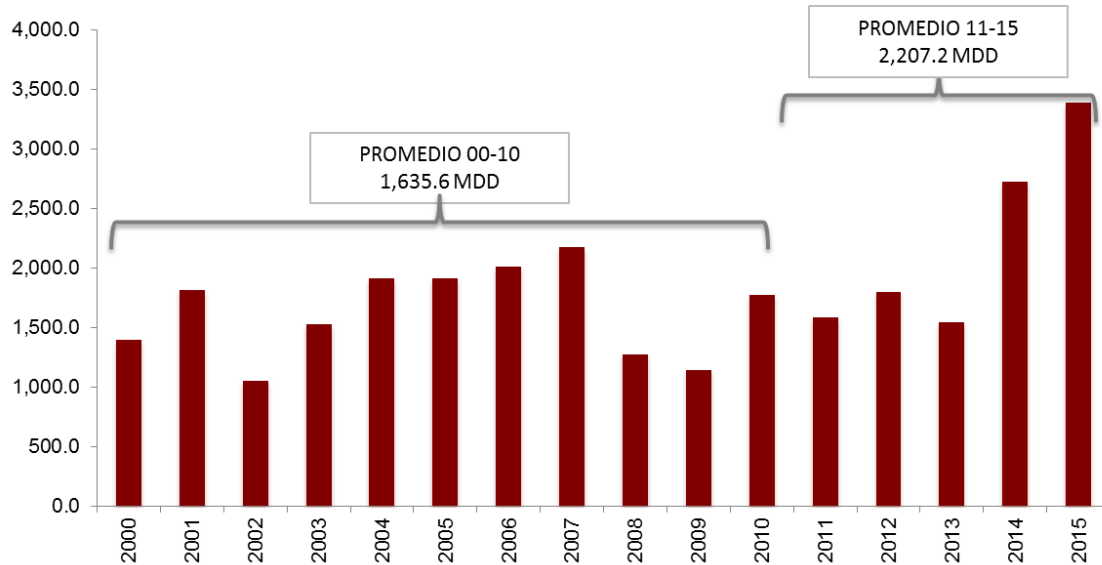
No.	País	1993	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00 - 15	TCPA 10 - 15
1	México	8,385	22,082	29,607	35,975	43,157	49,439	53,210	59,056	62,976	19%	27%	26%	28%	32%	7.2%	11.8%
2	China	863	2,707	8,747	17,782	22,237	23,956	25,661	28,864	30,327	2%	3%	8%	14%	15%	17.5%	11.3%
3	Japón	14,794	18,922	22,080	18,456	20,940	24,966	22,240	21,899	20,303	33%	23%	19%	14%	10%	0.5%	1.9%
4	Canadá	9,650	17,980	21,982	16,963	18,339	19,382	18,909	20,187	19,732	21%	22%	19%	13%	10%	0.6%	3.1%
5	Alemania	2,846	5,196	8,764	9,712	12,268	13,666	13,602	14,727	15,215	6%	6%	8%	8%	8%	7.4%	9.4%
6	Corea del Sur	674	1,416	3,257	5,736	7,390	8,796	9,208	10,032	10,461	1%	2%	3%	4%	5%	14.3%	12.8%
7	Taiwán	1,054	1,579	2,389	2,910	3,330	3,570	3,732	3,971	4,266	2%	2%	2%	2%	2%	6.8%	7.9%
8	Tailandia	297	578	898	1,833	2,063	2,221	2,111	2,585	2,935	1%	1%	1%	1%	1%	11.4%	9.9%
9	Italia	650	1,160	1,912	1,862	2,470	2,703	2,704	3,137	2,900	1%	1%	2%	1%	1%	6.3%	9.3%
10	Reino Unido	1,073	2,100	2,250	2,137	2,647	2,999	2,855	3,048	2,855	2%	3%	2%	2%	1%	2.1%	6.0%
	Top 10	40,287	73,720	101,888	113,367	134,842	151,698	154,233	167,507	171,971	89%	89%	88%	88%	88%	5.8%	8.7%
	World	45,213	82,922	116,034	128,709	154,238	172,289	174,428	190,296	195,870	100%	100%	100%	100%	100%	5.9%	8.8%

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Como resultado de la integración económica propiciada por TLCAN, México ha incrementado su participación de manera continua en el mercado estadounidense. Durante 2015, los productos mexicanos alcanzaron el 32% del mercado de EE.UU.

La relevancia de las autopartes mexicanas para la industria automotriz estadounidense queda demostrada al observar la IED en el sector. Para satisfacer la creciente demanda de insumos a precios competitivos, las empresas extranjeras han decidido invertir en plantas productivas en México. En los últimos años México ha recibido en promedio 2,207 millones de dólares en IED para el sector objeto de análisis. Ver: **Gráfica 8.**

Gráfica 8
IED hacia México en el sector de autopartes.
 (Millones de dólares)

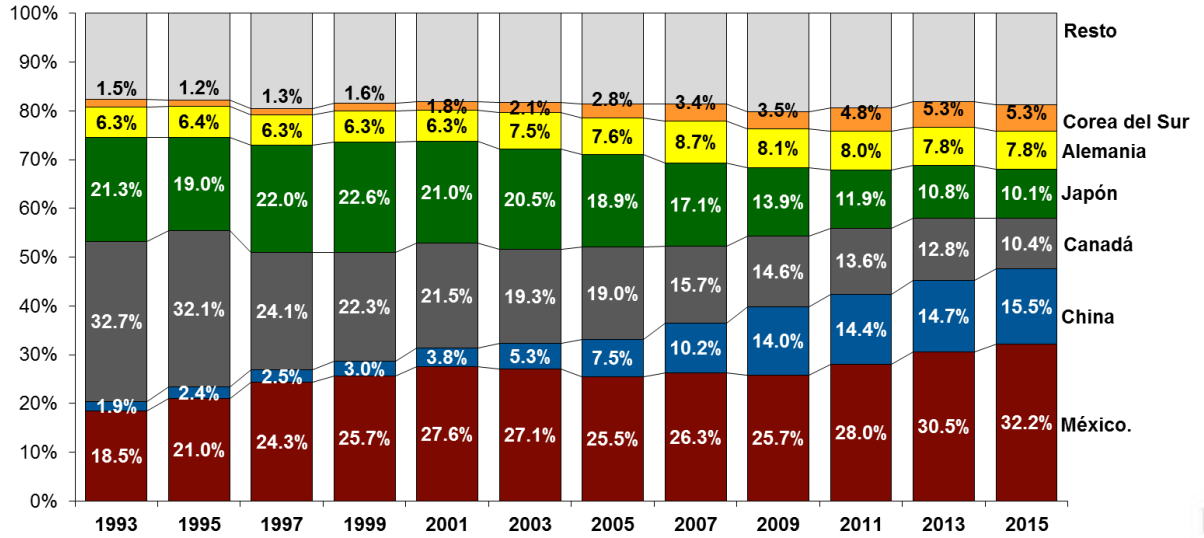


Elaborado por IQOM con datos de SE.

La recuperación del sector automotriz estadounidense se ha traducido no solo en un aumento de las compras de autopartes mexicanas, sino en las originarias de otras partes del mundo, tal es el caso de las mercancías provenientes de China, Japón y Canadá.

Sin embargo, éstos dos últimos han sido los principales países perdedores ante el incremento de las compras de productos mexicanos y chinos. Mientras en el año 1993, ambos países concentraban el 45% del mercado estadounidense, actualmente representan el 20% de las compras de EE.UU. Ver: **Gráfica 9.**

Gráfica 9
Participación en Importaciones EE.UU. – Sector Autopartes
 (%)



Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Las partes para carrocería, los juegos de cables para bujías y los motores de émbolo alternativo son algunos de los principales productos exportados por México al mercado estadounidense. En 2015, las 10 principales mercancías representaron el 33% de las compras de EE.UU. originarias de nuestro país.

Ver: **Tabla 5.**

Tabla 5
Principales productos importados por EE.UU. origen México – Sector
Autopartes
(Millones de Dólares)

No.	Fracción arancelaria	Descripción	1993	2000	2005	2010	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10- 15
1	8708295060	Other body stampings.	-	5,028	7,257	7,235	12,442	0%	6%	6%	-	6%	6%	11%
2	8544300000	Ignition wiring sets and other wiring sets of a kind used in vehicles, aircraft or ships	2,519	5,145	5,797	5,899	10,551	6%	6%	5%	-	5%	5%	12%
3	8708998180	Other parts for power trains	-	-	-	5,250	7,750	0%	0%	0%	-	4%	-	8%
4	8407344800	Other Spark-ignition reciprocating or rotary internal combustion piston engines Of a cylinder capacity exceeding 2,000	-	6,564	7,004	5,094	6,635	0%	8%	6%	-	3%	0%	5%
5	8708401110	Gear boxes and parts thereof for vehicles for the transport of people	-	-	-	3,999	5,883	0%	0%	0%	-	3%	-	8%
6	9401901085	Other Parts Of seats of a kind used for motor vehicle	-	-	2,229	2,667	5,292	0%	0%	2%	-	3%	-	15%
7	3926909995	Other articles of plastics and articles of other material	-	-	-	-	4,290	0%	0%	0%	-	2%	-	-
8	8409915085	Parts suitable for use solely or principally with spark-ignition internal combustion piston engines	-	-	-	2,567	3,892	0%	0%	0%	-	2%	-	9%
9	8543709650	Other machines and apparatus:	-	-	-	2,060	3,492	0%	0%	0%	-	2%	-	11%
10	8708996890	Other parts for power trains	-	-	-	3,312	3,441	0%	0%	0%	-	2%	0%	1%
Subtotal TOP 10			2,519	16,737	22,286	38,083	63,668	6%	20%	19%	-	33%	9%	11%
TOTAL			45,213	82,922	116,034	-	195,870	100%	100%	100%	-	100%	6%	-

Elaborado por IQOM con datos del USITC.

III. **Identificación de un grupo de productos representativos para un análisis puntual.**

De acuerdo a lo establecido en el plan de trabajo, la primera tarea de este estudio consistió en identificar un grupo de autopartes con objeto de concentrar el análisis del impacto de las disciplinas en materia de acceso a mercados del TPP. El análisis busca enfocarse en aquellos productos con mayor sensibilidad para las empresas productoras mexicanas.

El análisis para la selección de productos se realizó al mayor nivel de detalle disponible, esto es, a nivel fracción arancelaria (8 dígitos del Sistema Armonizado en el caso de México y 10 dígitos en el caso de EE.UU.).

La muestra obtenida resulta de la revisión de la situación actual de cada producto, así como de su sensibilidad frente la competencia de los países TPP.

a. Mercado de México

En 2015, México realizó importaciones de autopartes por un monto de \$67,560 millones de dólares en 525 fracciones arancelarias a 8 dígitos. De este grupo, 117 fracciones arancelarias contabilizaron el 90% de dicho universo y equivalente a \$61,108 millones de dólares. 79 de estas fracciones actualmente gozan de libre acceso al mercado mexicano; esto es, están exentas del pago de aranceles de Nación Más Favorecida (NMF³) sin importar el país de origen de la mercancía. Ver: **Tabla 6.**

³ Arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones entre los países miembros de la OMC

Tabla 6
Distribución arancelaria de los productos que representan el 90% de las importaciones mexicanas de autopartes.
 (Millones de Dólares)

Nivel arancel NMF	No. Fracciones	Valor de importación
Exento	79	\$41,305
5	24	\$16,327
10	3	\$471
15	11	\$3,006
Total	117	\$61,108

Elaborado por IQOM con datos de la SE.

Debido a la presencia de productos libres de arancel, el universo de análisis para el sector se redujo a 38 fracciones con arancel positivo que concentraron en 2015, el 29% del total importado (\$19,803 millones de dólares). A continuación, en la **Gráfica 10**, se ilustra los resultados del ejercicio descrito anteriormente.



Elaborado por IQOM

Una vez definido el universo de análisis para el sector, se elaboró una matriz de impacto que permitió identificar, distribuir y priorizar los productos más sensibles para la industria ante la potencial entrada en vigor del TPP. Esta matriz tiene como objetivo determinar los productos sensibles en los cuales concentrar el análisis, permitiendo establecer los factores críticos (análisis de

variables de forma interrelacionada) que tendrán influencia en la estimación del impacto derivado del TPP.

Para su construcción, se definieron dos variables de relevancia: en el eje horizontal, se considera el nivel de arancel NMF en México y en el eje vertical, el monto de importación total por fracción arancelaria.

En total se definieron 9 cuadrantes al interior de la matriz, y se replicó un semáforo para identificar los cuadrantes críticos. En color verde se muestran los cuadrantes de bajo impacto, (aranceles de 5%). En amarillo aquellos de impacto medio, en donde el nivel de protección incrementa a 10%. En rojo se consideraron los productos que tendrían mayor afectación a causa del TPP, derivado del elevado nivel de protección arancelaria actual (15%).

Como resultado del análisis de la matriz, se identificaron 14 fracciones con aranceles iguales o superiores a 10%, ubicadas en los cuadrantes de medio y alto impacto, y con un valor de \$3,477 millones de dólares en importaciones anuales de México. Ver: **Gráfica 11**

Gráfica 11
Matriz monto importado fracciones analizadas vs protección. Sector Autopartes
(Número de fracciones)

Valor de importación de México	Nivel de protección. Arancel NMF			Total
	5%	10%	15%	
Más de 500 millones USD	7 fracciones 1 12,283 millones USD (62%) 867,526 Ton. (60%) 2,338 millones pza. (69%)	2 -	1 fracción 3 633 millones USD (3%) 110 millones pza. (3%)	8 fracciones 12,916 millones USD (65%) 867,526 Ton. (60%) 2,448 millones pza. (72%)
201 - 500 millones USD	8 fracciones 4 2,732 millones USD (14%) 86,181 Ton. (6%) 294 millones pza. (9%)	1 fracción 5 273 millones USD (1%) 10 millones pza. (0.3%)	4 fracciones 6 1,593 millones USD (8%) 243,561 Ton. (17%) 9 millones pza. (0.3%)	13 fracciones 4,599 millones USD (23%) 329,743 Ton. (23%) 314 millones pza. (9%)
90 - 200 millones USD	9 fracciones 7 1,311 millones USD (7%) 14,846 Ton. (1%) 605 millones pza. (18%)	2 fracciones 8 197 millones USD (1%) 6,462 Ton. (0.4%) 6 millones pza. (0.2%)	6 fracciones 9 780 millones USD (4%) 235,462 Ton. (16%) 14 millones pza. (0.4%)	17 fracciones 2,289 millones USD (12%) 256,770 Ton. (18%) 625 millones pza. (18%)
	24 fracciones 16,327 millones USD (82%) 968,553 Ton. (67%) 3,238 millones pza. (96%)	3 fracciones 471 millones USD (2%) 6,462 Ton. (0.4%) 16 millones pza. (0.5%)	11 fracciones 3,006 millones USD (15%) 479,023 Ton. (33%) 124 millones pza. (4%)	38 fracciones 19,803 millones USD 1,454,039 Ton. 3,387 millones pza.

Elaborado por IQOM con datos de SE.

Una vez identificados los grupos de productos muestra preliminares, se sostuvieron reuniones con la INA con objeto de validar las fracciones arancelarias identificadas e incluir algunos productos de interés que hubiesen quedado fuera de la muestra. En este sentido, el ejercicio presentado para revisión por parte de la INA incluyó el análisis de los siguientes indicadores:

- Importaciones totales mexicanas.
- Importaciones originarias de países miembros del TPP.
- Importaciones mexicanas de origen EE.UU.
- Aranceles Nación Más Favorecida
- Calendario de desgravación arancelaria del Acuerdo TPP

A continuación se muestra, a manera de ejemplo un extracto del ejercicio indicando las variables y elementos revisados para cada uno de los productos seleccionados. Ver: **Tabla 7.**

Tabla 7
Análisis de variables por línea arancelaria
Millones de dólares.

Fracción	Descripción	Desgrav.	Arancel	Rango	Cuadrante	Part. Total impos MX	IMP TOTALES	ORIGEN TPP										
								EE.UU.	AUS	BRU	CAN	CHL	JPN	MLS	NZ	PER	SGP	VTM
87082999	Las demás partes y accesorios de carrocería	EIF	5	Más de 500 mdd	1	5%	3,595	2,497	0	-	155	0	224	1	0	0	1	1
87084099	Las demás cajas de cambio	EIF	5	Más de 500 mdd	1	5%	3,105	1,853	1	-	89	-	417	0	0	0	0	0
85444904	Los demás conductores eléctricos para una tensión inferior o igual a 80 V de cobre	B10	5	Más de 500 mdd	1	3%	1,717	1,253	1	-	8	0	62	4	0	-	0	13

Elaborado por IQOM con datos de la SE.

De esta manera, con la validación de la INA se realizaron los ajustes correspondientes, lo que permitió definir una muestra representativa y acorde a los intereses puntuales del sector, incorporando aquellos productos sensibles para la producción nacional.

El resultado de la metodología implementada fue una muestra de 23 fracciones arancelarias, equivalentes al 23% del total de importaciones mexicanas realizadas durante 2015. Ver: **Tabla 8**.

Tabla 8
Selección de productos en el mercado mexicano.

No. Fracciones (HS 8 dígitos)	Total Importado por México (mdd)	Arancel NMF México
23	\$15,629	5%

Elaborado por IQOM con datos de la SE.

Las mercancías seleccionadas incluyen productos tales como arneses, cajas de cambio, ejes con diferencial, juegos de cables, sistemas de suspensión, bombas para gasolina, radiadores, entre otros.

En el **ANEXO 1 - Selección muestra – Autopartes** se incluye el desglose a nivel fracción arancelaria del análisis realizado para el mercado mexicano

b. Mercado de EE.UU.

En 2015, México realizó exportaciones a EE.UU. de autopartes a través de 485 fracciones arancelarias a 10 dígitos (\$62,976 millones de dólares).

El valor de dichas exportaciones se encuentra concentrado en un número reducido de fracciones. 87 fracciones arancelarias contabilizaron 90% de dicho monto: \$56,423 millones de dólares, 19 de ellas actualmente están exentas de aranceles de importación. Ver: **Tabla 9**

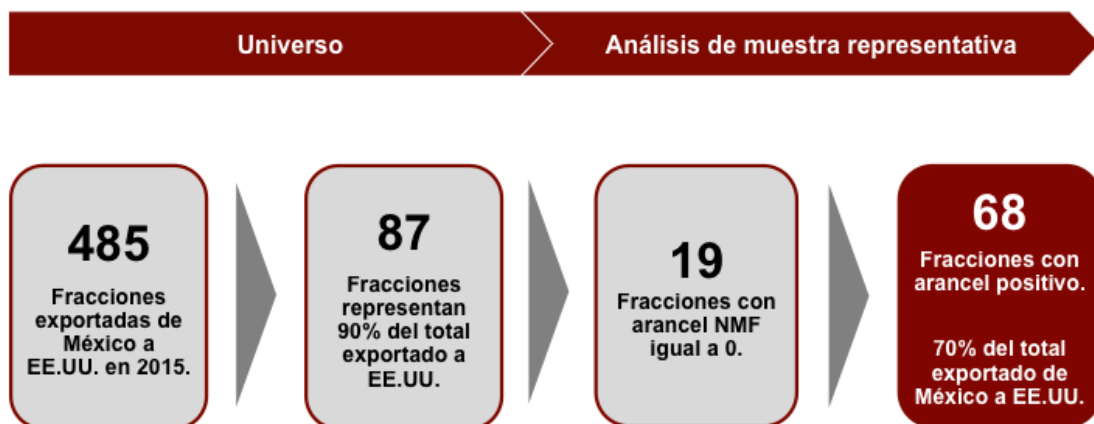
Tabla 9
Distribución arancelaria de los productos que representan el 90% de las importaciones estadounidenses origen México.
 (Millones de Dólares)

Nivel arancel NMF	No. Fracciones	Valor de importación	Part.
Exento	19	12,265	22%
1.4%	3	1,770	3%
1.7%	1	649	1%
2.5%	44	28,810	51%
2.6%	2	1,357	2%
2.7%	1	182	0%
2.8%	1	205	0%
2%	2	323	1%
3.2%	2	418	1%
3.5%	1	175	0%
4.9%	1	291	1%
4%	4	1,020	2%
5.3%	4	1,493	3%
5.7%	1	390	1%
5%	1	7,074	13%
TOTAL	87	56,423	100%

Elaborado por IQOM con datos del USITC.

Las 19 fracciones identificadas actualmente libres de arancel fueron excluidas del análisis debido a que la potencial entrada en vigor del TPP no implicaría un impacto a la situación actual del mercado. Ver: **Gráfica 12**.

Gráfica 12
Selección de la muestra mercado estadounidense



Elaborado por IQOM

En consecuencia, el universo de análisis se redujo a 68 fracciones estadounidenses con arancel positivo, que concentran 70% de las exportaciones totales mexicanas a dicho mercado (\$44,158 millones de dólares).

Con el universo de análisis definido para el sector de autopartes, y de manera similar al análisis del mercado mexicano, se elaboró una matriz de impacto que permitió identificar, distribuir y priorizar los productos más sensibles para la industria ante la potencial entrada en vigor del TPP. En este sentido, nuevamente se definieron dos variables de relevancia: en el eje horizontal, se considera el nivel de arancel NMF en México y en el eje vertical, el monto de importación total por fracción arancelaria.

Como resultado del análisis de la matriz, se puede observar que los productos con mayor valor de exportación a EE.UU. del sector están sujetos a aranceles relativamente bajos, contrario al caso del mercado mexicano. Los aranceles NMF máximos aplicados por EE.UU. a los productos provenientes de países con los que no tienen tratados son de 5.7%.

En este sentido, se identificaron 18 fracciones con arancel superior a 2.6%, ubicadas en los cuadrantes de alto impacto, y con un valor de \$12,606 millones de dólares en exportaciones anuales a EE.UU. Ver: **Gráfica 13**.

Gráfica 13

Matriz monto exportado fracciones analizadas vs protección. Sector Autopartes.
(Número de fracciones)

Valor anual exportado por México por fracción	Más de 801 millones USD	11 fracciones 1 19,290 millones USD (44%) 1,109 millones No. (39%) 179,641 Ton. (29%) (1 frac. sin vol.)	2 fracciones 2 8,059 millones USD (18%) (2 frac. sin vol.)	13 fracciones 27,349 millones USD (62%) 1,109 millones No. (39%) 179,641 Ton. (29%) (3 frac. sin vol.)
	251 - 800 millones USD	17 fracciones 3 8,216 millones USD (19%) 241 millones No. (8%) (2 frac. sin vol.)	6 fracciones 4 2,762 millones USD (6%) 42 millones No. (1%) 99,015 Ton. (16%) (3 frac. sin vol.)	23 fracciones 10,977 millones USD (25%) 283 millones No. (10%) 99,015 Ton. (16%) (3 frac. sin vol.)
	100 - 250 millones USD	22 fracciones 5 4,046 millones USD (9%) 78 millones No. (3%) 111,881 Ton. (18%) (4 frac. sin vol.)	10 fracciones 6 1,785 millones USD (4%) 1,405 millones No. (49%) 235,178 Ton. (38%) (1 frac. sin vol.)	32 fracciones 5,831 millones USD (13%) 1,483 millones No. (52%) 347,059 Ton. (55%) (5 frac. sin vol.)
		1.4% - 2.5%	2.6% - 5.7%	
	Nivel de protección. Arancel NMF			
	50 fracciones 31,552 millones USD (71%) 1,429 millones No. (50%) 291,522 Ton. (47%) (7 frac. sin vol.)	18 fracciones 12,606 millones USD (29%) 1,447 millones No. (50%) 334,193 Ton. (53%) (6 frac. sin vol.)	Total 68 fracciones 44,158 millones USD 2,875 millones No. 625,716 Ton. (13 frac. sin vol.)	

Elaborado por IQOM con datos del USITC.

De manera similar al análisis del mercado mexicano, se sometió a consideración de la INA los resultados hasta ahora obtenidos con objeto de validar las fracciones arancelarias identificadas de manera preliminar e identificar puntualmente los productos de su interés que no hubiesen resultado seleccionados con la metodología aplicada. En este sentido, el ejercicio presentado incluyó el análisis de los siguientes indicadores:

- Importaciones totales de EE.UU. 2015
- Importaciones de EE.UU. de origen mexicano 2015
- Importaciones estadounidenses originarias de países miembros del TPP 2015.
- Aranceles de Nación Más Favorecida 2015
- Calendario de desgravación arancelaria del TPP

Con objeto de ilustrar el ejercicio de selección desarrollado, a continuación se muestra un ejemplo del análisis presentado. Ver: **Tabla 10**

Tabla 10
Análisis de variables por línea arancelaria

Fracción	Descripción	Arancel	Cua- drante	Des- grav.	TOTAL EE.UU.	MX	Part en imp EE.UU.	CHN	AUS	BRU	CAN	CHL	JAP	MAL	NZ	PER	SGP	VTM
8544300000	IGNITION WIRING SETS AND OTHER WIRING SETS OF A KIND USED IN VEHICLES, AIRCRAFT OR SHIPS	5%	2	EIF	10,551	7,074	67%	627	1	-	44	-	82	1	0	-	0	377
8708401110	GEAR BOXES FOR VEHICLES DESIGNED FOR THE TRANSPORT OF PERSONS	2.5%	1	EIF, B10	5,883	1,976	34%	365	2	-	12	-	1,847	-	0	-	-	-
8409913000	ALUMINUM CYLINDER HEADS	2.5%	3	EIF, B3	981	693	71%	19	3	-	80	-	86	-	-	-	-	-

Elaborado por IQOM con datos del USITC.

La revisión realizada por la INA resultó en muestra definitiva de 29 fracciones arancelarias, que incluyen productos como juegos de cables, bolsas inflables de seguridad, motores, partes para sistemas de aire acondicionado, ejes con diferencial, entre otros. Ver: **Tabla 11**

Tabla 11
Selección de productos en el mercado estadounidense.

No. Fracciones (HS 10 dígitos)	Total importado por EE.UU. (mdd)	Importaciones origen México (mdd)	Part. MX en importaciones EE.UU.
29	\$80,901	\$32,988	41%

Elaborado por IQOM con datos del USITC.

En relación a la distribución de los aranceles a la importación establecidos por EE.UU. para los productos de la muestra, 26 de ellos se encuentran en un rango entre 2.5 y 5%, el máximo registrado para los elementos de la muestra.

En el **ANEXO 1 – Selección muestra – Autopartes** se incluye el desglose a nivel fracción arancelaria del análisis realizado para el mercado estadounidense.

IV. Análisis del impacto de las disciplinas en materia de Acceso a Mercados del TPP para el Sector de Autopartes

a. Acceso a Mercados

Las disciplinas del Acuerdo de Asociación Transpacífico que regularían el acceso a mercados en el Sector Autopartes están contenidas en los capítulos 2 (Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado) y 3 (Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen) del Acuerdo.

A continuación se presenta un análisis de estas disciplinas.

i. Desgravación Arancelaria

El artículo 2.4 del TPP dispone que cada una de los países TPP eliminará progresivamente los aranceles aduaneros aplicables a la importación de bienes originarios de conformidad con lo previsto en sus respectivas “Listas de Desgravación Arancelaria” establecidas en el Anexo 2-D.

De los 12 países integrantes del TPP⁴ once negociaron la eliminación de sus aranceles en un esquema plurilateral. Esto es, un único calendario de desgravación arancelaria aplicable a todos los países TPP. A diferencia de estas naciones, EE.UU. negoció de manera bilateral, por lo que en su caso existen 11 listas de desgravación aplicables a cada uno de los países de la iniciativa.

Adicionalmente a la obligación de eliminar progresivamente los aranceles aplicables a las importaciones de bienes originarios, el Acuerdo contempla que los países TPP:

⁴ Australia, Brunei, Canadá, Chile, EE.UU., Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

- a.** No podrán incrementar los aranceles aduaneros existentes o adoptar uno nuevo sobre bienes originarios.
- b.** Podrán acelerar la eliminación de los aranceles aduaneros prevista en sus respectivos calendarios de desgravación. Lo anterior, ya sea que la aceleración sea resultado de un acuerdo entre las Partes o por decisión unilateral de una de ellas.
- c.** No podrán adoptar una nueva exención de aranceles aduaneros o ampliar una existente cuándo ésta esté condicionada al cumplimiento de un requisito de desempeño⁵.
- d.** No podrán aplicar aranceles a un bien, independientemente de su origen que haya sido reingresado al territorio de la Parte después de que la mercancía haya sido temporalmente exportada desde el territorio de la Parte al territorio de otra Parte para ser reparada o alterada.
- e.** Permitirán la importación libre de arancel de muestras comerciales de valor insignificante y de materiales de publicidad impresos.
- f.** Permitirán la importación temporal libre de arancel de:
 - Mercancías destinadas a exhibición o demostración.
 - Equipo profesional, incluidos equipos de prensa o televisión, software y equipo de radiodifusión y cinematografía, que son necesarios para el ejercicio de la actividad de negocios.
 - Muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias.
 - Mercancías admitidas para propósitos deportivos.
 - Contenedores y pallets⁶.

⁵ Requisito de desempeño significa, entre otros, el requisito de: a) exportar un determinado porcentaje de mercancías o servicios; b) sustituir mercancías o servicios importados por mercancías o servicios del país que otorga la exención; c) comprar bienes o servicios locales; o d) establecer porcentajes de contenido nacional en bienes o servicios.

⁶ Plataforma portátil pequeña consistente de dos cubiertas separadas por soportes o por una sola cubierta sostenida por bases, sobre las que las mercancías pueden ser movidas, apiladas o almacenadas, los cuales están diseñados para manejo mediante montacargas, carretillas y otros dispositivos de elevación.

ii. Reglas de Origen, Certificación y Procedimientos de Verificación

• Reglas de Origen

Con objeto de gozar de las preferencias arancelarias previstas en las Listas de Desgravación Arancelaria de cada una de las partes, los bienes deben cumplir con las reglas de origen específicas para cada producto establecido en el Anexo 3-D “Reglas Específicas de Origen por Producto”.

Como regla general, el Artículo 3.2 del Acuerdo establece que, salvo algunas excepciones, un bien será originario si éste es:

- a.** Totalmente obtenido o producido en el territorio de una o más Partes.
- b.** Producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, exclusivamente de materiales originarios; o
- c.** Producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, utilizando materiales no originarios siempre que el bien en cuestión cumpla todos los requisitos aplicables del Anexo 3-D Reglas Específicas de Origen por Producto”.

Por lo que respecta a las Reglas de Origen específicas para el sector autopartes, el Anexo 3-D “Reglas Específicas de Origen por Producto” contempla requisitos de origen similares a los previstos en otros acuerdos de libre comercio suscritos por México: permite la utilización de cambio de clasificación arancelaria o de requisitos de contenido regional. A continuación se detallan estos mecanismos:

Reglas de cambio de clasificación arancelaria

El TPP permite la utilización de reglas de cambio de partida o subpartida, según el producto de que se trate. En algunos casos éste es el único requisito, mientras que en otros, puede acompañarse de otros requerimientos, como cumplir con un valor de contenido regional.

Reglas de contenido regional

En forma análoga a otros sectores, las principales diferencias en materia de reglas de origen entre el TPP y otros tratados de libre comercio suscritos por México consisten en la incorporación de metodologías para el cálculo de contenido regional distintas a las contenidas en otros acuerdos.

En el sector de autopartes, el TPP permite la utilización de las siguientes cuatro metodologías para el cálculo de contenido regional. No todos los productos que requieren un contenido regional pueden utilizar todas las metodologías, lo que está definido en el Anexo 3-D.

- a. Metodología de aumento de valor.- De acuerdo con el párrafo 1.c del Artículo 3.5 el Valor de Contenido Regional conforme a este método se calcula a través de la obtención del porcentaje de materiales originarios en el valor total de la mercancía. Lo anterior, mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{VMO}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$

Donde "VMO" es: el Valor de los materiales originarios

Cabe mencionar que el VMO se refiere únicamente al valor de materiales originarios utilizados en la producción del bien de referencia, sin considerar otros conceptos como mano de obra o utilidades.

En el sector de autopartes los porcentajes requeridos oscilan entre el 30 por ciento y el 45 por ciento, dependiendo del producto, aunque su valor se genere en los países socios.

La utilización de este método tiene antecedentes en el Acuerdo de Complementación Económica No. 55 entre MERCOSUR y México. Sin embargo, en dicho acuerdo, la metodología se aplicaba en su mayoría a vehículos.

- b.** Metodología de reducción de valor.- Establecido en el párrafo 1.b del Artículo 3.5 del Acuerdo, prevé que esta metodología está basada en el valor de los materiales no originarios. Esto es:

$$\text{VCR} = \frac{\text{Valor de la Mercancía} - \text{VMNO}}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$

El método es similar a los utilizados en otros acuerdos comerciales de los que México es parte, como el valor de transacción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Los porcentajes requeridos en este método para el sector de autopartes oscilan entre el 40 por ciento y el 55 por ciento. Estos porcentajes son menores que los previstos en el TLCAN. Sin embargo, en este último acuerdo no se permite la utilización de este método para un gran número de productos del sector.

- c.** Metodología de valor focalizado. – Esta es la primera ocasión que México introduce esta metodología en un acuerdo de libre comercio. El párrafo 1.a del Artículo 3.5 del TPP prevé que la metodología se basa en el valor de los materiales no originarios especificados en el Anexo 3-D, los que coinciden con materiales o partes relevantes en la fabricación del bien.

$$\text{VCR} = \frac{\text{Valor de la Mercancía} - \text{VMNOE}}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$

Valor de la Mercancía

Donde “VMNOE” es el valor de materiales no originarios especificados en la regla de origen del producto contenida en el Anexo 3-D. Para mayor certeza, los materiales no originarios que no están especificados en la regla, no serán tomados en cuenta para efecto de determinar el VMNOE.

Los porcentajes solicitados bajo esta metodología van del 45 por ciento al 60 por ciento para productos del sector.

- d. Metodología de costo neto.- Esta metodología es de uso exclusivo para bienes automotores y se basa en el costo neto del bien, en lugar del valor de la mercancía.

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

Donde:

VCR es el Valor de contenido regional

CN es el costo neto del bien, determinado de conformidad con el artículo 3.9

VMN es el valor de los materiales no originarios

A diferencia del TLCAN, esta metodología no es obligatoria en este sector (sólo se aplica a productos del sector, pero no se obliga a usar esta metodología). Tampoco aplica el rastreo.

En el TPP los porcentajes requeridos al utilizar costo neto van del 35 por ciento al 45 por ciento, menores a los requeridos en el TLCAN. Sin embargo, al no aplicar la metodología de rastreo del Artículo 403 del

TLCAN, es posible que en algunas situaciones resulte más difícil cumplir con el requisito del TPP.

Por último, algunos productos están sujetos a lo dispuesto en el apéndice 1 al Anexo 3-D. Este Apéndice contiene disposiciones especiales que flexibilizan la regla de origen para ciertos componentes⁷ utilizados en la fabricación de vehículos permitiendo que la producción de dichos componentes involucre una o más de ciertas operaciones específicas⁸ listadas en el apéndice.

Adicionalmente, el Apéndice 1 también flexibiliza la regla de origen de los materiales utilizados en la producción de algunas autopartes⁹. Esos materiales serán originarios si su producción involucra una o más de ciertas operaciones específicas¹⁰ y su valor no excede el umbral establecido en el apéndice. Dependiendo de la autoparte en la que se incorpora el material, el umbral puede ser un 5 por ciento o 10 por ciento.

No existen disposiciones similares en otros acuerdos firmados por México.

Otras disciplinas en materia de origen

El Artículo 3.4 del TPP regula la utilización de “materiales recuperados” utilizados en la producción de una “Mercancía Remanufacturada”. En particular, establece que:

⁷ Vidrio de seguridad templado y laminado, carrocerías, defensas, partes troqueladas para defensas y ensamblajes de puertas, ejes con diferencial y ejes portadores.

⁸ Ensamble complejo, soldadura compleja, fundición a presión u otro tipo de fundición térmica, extrusión, forjado, tratamiento térmico incluyendo vidrio o templado de metal, laminado, maquinado, formado de metales, moldeado y estampado incluyendo prensado.

⁹ Motores de émbolo, chasis, defensas y sus partes, cinturones de seguridad, partes y accesorios para carrocerías, frenos y servofrenos y sus partes, cajas de cambio y sus partes, ejes con diferencial y ejes portadores, sistemas de suspensión, volantes, columnas y cajas de dirección, bolsas de aires y otras autopartes y accesorios.

¹⁰ Ensamble complejo, soldadura compleja, fundición a presión u otro tipo de fundición térmica, extrusión, forjado, tratamiento térmico incluyendo vidrio o templado de metal, laminado, maquinado, formado de metales, moldeado y estampado incluyendo prensado.

Cada Parte dispondrá que un material recuperado obtenido en el territorio de una o más de las Partes sea tratado como originario cuando sea utilizado en la producción de, e incorporación en, una mercancía remanufacturada. Para mayor certeza:

- a.** Un bien remanufacturado es originario sólo si cumple con los requisitos aplicables del Artículo 3.2 “Mercancías Originarias”; y
- b.** Un material recuperado que no sea utilizado o incorporado en la producción de una mercancía manufacturada es originario sólo si cumple con los requisitos aplicables del artículo 3.2 “Mercancías Originarias”.

- **Certificación de origen**

En materia de certificación de origen, los países TPP acordaron que los certificados de origen podrán ser expedidos por:

- a.** El productor del bien;
- b.** El exportador del bien; o
- c.** Por el importador del bien. La certificación por el importador podrá ser utilizada en México, Malasia, Brunei, Perú y Vietnam una vez transcurridos 5 años de la entrada en vigor del Acuerdo.

En el caso de Vietnam, éste certificará por autoridad durante los primeros 10 años de vigencia del TPP.

Si bien no se acordó un formato para los certificados de origen, el Anexo 3-B del TPP contempla una serie de requisitos mínimos que deberán contener estos documentos. Específicamente el Anexo establece que los certificados de origen deberán incluir:

- a.** Si el certificador es productor, exportador o importador del bien.
- b.** Proporcionar los datos del certificador (nombre, domicilio, dirección, país, dirección de correo electrónico y teléfono).
- c.** Determinados datos para el caso específico de los productores, importadores y exportadores.
- d.** Descripción y clasificación arancelaria de la mercancía.
- e.** Criterio de origen.
- f.** Periodo que cubre.
- g.** Firma autorizada y fecha.

Los certificados de origen del TPP pueden amparar:

- a.** Un sólo embarque de una mercancía al territorio de la Parte; o
- b.** Múltiples embarques de mercancías idénticas dentro de cualquier período especificado en la certificación, pero que no exceda 12 meses.

De manera similar a otros tratados de libre comercio, el TPP contempla reglas para permitir el transbordo de mercancías sin que ello implique la pérdida del origen de las mismas. Para ello, el Acuerdo establece que, si una mercancía es transportada a través del territorio de uno o varios países no partes, ésta conservará su carácter de originario siempre que:

- a.** No sufra operaciones fuera del territorio de los países TPP, excepto las necesarias para su conservación, mantenimiento, descarga, carga, separación de un embarque, operación de mercado o almacenamiento; y
- b.** Permanezca bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de los países no parte.

Adicionalmente, el Capítulo 3 del TPP establece una serie de disciplinas que permitirían a las autoridades de los países de la iniciativa requerir que los productores, exportadores e importadores que pretendan emitir certificados de origen demuestren que cuentan con información necesaria para conocer el origen de los bienes en cuestión, conserven los registros correspondientes y, en su caso, se sometan a verificaciones de origen.

- **Verificación de origen**

En materia de verificación de origen, el Artículo 3.27 prevé que una Parte importadora podrá realizar una verificación de cualquier solicitud de tratamiento arancelario preferencial a través de alguno de los siguientes actos:

- a. Una solicitud por escrito de información al importador de la mercancía.
- b. Una solicitud por escrito de información al exportador o productor de la mercancía.
- c. Una visita de verificación a las instalaciones del exportador o productor de la mercancía.
- d. Otros procedimientos que podrán ser decididos por la parte importadora y la parte donde el exportador o productor de la mercancía está ubicado.

En caso de que la Parte importadora decida realizar una visita de verificación, al momento de la solicitud de la visita, informará a la Parte en la que se encuentran ubicados el productor o exportador y otorgará oportunidad a los funcionarios de esa Parte para acompañarlos en la visita.

La Parte importadora está obligada a, previo a emitir una determinación por escrito, informar al importador, exportador o productor que proporcionó

información directamente a la Parte importadora los resultados de la verificación. En caso de que, como resultado de verificación, la Parte importadora tenga la intención de negar el tratamiento arancelario preferencial proporcionará a esas personas por lo menos 30 días para la presentación adicional sobre el origen del producto.

Durante el proceso de verificación, la Parte importadora permitirá el desaduanamiento de la mercancía sujeto al pago de aranceles o a proporcionar una garantía. Si como resultado de la verificación, la Parte importadora determina que la mercancía es originaria, otorgará trato arancelario preferencial y, en su caso, reembolsará los aranceles pagados en exceso o liberará cualquier garantía.

En caso de que durante verificaciones de mercancías idénticas por una Parte importadora se detecte un patrón de conducta de un importador, exportador o productor sobre declaraciones de origen falsas o infundadas relativas a una solicitud de trato arancelario preferencial, la Parte podrá suspender el tratamiento arancelario preferencial a las mercancías idénticas importadas, exportadas o producidas por esa persona hasta que esa persona demuestre que las mercancías idénticas califican como originarias.

iii. Trato Nacional

De manera similar a los diversos tratados de libre comercio suscritos por México el Capítulo 2 del TPP establece disposiciones para asegurar que los países del Acuerdo otorguen a los bienes de estas naciones el mejor trato que, en circunstancias similares, dan a las mercancías de origen nacional.

iv. Restricciones no Arancelarias

El TPP prohíbe a los países de la iniciativa adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la exportación o importación de bienes provenientes de los otros países del TPP, excepto aquéllas permitidas por el Artículo XI del GATT de 1994.

v. Licencias de Importación

Los países del TPP se obligan a no adoptar medidas que sean incompatibles con el Acuerdo sobre Licencias de Importación de la OMC. En este sentido el Acuerdo contempla una serie de disciplinas en materia de notificación y transparencia de procedimientos de licencias de importación existentes y nuevas.

b. Otras disciplinas del TPP con incidencia en el Sector de Autopartes

i. Coexistencia del TPP y otros Acuerdos

Uno de los principios fundamentales del TPP es la coexistencia del Acuerdo con los demás tratados de libre comercio suscritos por cada uno de los países de la iniciativa.

La cláusula de coexistencia está establecida en el artículo 1.2 (Relación con otros Acuerdos Internacionales). En el caso de México, el TPP coexistirá con los 12 tratados de libre comercio suscritos por México. Lo anterior resulta relevante ya que ello implicará que, por ejemplo, para exportar a EE.UU. los

exportadores podrían elegir si desean realizar la operación al amparo del TLCAN o del TPP. Una vez elegido el acuerdo, la operación se regirá por las disciplinas previstas en el TLC de elección. A continuación se presenta un ejemplo de las disposiciones que podrían regir una operación de exportación al amparo del TLCAN y el TPP:

TLCAN	TPP
Libre de arancel.	Libre de arancel
Acumula origen únicamente con EE.UU. y Canadá.	Acumula origen con países TPP.
Exención de pago de Derecho de Trámite Aduanero (DTA).	Prohíbe “ <i>ad valorem</i> ”. Equivalente al costo de los servicios prestados.
Certificado emitido por productor o exportador.	Certificación por importador, productor o exportador.
Formato de certificado de origen acordado / libre reproducción.	Formato de certificado libre: lista de información mínima.

ii. Administración Aduanera y Facilitación Comercial

El Capítulo 15 del TPP establece disciplinas para la administración aduanera y la facilitación del comercio. En particular, las naciones de esta iniciativa se obligan a:

- a. Publicar las leyes y regulaciones aduaneras, incluso en línea. En la medida de lo posible esta publicación deberá efectuarse en el idioma inglés.
- b. Agilizar el despacho de mercancías. En la medida de lo posible, las mercancías deberán ser despachadas dentro de las 48 horas siguientes a su arribo a la aduana.
- c. Emitir resoluciones anticipadas sobre el cumplimiento del origen, clasificación arancelaria de las mercancías, valoración aduanera y otros asuntos. Ello podría contribuir a que las empresas efectúen sus

operaciones comerciales con certidumbre.

- d. Establecer sanciones aduaneras administradas de manera imparcial y transparente.
- e. Disposiciones de procedimientos aduaneros simplificados y expeditos para los envíos de entrega rápida.

En materia de combate al contrabando y la evasión de impuestos los países acordaron reglas para el establecimiento de una estrecha cooperación entre autoridades aduaneras a fin de proporcionar información, cuando se solicite, para ayudarse mutuamente a hacer cumplir sus respectivas leyes aduaneras.

iii. Empresas del Estado y Monopolios Designados

Las empresas propiedad del Estado (SOEs, por sus siglas en inglés) y los monopolios designados pueden jugar un papel legítimo en las diversas economías de los países TPP. Con objeto de evitar el otorgamiento de ventajas injustas a este tipo de empresas por parte de las autoridades de cada nación, el TPP incluye un capítulo para regular la actuación de las denominadas SOEs y los monopolios designados cuando realicen actividades comerciales. Esta es la primera ocasión que se negocia este tipo de disciplinas en un acuerdo comercial.

De conformidad con el párrafo 1 del artículo 17.2., las disciplinas contenidas en el Capítulo se aplicarán con respecto a las SOEs y monopolios designados de cada Parte que afecten el comercio o la inversión entre las Partes al interior de la zona de libre comercio. También se aplicarán con respecto a las actividades de las empresas del Estado de una Parte que causen efectos adversos en el mercado de una no Parte.

Las SOEs y los monopolios designados de los países TPP sujetas al Capítulo son aquéllas que cumplan con las siguientes características:

- a.** Las SOEs dedicadas principalmente a actividades comerciales en las que un país del TPP:
 - Es propietario de directo de más del 50 por ciento del capital social;
 - Controla a través de derechos de propiedad el ejercicio de más del 50 por ciento de los derechos de voto; o
 - Tiene el poder de designar a la mayoría de los miembros de la junta directiva, consejo de administración o cualquier otro órgano de dirección equivalente.

- b.** Los monopolios que una Parte designe o haya designado.

Lo anterior, siempre que los ingresos anuales de las referidas empresas o monopolios procedentes de actividades comerciales reportados en los tres ejercicios fiscales consecutivos anteriores a la solicitud de un panel de solución de controversias superen un umbral de 200 millones de Derechos Especiales de Giro a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. El umbral se ajustará cada tres años según lo previsto en la fórmula contenida en el Anexo 17-A, entrando en vigor el ajuste el 1 de enero del año que corresponda.

En particular, las disposiciones del Capítulo buscan garantizar que las SOEs; así como los monopolios designados compitan en igualdad de condiciones con las empresas de propiedad privada. Para ello, deberán cumplir con una serie de obligaciones tendientes a que en sus operaciones cotidianas de comercio de bienes y servicios se guíen bajo condiciones de competencia. En este sentido, estas empresas deberán otorgar un trato no discriminatorio

en sus operaciones y no causar efectos adversos a los intereses de otros países al proporcionar asistencia no comercial.

En caso de que los productores o exportadores de un país del TPP consideren que una SOE o monopolio designado está causándole efectos adversos en contravención a lo dispuesto en el Capítulo 17, estos podrán solicitar a sus autoridades competentes que inicien un mecanismo de solución de controversias Estado – Estado para dirimir la disputa. Durante este procedimiento el Estado demandante deberá demostrar la existencia de los efectos adversos en el mercado en cuestión; así como el daño causado. La decisión del panel (integrado por tres árbitros) será obligatoria, por lo que el país demandado en caso de “perder” el panel deberá cumplir con la misma. En caso de no hacerlo, la parte demandada podrá pagar una compensación monetaria equivalente al 50 por ciento del valor de la violación durante el primer año, prorrogable por otro periodo igual si así lo acuerdan las partes. Transcurrido este plazo si la parte demandada continua sin cumplir lo ordenado por el panel el país demandante podrá adoptar represalias comerciales.

El Capítulo de Empresas del Estado podría constituir una gran herramienta para los productores y exportadores de bienes textiles y del vestido mexicanos que detecten que las prácticas y políticas de alguna empresa del Estado de su interés en un país TPP (i.e. VINATEX) está causándole daño ya sea en el mercado mexicano o en cualquier otro de la región (i.e. EE.UU.). Ante un escenario así, los productores o exportadores podrían solicitar a las autoridades mexicanas iniciar un procedimiento de solución de controversias en contra del país de origen de la SOE en cuestión para eliminar esas prácticas.

iv. Laboral

El TPP es el primer tratado de libre comercio en el que México acepta incluir disciplinas en materia laboral. Si bien México ha negociado disposiciones de este tipo con anterioridad en el “*Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte*”, mejor conocido como “Paralelo Laboral” éste no forma parte integrante del TLCAN.

El Capítulo 19 del TPP contiene una serie de disciplinas mediante las que los países del TPP se comprometen a establecer y mantener un marco jurídico para cumplir con los siguientes principios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo. Lo anterior con objeto de evitar que, a través de medidas laborales “relajadas” los países de la iniciativa tengan una ventaja sobre los demás socios del Acuerdo:

- a.** Libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
- b.** Eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio.
- c.** Abolición efectiva del trabajo infantil, la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y otras protecciones laborales para niños y menores.
- d.** Eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.
- e.** Condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo, y seguridad y salud en el trabajo.

En este sentido, los países también se comprometen a no “relajar” su legislación laboral para atraer comercio o inversión.

Con objeto de que un país del TPP pueda iniciar un procedimiento de solución de controversias Estado – Estado en contra de otra nación TPP por posibles violaciones a este Capítulo, es necesario demostrar lo siguiente:

- a. Que el incumplimiento de las obligaciones laborales del TPP es una pauta persistente. Esto es, que se trata de una conducta reiterada, no de un hecho aislado; y
- b. Que dicha pauta persistente afecta el comercio o la inversión.

Como se mencionó en el apartado anterior, las decisiones de los paneles serán obligatorias y en caso de incumplimiento de las mismas, el país demandante deberá aceptar el pago de una compensación monetaria durante el primer año de emitida la decisión, pudiendo éste prorrogarse por un año más. Transcurrido este periodo, la parte demandante podrá adoptar represalias comerciales por un monto equivalente al daño sufrido por la violación.

Si bien durante la negociación México tuvo una posición defensiva en relación con este Capítulo, las obligaciones contenidas en el mismo podrían resultar de suma importancia para el sector privado para defenderse de las importaciones de bienes provenientes de países TPP que no cumplen con los estándares laborales previstos en el Acuerdo.

v. Medio ambiente

De manera similar al Capítulo Laboral, esta es la primera ocasión en que México incluye disposiciones en materia de protección ambiental en un tratado de libre comercio.

El Capítulo contiene disposiciones que promueven el mantenimiento de un marco jurídico con altos niveles de protección ambiental. Establece que las Partes no podrán utilizar la legislación ambiental de manera que se constituyan restricciones encubiertas al comercio o la inversión. Asimismo

prohíbe que los países TPP deroguen o exceptúen la aplicación de sus leyes ambientales para atraer comercio e inversión.

Por lo que respecta a compromisos internacionales, los países TPP reafirman la importancia de los acuerdos multilaterales ambientales y, en el caso de los siguientes tres acuerdos, establecieron sujetarse al procedimiento de solución de controversias Estado – Estado previsto en el Capítulo 28 en caso de incumplimiento:

- a.** Convenio Internacional para Prevenir la Contaminación por los Buques.
- b.** Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias que Agotan la Capa de Ozono.
- c.** Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.

Al igual que en el Capítulo Laboral, para que un país pueda iniciar un procedimiento de solución de controversias Estado – Estado en contra de otra nación de la iniciativa por posibles violaciones a las disposiciones ambientales, es necesario demostrar lo siguiente:

- a.** Que el incumplimiento de las obligaciones del TPP es una pauta persistente. Esto es, que se trata de una conducta reiterada, no de un hecho aislado; y
- b.** Que dicha pauta persistente afecta el comercio o la inversión.

Como se mencionó en el apartado anterior, las decisiones de los paneles serán obligatorias y, en caso de incumplimiento de las mismas, el país demandante deberá aceptar el pago de una compensación monetaria durante el primer año de emitida la decisión, pudiendo éste prorrogarse por un año más. Transcurrido este periodo, la parte demandante podrá adoptar

represalias comerciales por un monto equivalente al daño sufrido por la violación.

Si bien durante la negociación México tuvo una posición defensiva en relación con este Capítulo en virtud de que podría ser utilizado por organizaciones no gubernamentales en EE.UU. para promover la adopción de represalias en contra de México, las obligaciones contenidas en el mismo podrían resultar de suma importancia para el sector para defenderse de las importaciones de bienes provenientes de países TPP que no cumplen con los estándares ambientales previstos en el Acuerdo.

vi. Medidas de Emergencia

Con objeto de proporcionar un periodo de alivio a los productores de cada país, el Artículo 6.3 del TPP establece un mecanismo de “medidas de emergencia”, comúnmente conocidas como “salvaguardas”, que permitirían a los países del Acuerdo adoptar medidas arancelarias temporales a las importaciones de un determinado bien originario de otra parte.

Las disciplinas en materia de salvaguardas establecidas en el TPP no son nuevas. En el ámbito multilateral, el Acuerdo sobre Salvaguardas de la OMC regula la aplicación de este tipo de medidas, mientras en el plano bilateral los diversos acuerdos de libre comercio suscritos por México también las contienen.

Con objeto de que un país del TPP pueda adoptar una salvaguarda, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- a.** Que como resultado de la eliminación o reducción arancelaria prevista en el TPP, las importaciones de un determinado bien se estén llevando a cabo en volúmenes elevados.
- b.** Que las referidas importaciones dañen el mercado interno para ese bien, en condiciones que causan perjuicio serio o amenaza a la producción nacional de ese bien. Con objeto de determinar el daño o amenaza de daño a la producción nacional, el importador deberá examinar: el efecto del incremento de las importaciones de bien en cuestión, incluyendo variables como: producción, productividad, capacidad instalada, inventarios, participación de mercado, exportaciones, salarios, empleo, precios internos, inversión; ninguna variables será necesariamente decisiva. Los cambios en la tecnología o en las preferencias del consumidor no se considerarán como elementos de perjuicio.

Para demostrar lo anterior, el TPP establece que deberá iniciarse una investigación en la que se notifique por escrito a las partes exportadoras el inicio del procedimiento. A la conclusión, se deberá informar si se impondrá o no una medida de salvaguarda.

Concluida la investigación, la parte importadora podrá tomar medidas de emergencia por un periodo de dos años que podrá prorrogarse por un año más para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste.

En todo caso, las salvaguardas podrán consistir en:

- a.** Suspender la reducción subsecuente de cualquier tasa arancelaria prevista en el Acuerdo.
- b.** Incrementar la tasa arancelaria para el bien en cuestión a un nivel que no exceda el menor de:

- i. El arancel de Nación Más Favorecida (NMF) vigente en ese momento; y
- ii. El arancel NMF aplicado vigente el día antes de la entrada en vigor del TPP.

Adicionalmente, el Acuerdo dispone que una salvaguarda:

- a.** Sólo podrá adoptarse o mantenerse durante el periodo de transición. Esto es, concluido el periodo de desgravación previsto para el bien en particular la medida deberá eliminarse o, en su caso, no podrá iniciarse una investigación.
- b.** No podrá adoptarse contra el mismo bien en particular por más de una vez.
- c.** Al concluir, se otorgará el trato arancelario al que hubiera estado sujeto de no ser por la medida.

La parte que adopte las medidas proporcionará a las partes afectadas una compensación comercial mutuamente acordada. En caso de no llegar a un acuerdo en 30 días, las partes exportadoras podrán adoptar medidas arancelarias que tengan efectos similares. Estas medidas se adoptarán sólo por el periodo mínimo necesario para alcanzar los efectos comerciales equivalentes.

vii. Prácticas Desleales de Comercio

En materia antidumping, la Sección B del Capítulo 6 (Defensa Comercial) dispone que los países del TPP conservan sus derechos y obligaciones previstos en el Artículo VI del GATT de 1994; el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping de la OMC) y el Acuerdo sobre

Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

En este sentido, las partes se comprometen a no recurrir al procedimiento de solución de controversias Estado – Estado previsto en el Capítulo 28 del Acuerdo en relación con cualquier asunto que surja de este Capítulo. Ello implica que cualquier controversia en materia antidumping entre las Partes deberá dirimirse en el marco de la OMC.

Adicionalmente, en el Anexo 6-A del Capítulo 6 las Partes acordaron una serie de prácticas para la promoción de la transparencia y el debido proceso en los procedimientos de defensa comercial:

- a.** Obligación de la autoridad investigadora de cada Parte de notificar a la autoridad investigadora de otra Parte el próximo inicio de una investigación antidumping o de subvenciones a más tardar siete días antes de hacerlo.
- b.** Reglas sobre plazos de notificación en materia de visitas de verificación.
- c.** Obligación de mantener un archivo público sobre cada investigación o revisión que contendrá cualquier documento no confidencial; resúmenes del caso. Esta información deberá estar disponible para ser examinada.
- d.** Obligación de la autoridad investigadora de cada Parte de informar a los participantes en un procedimiento las razones por las que se considera que una información presentada es insuficiente y otorgar oportunidad para completarla. En caso de que la autoridad determine desechar finalmente la información que fue completada debido a que aún no cumple con lo requerido, deberá explicar en la determinación las razones para ello.
- e.** Obligación de la autoridad de informar a las partes en el procedimiento

antes de la adopción de una cuota final los hechos esenciales que sirvan de base para ello.

viii. Solución de Controversias

De manera similar a los diversos tratados de libre comercio suscritos por México, el TPP contempla un procedimiento de solución de controversias Estado – Estado para dirimir cualquier disputa que pudiera surgir entre las Partes en relación con:

- a.** La aplicación o interpretación del Tratado.
- b.** Una medida vigente o en proyecto de otra Parte que es o podría ser incompatible con una obligación del Tratado.
- c.** Un beneficio que razonablemente pudiera haber esperado recibir una Parte conforme a los Capítulos 2 (Trato Nacional y Acceso a Mercados); 3 (Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen); 4 (Mercancías Textiles y del Vestido); 5 (Administración Aduanera y Facilitación de Comercio); 8 (Obstáculos Técnicos al Comercio); 10 (Comercio Transfronterizo de Servicios); 15 (Contratación Pública) y que está siendo menoscabado o anulado como resultado de la aplicación de una medida que no es incompatible con el TPP.

El procedimiento de solución de controversias previsto en el Capítulo 28 del TPP consta de dos etapas. La primera de consultas en la que se busca que las partes puedan alcanzar una solución a la disputa sin un procedimiento contencioso. La segunda etapa, propiamente contenciosa, se desarrolla a través del establecimiento de un Grupo Especial, integrado por tres miembros quienes analizarán la controversia y emitirán una decisión cuyo carácter es obligatorio.

En caso de que el Grupo Especial determine que la parte demandada ha violado las disposiciones del TPP, deberá eliminar la medida en cuestión o, en su caso, modificarla de manera que no vulnere el Acuerdo. De no cumplir con la decisión del Grupo Especial, el Capítulo 28 establece que:

- a.** La Parte demandada podrá pagar una compensación monetaria a la parte demandante durante el primer año por un monto equivalente al 50 por ciento del valor de la violación. Este pago podrá prorrogarse por un año más si las Partes así lo acuerdan.
- b.** Transcurrido el periodo si la parte demandada continúa sin cumplir con la decisión del Grupo Especial, la parte demandante podrá adoptar represalias comerciales.

ix. Adhesión de Nuevos Miembros

De acuerdo con el artículo 30.4 el Acuerdo está abierto a la adhesión de cualquier país. Sin embargo, el TPP prevé procedimientos de incorporación distintos para los países miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y para aquéllos que no lo son:

- a.** En el caso de los países APEC, una vez que presenten su solicitud se establecerá un grupo de trabajo con los países TPP interesados en participar para negociar las condiciones de acceso del nuevo miembro.
- b.** Tratándose de países no miembros del APEC, los países TPP deberán acordar previamente el establecimiento del grupo de trabajo de negociación.

En todo caso, serán objeto de negociación los términos de acceso a mercado de bienes, servicios, inversión y compras de gobierno. No serán negociables las disciplinas que rigen estas disciplinas.

Durante las negociaciones del TPP, países miembros de APEC como Corea del Sur, Filipinas y Tailandia manifestaron su interés en adherirse a la iniciativa. Sin embargo, dado lo avanzado del proceso se decidió que ésta podría negociarse una vez que el Acuerdo entre en vigor.

V. Principales oportunidades que el TPP representaría para el Sector de Autopartes

El TPP permitiría promover la integración económica de la región Asia – Pacífico, misma que serviría como plataforma para la inclusión progresiva de más países de la región, dispuestos a liberalizar su mercado e integrarse con los actuales miembros del TPP.

Aun cuando los productos de origen mexicano actualmente gozan de acceso preferencial en cinco de los once países miembros al amparo de los tratados de libre comercio vigentes, en caso de concretarse la entrada en vigor del TPP, para México significaría la entrada a seis¹¹ nuevos mercados, que potencializarían el incremento de los flujos de comercio e inversión.

El objetivo de este capítulo es identificar puntualmente las oportunidades para México, y en particular para el sector Autopartes, que ofrecería la posible entrada en vigor del TPP.

Para cumplir con este objetivo, este apartado se organiza en dos secciones:

- Oportunidades en Exportaciones
 - Directas
 - Indirectas (Vía exportaciones de EE.UU.)

- Otras oportunidades para fortalecer la competitividad (Importación de insumos a mejores precios)

En este sentido, con objeto de identificar un mayor número de oportunidades para el sector productivo mexicano en los nuevos mercados TPP, el análisis

¹¹ Países con los que México no goza de acceso preferencial por no tener suscrito un tratado de libre comercio. (Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam)

de esta fase no está sujeto a la selección de productos muestra detectados con apoyo de la INA en la sección anterior.

El ejercicio en esta fase fue realizado a nivel subpartida arancelaria del Sistema Armonizado (seis dígitos). Lo anterior con objeto de homologar la información derivado de las distintas desagregaciones que realiza cada país posterior a dicho nivel.

a. Exportaciones

i. Directas: Exportaciones destinadas a los países TPP

En esta sección se identifican las potenciales oportunidades que podría generar, para los exportadores mexicanos, el acceso a los mercados de los miembros del TPP.

Las importaciones totales de los países TPP correspondientes al sector autopartes alcanzaron en 2015 un valor de superior a 210 mil millones de dólares.

EE.UU. es la economía más importante de la región, participando con 51% de las importaciones totales del grupo, seguido por México y Canadá con 18 y 15% respectivamente. Ver: **Tabla 12.**

Tabla 12
Importaciones de los países miembros TPP. Sector Autopartes
 (Millones de dólares)

Mercado	Importaciones Totales	Part. del Grupo	Importaciones origen EE.UU.	Part. del Total	Importaciones origen México	Part. del Total
EE.UU.	108,062	51%	-	0%	29,157	27%
México	37,836	18%	23,336	62%	-	0%
Canadá	31,800	15%	21,759	68%	2,870	9%
Japón	13,379	6%	1,336	10%	280	2%
Singapur	4,721	2%	788	17%	19	0%
Australia	4,623	2%	1,354	29%	183	4%
Malasia	4,319	2%	128	3%	5	0%
Vietnam*	2,441	1%	91	4%	7	0%
Chile	1,763	1%	459	26%	15	1%
Perú	798	0%	234	29%	16	2%
Nueva Zelanda	515	0%	109	21%	5	1%
Brunei	51	0%	34	65%	0	0%
Total	210,311	100%	49,628	24%	32,557	15%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

**Datos de 2014.*

La estructura arancelaria al interior de los miembros TPP es variada, aunque de manera general se trata de aranceles relativamente bajos.

Singapur por tratarse de un centro de distribución en la región, no aplica aranceles de importación para ningún producto. El comercio total de este país es superior al de su producción; la proporción entre comercio exterior y producto interno bruto (PIB) fue de 174.6.

Japón no aplica aranceles de importación para los productos de este sector, mientras que Brunei y Vietnam registran los aranceles promedio más elevados de la región. Por su parte, el arancel aplicado por Canadá, México y Perú es relativamente bajo al no superar 2% en promedio. Ver: **Tabla 13**

Tabla 13
Estructura arancelaria de los países miembros TPP. 2015
 Sector Autopartes

Mercado	Arancel Mínimo	Arancel Máximo	Promedio simple
Vietnam*	0	50	12.5
Brunei*	0	20	12.2
Malasia*	0	30	6.3
Chile	6	6	6
Australia	0	5	3.7
Nueva Zelanda	0	7.5	2.4
EE.UU.	0	7.2	2
Canadá	0	6	1.1
México	0	8.3	0.9
Perú	0	6	0.4
Japón	0	0	0
Singapur	0	0	0
Total	0	50.0	4.0

Elaborado por IQOM con datos de la Organización Mundial de Comercio.

** Datos de 2014 para Brunei y Vietnam. Datos de 2013 para Malasia.*

Con objeto de identificar oportunidades puntuales de exportación para el sector productivo analizado en el presente estudio, se desarrolló una metodología que analiza, para cada uno de los productos con oportunidad potencial¹², el cumplimiento de los siguientes criterios:

- Importaciones de un país TPP superiores a 20 millones de dólares (2015).
- Oferta exportable de México superior a 10 millones de dólares (2015).
- Aranceles de Nación Más Favorecida en el país TPP correspondiente y superiores a 5%.
- Al menos 25% de la oferta exportable de México con destino distinto a EE.UU¹³.

¹² Los productos están agregados a nivel de subpartida arancelaria del Sistema Armonizado (seis dígitos).

¹³ El objetivo de este último criterio es eliminar del ejercicio aquellos productos cuyo comercio obedece exclusivamente a los intercambios intrafirma México-EE.UU., así como aquéllos bienes que sólo son competitivos al ser enviados a una distancia geográfica reducida.

El ejercicio de identificación de oportunidades se realizó considerando cifras del año 2015, con excepción de Vietnam, cuyos datos disponibles corresponden a 2014.

Cabe destacar que el ejercicio de identificación de oportunidades considera también aquellos países con los que México ya ha suscrito un tratado de libre comercio. A pesar de que México cuenta con acceso preferencial con 5 países miembros del TPP al amparo de dichos acuerdos (Canadá, Chile, EE.UU., Japón y Perú), las oportunidades de exportación hacia estos mercados podrían incrementarse derivado de nuevas condiciones negociadas en el TPP.

Por consiguiente, el mecanismo de acumulación de origen planteado en el acuerdo, permitiría a los exportadores mexicanos incorporar insumos o bienes intermedios provenientes de cualquier país miembro, ampliando el rango de productos que podrían ser considerados como originarios. Esto se podría traducir en el incremento de la participación de los productores mexicanos en las cadenas globales de valor, así como la disminución de los costos de importación de insumos.

El resultado del análisis indica que, cuando menos existen oportunidades de exportación para bienes del sector en 7 mercados TPP. México exportó al mundo más de 1,100 millones de dólares de bienes con oportunidades pertenecientes al sector objeto de estudio (excluyendo las ventas a EE.UU.).

En la **Tabla 14**, se detalla el resultado del ejercicio:

Tabla 14
Oportunidades de Exportación Directas: Resumen
(Millones de dólares)

Sector	Número de subpartidas	Importaciones Totales países TPP	Importaciones origen México	Oferta exportable de México (OE MX)	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.
Autopartes	7	2,404	166	4,096	1,191	29.1%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

A continuación, se muestran los países miembros del TPP donde las autopartes mexicanas tendrían mayor potencial para ser exportados y que cumplen con la metodología expuesta anteriormente.

Al desagregar las oportunidades por país, Australia y Malasia aparecen como los nuevos mercados más interesantes. Por su parte, de los países con los que México ya tiene tratado, Chile y EE.UU. son los mercados con potencial para incrementar las exportaciones de autopartes. Ver: **Tabla 15**

Tabla 15
Oportunidades de Exportación: Sector Autopartes
(Millones de dólares)

País	Número de subpartidas	Importaciones por país TPP	Importaciones Origen México	OE Mexicana	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.
Países con TLC con México						
EE.UU.	2	952	147	263	75	28.4%
Chile	4	255	5	3,996	1,161	29.0%
Perú	2	56	5	773	206	26.6%
Países sin TLC con México						
Australia	5	431	4	873	235	27.0%
Malasia	5	410	0	3,360	953	28.4%
Vietnam	2	273	5	2,750	792	28.8%
Nueva Zelanda	1	27	0	245	67	27.2%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

**Las subpartidas identificadas pueden repetirse entre países.*

Oportunidades con Australia

En el caso de Australia, se identificaron oportunidades de exportación para 5 productos: Acumuladores eléctricos de plomo, dispositivos de cierre de plástico, juntas mecánicas, juntas metaloplásticas y rodamientos. En conjunto las importaciones australianas en 2015 de dichos productos equivalen a 431 millones de dólares.

Al tratarse de un nuevo mercado, México tendría acceso preferencial ya que se eliminarían los aranceles de 5% como resultado de la posible entrada en vigor del TPP. Ver: **Tabla 16.**

Tabla 16
Oportunidades de Exportación: Australia
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	850710	Acumuladores eléctricos de plomo, utilizados para arranque de motores de émbolo.	202	2.8	529	139	26%	5.0
2	392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	103	0.4	245	67	27%	5.0
3	848420	Juntas mecánicas de estanqueidad.	54	0.4	65	17	26%	5.0
4	848490	Las demás juntas metaloplásticas	40	0.2	16	5	28%	5.0
5	848280	Rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas.	32	0.0	18	8	44%	5.0
Total			431	4	873	235	27%	5.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Chile

Por su parte, en Chile se identificaron cuatro productos con oportunidad de exportación para México, destacando las cajas de cambio y los acumuladores eléctricos de plomo. En este mercado, los exportadores mexicanos tendrían la posibilidad de acumular origen al utilizar insumos provenientes de los países miembros del TPP.

El monto importado por Chile para los productos identificados equivale a 255 millones de dólares. Por su parte México cuenta con una oferta exportable de más de 1,100 millones de dólares sin contar los envíos realizados a EE.UU. Ver: **Tabla 17.**

Tabla 17
Oportunidades de Exportación: Chile
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	870840	Cajas de cambio y sus partes.	110	0.4	2,505	725	29%	6.0
2	850710	Acumuladores eléctricos de plomo, utilizados para arranque de motores de émbolo.	77	1.0	529	139	26%	6.0
3	392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.	41	2.0	245	67	27%	6.0
4	852990	Partes identificables para aparatos emisores y receptores de radiodifusión o televisión; aparatos de radar.	27	1.5	718	230	32%	6.0
Total			255	5	3,996	1,161	29%	6.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con EE.UU.

Aun cuando EE.UU. es el principal destino de las exportaciones de autopartes para México, se detectó la oportunidad de incrementar las exportaciones para los dispositivos de cierre de plástico y los rodamientos de bolas, de rodillas o de agujas.

En 2015, este mercado importó en total 952 millones de dólares, de los cuales 147 millones de dólares fueron originarios de México. Por lo tanto los exportadores mexicanos cuentan aún con capacidad para incrementar sus envíos a EE.UU. Ver: **Tabla 18**.

Tabla 18
Oportunidades de Exportación: EE.UU.
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	926	143	245	67	27%	5.3
2	848280	Rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas.	27	4	18	8	44%	5.8
Total			952	147	263	75	28%	5.6

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Malasia

Las oportunidades de exportación detectadas para Malasia se ubican en cinco productos, destacando las cajas de cambio y los acumuladores eléctricos de plomo. El TPP representa una gran ventaja para los productos mexicanos, ya que dentro de los mercados analizados, Malasia, es el país donde los aranceles son más elevados para este tipo de mercancías.

En 2015, el tamaño de mercado de importación en Malasia para dichos productos alcanzó los 410 millones de dólares. Ver: **Tabla 19.**

Tabla 19
Oportunidades de Exportación: Malasia
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2013
1	870840	Cajas de cambio y sus partes.	177	0.0	2,505	725	29%	12.5
2	850710	Acumuladores eléctricos de plomo, utilizados para arranque de motores de émbolo.	146	0.0	529	139	26%	17.0
3	392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	36	0.0	245	67	27%	20.0
4	848490	Las demás juntas metaloplásticas	27	0.0	16	5	28%	5.0
5	848420	Juntas mecánicas de estanqueidad.	25	0.0	65	17	26%	5.0
Total			410	0.1	3,360	953	28%	11.9

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Nueva Zelanda

En Nueva Zelanda se identificó un producto con oportunidad de exportación para México, los dispositivos de cierre de plástico

El monto importado por este país para este producto equivale a 27 millones de dólares. Por su parte México cuenta con una oferta exportable de 67 millones de dólares sin contar los envíos realizados a EE.UU. Ver: **Tabla 20.**

Tabla 20
Oportunidades de Exportación: Nueva Zelanda
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	27	0	245	67	27%	5.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Perú

De igual manera, para el mercado de Perú, los exportadores mexicanos tendrían la posibilidad de acumular origen al utilizar insumos provenientes de los países miembros del TPP, lo cual les permitiría obtener preferencias arancelarias para incrementar su presencia en este mercado.

El valor importado por Perú para los productos detectados equivale a 56 millones de dólares. Por su parte México cuenta con una oferta exportable de 206 millones de dólares sin contar los envíos realizados a EE.UU. Ver: **Tabla 21.**

Tabla 21
Oportunidades de Exportación: Perú
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	850710	Acumuladores eléctricos de plomo, utilizados para arranque de motores de émbolo.	31	0	529	139	26%	6.0
2	392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	25	5	245	67	27%	6.0
Total			56	5	773	206	27%	6.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Vietnam

Finalmente, se detectaron oportunidades en 2 productos de exportación al mercado vietnamita, y para las cuales la oferta exportable mexicana (excluyendo las exportaciones a EE.UU.), asciende 792 millones de dólares. Por su parte este mercado demandó en 2015, productos por la cantidad de 273 millones de dólares. Por ende, los exportadores mexicanos cuentan con la capacidad suficiente para abastecer dicho mercado.

El arancel promedio impuesto por Vietnam para las cajas de cambio es de 13.5%, mientras que para los dispositivos de cierre de plástico el arancel es de 5%. Ver: **Tabla 22**.

Tabla 22
Oportunidades de Exportación: Vietnam
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2014
1	870840	Cajas de cambio y sus partes.	202	5	2,505	725	29%	13.5
2	392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	72	0	245	67	27%	5.0
Total			273	5	2,750	792	29%	9.2

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Es importante mencionar que en este ejercicio, no se identificaron oportunidades para productos con destino a Brunei, Canadá o Japón. Lo anterior debido a que no se cumplieron con los criterios utilizados en este análisis, tales como el valor de las importaciones, el nivel arancel mínimo establecido o que el porcentaje de las exportaciones fuera de EE.UU. fueran superiores a 25%.

Brunei es una economía muy pequeña. Mientras tanto Japón es una economía competitiva en el sector, liberalizada a los flujos de comercio internacional, por lo que el TPP no modifica sustantivamente las condiciones

de acceso a este mercado. De igual manera, Canadá impone aranceles que en promedio no superan el 5%.

En el **ANEXO 2 – Oportunidades TPP – Autopartes** se incluye el desglose a nivel subpartida arancelaria del análisis realizado para la identificación de oportunidades directas de exportación.

ii. Indirectas: Insumos que se podrían incorporar en las exportaciones de EE.UU. a países del TPP

La participación de EE.UU. en la negociación del TPP modificó significativamente su relevancia para México.

El principal beneficio de la participación de México en el TPP está relacionado con el mejoramiento de su posicionamiento estratégico para aprovechar cabalmente la integración norteamericana.

El objetivo de este apartado es, por ende, identificar los productos del sector que podrían, a través del TPP, aprovechar su actual integración con la economía estadounidense para generar oportunidades de exportación a partir de la acumulación regional en el marco del TPP para incrementar su penetración, tanto en América del Norte, como en terceros mercados.

Se trata de productos que podrían, en virtud del nivel actual de producción compartida con empresas de EE.UU., incrementar su presencia en terceros mercados a través su incorporación en las exportaciones de automóviles estadounidenses.

Aun cuando EE.UU. ya cuenta con acuerdos de libre comercio con algunos miembros del TPP, actualmente no es posible acumular origen con dichos miembros para exportar sin arancel al interior de la zona, en virtud de que

cada acuerdo bilateral cuenta con un paquete de reglas de origen independiente.

Partiendo del supuesto anterior, las nuevas reglas de origen establecidas en el marco del TPP serían aplicables para los 12 países miembros, y permitirían que los productores estadounidenses puedan incluir insumos de México, en este caso, autopartes que serían incorporadas en automóviles estadounidenses para su posterior exportación con preferencias dentro de la región.

En el caso de los países con los que EE.UU. no ha suscrito tratados de libre comercio, las oportunidades identificadas se refieren a productos estadounidenses con potencial para incrementar su presencia, como consecuencia de la eliminación de aranceles resultado de la eventual entrada en vigor del acuerdo.

Para este propósito, se ha desarrollado una metodología que permita detectar oportunidades indirectas para el sector de autopartes. En particular, se detectaron oportunidades de exportación indirectas en aquellos productos¹⁴ que cumplen con los siguientes criterios:

- Importaciones de automóviles por país TPP superiores a 20 millones de dólares (2015).
- Oferta exportable de automóviles de EE.UU. superior a 10 millones de dólares (2015).
- Aranceles de Nación Más Favorecida en el país TPP correspondiente y superiores a 5%.
- Al menos 25% de la oferta exportable de EE.UU. con destino distinto a México.

¹⁴ Los productos están agregados a nivel de subpartida arancelaria del Sistema Armonizado (seis dígitos).

El ejercicio de identificación de oportunidades indirectas se realizó considerando cifras del año 2015, con excepción de Vietnam, cuyos datos disponibles corresponden a 2014.

Excluyendo del análisis los envíos a México, el resultado del análisis muestra que 23 productos estadounidenses tienen oportunidades de exportación al resto de los países TPP. En estos productos, México podría beneficiarse al estar integrado en la cadena de suministro de los envíos de automóviles estadounidenses. Dichos bienes, en 2015, registraron envíos por un monto superior a 47 mil millones de dólares.

En la **Tabla 23**, se detalla el resultado del análisis:

Tabla 23
Oportunidades de Exportación Indirectas: Resumen
(Millones de dólares)

Sector	Número de subpartidas	Importaciones Totales TPP	Importaciones Origen EE.UU.	Oferta exportable EE.UU. (OE EE.UU.)	OE EE.UU. fuera de México	Part. OE EE.UU. fuera de México
Automotriz	23	12,461	1,095	65,085	47,060	72.3%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

A continuación, se muestran los países miembros del TPP donde los automóviles estadounidenses tendrían mayor potencial para ser exportados y que cumplen con la metodología expuesta anteriormente.

Al desagregar las oportunidades por país, Malasia y Nueva Zelanda aparecen como los nuevos mercados más interesantes. Por su parte, de los países con los que EE.UU. ya tiene tratados, Australia y Canadá serían los mercados con potencial para incrementar las exportaciones de automóviles. Ver: **Tabla 24**.

Tabla 24
Oportunidades de Exportación Indirectas: Sector Automotriz
 (Millones de dólares)

País	Número de subpartidas	Importaciones Totales TPP	Importaciones Origen EE.UU.	Oferta exportable EE.UU. (OE EE.UU.)	OE EE.UU. fuera de México	Part. OE EE.UU. fuera de México
Países con TLC con EE.UU.						
Australia	16	20,604	2,220	71,022	66,981	94.3%
Canadá	15	39,059	24,430	68,020	64,091	94.2%
Chile	17	5,684	586	71,030	66,908	94.2%
Perú	5	1,584	136	49,650	46,597	93.9%
Países sin TLC con EE.UU.						
Malasia	15	2,973	3	63,283	59,342	93.8%
Nueva Zelanda	7	3,032	258	53,310	50,197	94.2%
Vietnam	13	1,609	57	60,756	56,841	93.6%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de exportación indirectas con Australia

En el mercado australiano, para 16 productos, se identificaron oportunidades de exportación para EE.UU., destacando los automóviles para el transporte de personas de la partida 8703 y los automóviles para el transporte de mercancías. El valor de importación de estos productos es equivalente 20,604 millones de dólares.

Aun cuando EE.UU. ya cuenta con un TLC con Australia, las empresas mexicanas tendrían la posibilidad incorporar autopartes en los automóviles de exportación estadounidenses., acumulando origen para gozar de las preferencias arancelarias pactadas en el TPP. Ver: **Tabla 25.**

Tabla 25
Australia. Sector Automotriz
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm ³ pero < o = a 3,000 cm ³ .	7,458	236	21,671	20,311	94%	5.0
2	870421	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	3,789	46	1,091	1,088	100%	5.0
3	870333	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 2,500 cm ³	2,598	416	5,670	5,669	100%	5.0
4	870324	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 3,000 cm ³	1,900	920	20,727	19,098	92%	5.0
5	870332	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm ³ pero < o = a 2,500 cm ³ .	1,624	154	3,238	3,201	99%	5.0
6	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,000 cm ³ pero < o = a 1,500 cm ³ .	1,491	1	695	674	97%	5.0
7	870422	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 5 t pero < o = a 20 t.	436	5	991	963	97%	5.0
8	870410	Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras.	301	185	1,331	1,294	97%	5.0
9	870423	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 20 t.	212	22	873	822	94%	5.0
10	870431	Vehículos, con motor de encendido por chispa, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	184	19	7,628	7,145	94%	5.0
11	870210	Vehículos para el transporte de diez o más personas con motor de émbolo, de encendido por compresión.	183	0	421	398	95%	5.0
12	870321	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada < o = a 1,000 cm ³	156	78	887	845	95%	5.0
13	870120	Tractores de carretera para semirremolques.	114	55	2,429	2,288	94%	5.0
14	870590	Los demás vehículos para usos especiales.	83	40	1,245	1,103	89%	5.0
15	870390	Los demás vehículos para el transporte de personas	49	42	1,963	1,953	100%	5.0
16	870510	Camiones grúa.	26	0	161	131	81%	5.0
Total			20,604	2,220	71,022	66,981	94%	5.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de exportación indirectas con Canadá

En cuanto al mercado canadiense, socio de EE.UU. y México en el TLCAN, ante la posible flexibilidad de las reglas de origen del nuevo Acuerdo se identificaron 15 productos estadounidenses que podrían incrementar su presencia dicho país. Dichos productos incluyen automóviles para el

transporte de personas de la partida 8703, automóviles para el transporte de mercancías y tractores principalmente, que en 2015 registraron importaciones por 36 mil millones de dólares. Ver: **Tabla 26**.

Tabla 26
Canadá. Sector Automotriz
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 3,000 cm3.	13,580	6,135	21,671	20,311	94%	6.1
2	870324	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 3,000 cm3	9,468	6,471	20,727	19,098	92%	6.1
3	870431	Vehículos, con motor de encendido por chispa, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	7,864	6,141	7,628	7,145	94%	6.1
4	870120	Tractores de carretera para semirremolques.	2,448	1,933	2,429	2,288	94%	6.1
5	870422	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 5 t pero < o = a 20 t.	1,055	732	991	963	97%	6.1
6	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,000 cm3 pero < o = a 1,500 cm3.	1,012	396	695	674	97%	6.1
7	870423	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 20 t.	922	720	873	822	94%	6.1
8	870333	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 2,500 cm3	648	471	5,670	5,669	100%	6.1
9	870332	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 2,500 cm3.	518	82	3,238	3,201	99%	6.1
10	870321	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada < o = a 1,000 cm3	445	311	887	845	95%	6.1
11	870210	Vehículos para el transporte de diez o más personas con motor de émbolo, de encendido por compresión.	379	359	421	398	95%	6.1
12	870390	Los demás vehículos para el transporte de personas	273	250	1,963	1,953	100%	6.1
13	870432	Vehículos, con motor de encendido por chispa, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 5 t.	260	243	354	299	84%	6.1
14	870530	Camiones de bomberos.	96	95	338	312	92%	6.7
15	870290	Vehículos para el transporte de diez o más personas.	93	92	135	113	84%	6.1
Total			39,059	24,430	68,020	64,091	94%	6.1

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de exportación indirectas con Chile

Chile es el país con el mayor número de oportunidades identificadas, 17 productos que son demandados por dicho país con un valor superior a los 5,600 millones de dólares. Destacan los automóviles para el transporte de personas de la partida 8703, automóviles para el transporte de mercancías y tractores principalmente.

A pesar de que EE.UU ya cuenta con un TLC suscrito con Chile, se puede observar potencial para el incremento de los envíos de automóviles a ese mercado, puesto que existe oferta exportable suficiente y actualmente las importaciones chilenas de automóviles provenientes de EE.UU. apenas representan 10% del total importado. Ver: **Tabla 27**.

Tabla 27
Chile. Sector Automotriz
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 3,000 cm3.	1,661	129	21,671	20,311	94%	6.0
2	870421	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	929	2	1,091	1,088	100%	6.0
3	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,000 cm3 pero < o = a 1,500 cm3.	689	0	695	674	97%	6.0
4	870210	Vehículos para el transporte de diez o más personas con motor de émbolo, de encendido por compresión.	359	0	421	398	95%	6.0
5	870332	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 2,500 cm3.	357	13	3,238	3,201	99%	6.0
6	870324	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 3,000 cm3.	299	162	20,727	19,098	92%	6.0
7	870120	Tractores de carretera para semirremolques.	256	10	2,429	2,288	94%	6.0
8	870423	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 20 t.	223	21	873	822	94%	6.0
9	870422	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 5 t pero < o = a 20 t.	221	2	991	963	97%	6.0

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
10	870431	Vehículos, con motor de encendido por chispa, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima ≤ 5 t.	196	77	7,628	7,145	94%	6.0
11	870410	Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras.	133	109	1,331	1,294	97%	6.0
12	870190	Los demás tractores.	88	8	1,961	1,869	95%	6.0
13	870333	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada $> 2,500$ cm ³	86	41	5,670	5,669	100%	6.0
14	870321	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada $\leq 1,000$ cm ³	77	1	887	845	95%	6.0
15	870510	Camiones grúa.	40	1	161	131	81%	6.0
16	870331	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada $\leq 1,500$ cm ³ .	37	0	11	10	98%	6.0
17	870590	Los demás vehículos para usos especiales.	35	10	1,245	1,103	89%	6.0
Total			5,684	586	71,030	66,908	94%	6.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de exportación indirectas con Malasia

Malasia es uno de los nuevos mercados a los que tendría acceso EE.UU. y donde se identificó una variedad de productos con potencial para ser exportados, tales como automóviles para el transporte de personas de la partida 8703, automóviles para el transporte de mercancías y tractores.

Las oportunidades radican en la reducción de aranceles a la importación pactada en el Acuerdo, puesto que Malasia es uno de los mercados más protegidos dentro de la región TPP, el arancel promedio impuesto para los productos identificados es de 20.3%, lo cual lo convierte en una opción interesante para los exportadores. Ver: **Tabla 28**.

Tabla 28
Malasia. Sector Automotriz
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2013
1	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 3,000 cm3.	1,310	0	21,671	20,311	94%	23.8
2	870421	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	630	0	1,091	1,088	100%	20.0
3	870324	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 3,000 cm3	236	0	20,727	19,098	92%	22.9
4	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,000 cm3 pero < o = a 1,500 cm3.	163	0	695	674	97%	22.1
5	870332	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 2,500 cm3.	129	2	3,238	3,201	99%	23.9
6	870422	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 5 t pero < o = a 20 t.	128	0	991	963	97%	20.0
7	870120	Tractores de carretera para semirremolques.	100	0	2,429	2,288	94%	20.0
8	870210	Vehículos para el transporte de diez o más personas con motor de émbolo, de encendido por compresión.	60	0	421	398	95%	20.0
9	870331	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada < o = a 1,500 cm3	44	0	11	10	98%	22.1
10	870490	Vehículos para el transporte de mercancías.	39	0	81	68	84%	20.0
11	870290	Vehículos para el transporte de diez o más personas.	31	0	135	113	84%	20.0
12	870410	Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras.	28	0	1,331	1,294	97%	19.0
13	870190	Los demás tractores.	28	0	1,961	1,869	95%	10.0
14	870423	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 20 t.	26	0	873	822	94%	20.0
15	870431	Vehículos, con motor de encendido por chispa, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	22	0	7,628	7,145	94%	20.0
Total			2,973	3	63,283	59,342	94%	20.3

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de exportación indirectas con Nueva Zelanda

En contraste, dentro de los nuevos mercados a los que tendrían acceso los exportadores estadounidenses, Nueva Zelanda es el país que impone los aranceles más bajos. En dicho mercado se identificaron oportunidades de exportación para 7 productos, automóviles para el transporte de personas,

que en 2015 representaron un valor de importación superior a 3,000 millones de dólares. Ver: **Tabla 29.**

Tabla 29
Nueva Zelanda. Sector Automotriz
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 3,000 cm3.	1,365	10	21,671	20,311	94%	6.7
2	870324	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 3,000 cm3	492	143	20,727	19,098	92%	6.7
3	870332	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 2,500 cm3.	421	10	3,238	3,201	99%	6.7
4	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,000 cm3 pero < o = a 1,500 cm3.	352	1	695	674	97%	6.7
5	870333	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 2,500 cm3	310	55	5,670	5,669	100%	6.7
6	870321	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada < o = a 1,000 cm3	59	39	887	845	95%	6.7
7	870210	Vehículos para el transporte de diez o más personas con motor de émbolo, de encendido por compresión.	33	0	421	398	95%	5.0
Total			3,032	258	53,310	50,197	94%	6.4

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de exportación indirectas con Perú

Para Perú, país con el que EE.UU. ya cuenta con un TLC, únicamente se identificaron 5 productos con oportunidad para incrementar las exportaciones, puntualmente de automóviles para el transporte de personas de la partida 8703. En 2015, el valor de las importaciones peruanas de dichos productos fue equivalente a 1,584 millones de dólares. Ver: **Tabla 31.**

Tabla 30
Perú. Sector Automotriz
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 3,000 cm3.	875	76	21,671	20,311	94%	6.0
2	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,000 cm3 pero < o = a 1,500 cm3.	473	0	695	674	97%	6.0
3	870324	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 3,000 cm3	110	55	20,727	19,098	92%	6.0
4	870321	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada < o = a 1,000 cm3	102	1	887	845	95%	6.0
5	870333	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 2,500 cm3	23	4	5,670	5,669	100%	6.0
Total			1,584	136	49,650	46,597	94%	6.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de exportación indirectas con Vietnam

Finalmente, Vietnam es otro de los nuevos mercados más interesantes que se liberalizarían. Esto, debido a que dicho mercado tiene un nivel de protección alto para los productos del sector automotriz. El arancel promedio impuesto para los productos identificados es de 30.8%, lo cual lo convierte en una opción atractiva, derivado la desgravación arancelaria progresiva pactada en el marco del TPP.

En este sentido se detectaron en total 13 productos con oportunidades de exportación, destacando los automóviles para el transporte de mercancías y los tractores de carretera para semirremolques. El valor de compras externas vietnamitas para los productos identificados en 2015 fue de más de 1,600 millones de dólares. Ver: **Tabla 30**.

Tabla 31
Vietnam. Sector Automotriz
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2014
1	870423	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 20 t.	460	0	873	822	94%	10.3
2	870120	Tractores de carretera para semirremolques.	399	26	2,429	2,288	94%	5.0
3	870421	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	214	0	1,091	1,088	100%	23.8
4	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,500 cm3 pero < o = a 3,000 cm3.	174	19	21,671	20,311	94%	56.2
5	870324	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 3,000 cm3	90	10	20,727	19,098	92%	44.3
6	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada > a 1,000 cm3 pero < o = a 1,500 cm3.	56	0	695	674	97%	57.5
7	870422	Vehículos, con motor de encendido por compresión, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima > a 5 t pero < o = a 20 t.	44	0	991	963	97%	22.7
8	870321	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa de cilindrada < o = a 1,000 cm3	44	0	887	845	95%	60.7
9	870540	Camiones hormigonera.	30	0	50	48	95%	15.0
10	870190	Los demás tractores.	30	0	1,961	1,869	95%	5.0
11	870431	Vehículos, con motor de encendido por chispa, para el transporte de mercancías de peso total con carga máxima < o = a 5 t.	26	0	7,628	7,145	94%	23.0
12	870410	Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras.	22	0	1,331	1,294	97%	28.2
13	870210	Vehículos para el transporte de diez o más personas con motor de émbolo, de encendido por compresión.	20	0	421	398	95%	48.3
Total			1,609	57	60,756	56,841	94%	30.8

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

En el **ANEXO 2 – Oportunidades TPP – Autopartes** se incluye el desglose a nivel subpartida arancelaria del análisis realizado para la identificación de oportunidades indirectas de exportación.

b. Otras oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad generadas por el TPP

Actualmente existen en México programas para el fomento a la producción y las exportaciones con el objetivo de desarrollar las cadenas productivas y generar una industria más competitiva.

En este sentido el gobierno federal ha creado diversos instrumentos de apoyo para fortalecer a la industria manufacturera del país, entre los que destacan los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) y el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).

Dichos programas tienen el mandato de promover la productividad de las empresas productoras de ciertos bienes y mejorar su competitividad a nivel internacional. Lo anterior, mediante la reducción de cargas arancelarias para los insumos, bienes intermedios o maquinaria que sean incorporados en los procesos productivos de dichas empresas.

Sin embargo, para ser beneficiarios de dichos programas, las empresas deben cumplir con determinadas obligaciones administrativas, entre otros principalmente están: en el caso de IMMEX, realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500 mil dólares o facturar exportaciones de al menos 10% de su facturación total; para PROSEC, las empresas deberán presentar informes anuales de sus operaciones.

Por ende, el cumplimiento de las obligaciones establecidas en cada programa supone una carga administrativa adicional para los exportadores mexicanos, misma que requiere se destinen recursos humanos y económicos adicionales para cumplir con las disposiciones establecidas en dichos programas.

Por otra parte, si las empresas no cuentan con dichos programas, dependiendo del nivel de aranceles aplicados a la importación de insumos o bienes intermedios utilizados en el proceso productivo, podrían provocar un impacto negativo en el desempeño y la competitividad de las empresas manufactureras al elevar los precios de dichos bienes.

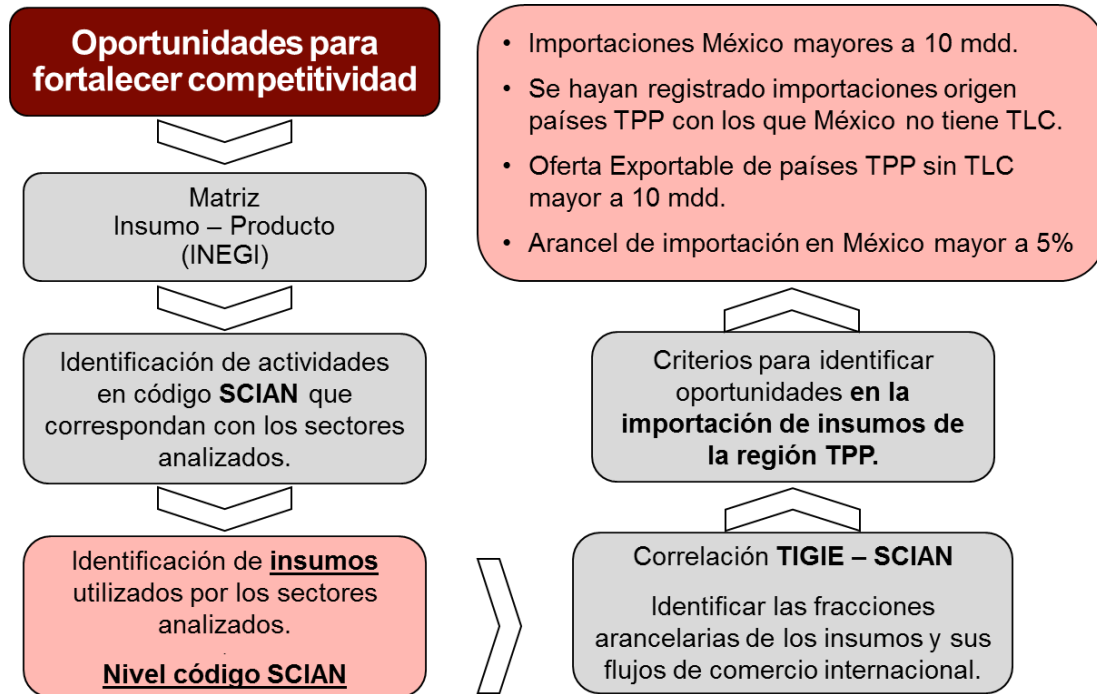
El TPP cambiaría las reglas del juego establecidas actualmente, puesto que permitirá modificar los mecanismos de importación de bienes provenientes de la región asiática. Para aquellas empresas usuarias de insumos provenientes de países TPP podría implicar la reducción en costos de administración de programas de importación.

De igual manera, una reducción o eliminación de aranceles en insumos, derivado de la posible entrada en vigor del TPP, otorgaría beneficios a las empresas mexicanas, pequeñas y medianas. Para este tipo de empresas resulta complicado registrarse en programas de promoción sectorial y, por ende, acceder a materias primas más baratas provenientes de países con los que México no ha suscrito tratados de libre comercio.

En este contexto, el presente apartado identifica insumos que tienen posibilidades de ser importados por los productores mexicanos, a precios competitivos, mediante la reducción de aranceles a la importación para los países miembros del Acuerdo o la disminución de los costos administrativos generados por los programas en fomento actualmente en vigor. Esto incide particularmente en aquellos países miembros del TPP de origen asiático, con los cuales México no tiene firmado un TLC, además de Australia y Nueva Zelanda.

A continuación se describe la metodología implementada para la identificación de oportunidades en materia de fortalecimiento de la competitividad de las empresas mexicanas, vía el acceso a insumos internacionales en condiciones competitivas. Ver: **Gráfica 14.**

Gráfica 14
Metodología del análisis para identificación de oportunidades en materia de fortalecimiento a la competitividad.



Elaborado por IQOM

a. Identificación de insumos mediante la Matriz de Insumo – Producto

Con objeto de identificar los insumos demandados por los sectores objeto de análisis, se utilizó la información proporcionada por la Matriz Insumo – Producto (Matriz I-P) en base al código del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2013 (SCIAN).

La Matriz I-P, publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), tiene como propósito reflejar las relaciones formales que se realizan entre los diferentes agentes que intervienen en las distintas fases del ciclo económico. Es decir, se registran las actividades realizadas durante la producción, comercialización, consumo y acumulación.

Para efectos del presente estudio, se utilizó la edición 2008 de la Matriz, la cual constituye la versión más reciente que contiene el mayor nivel de desagregación del código SCIAN (clase a 6 dígitos). La utilidad de la Matriz radica en que permite identificar la demanda y oferta que cada sector productivo realiza de los demás sectores y de sí mismo.

Con esta herramienta fue posible identificar las actividades relacionadas con la fabricación de insumos utilizados para la elaboración de los productos finales del sector de autopartes.

La Matriz I-P está conformada por un grupo de sub - matrices, entre ellas la Matriz de Coeficientes Técnicos. Esta matriz simétrica muestra la participación de cada uno de los insumos y servicios que integran la cadena productiva de la actividad.

La Matriz de Coeficientes Técnicos permitió que, para cada actividad de producción final (análisis horizontal de la matriz), se identificaran las 3 principales actividades relacionadas a la fabricación de insumos (análisis vertical de la matriz). De esta manera, se obtuvo un listado único de los principales insumos utilizados en el sector de autopartes.

Los códigos SCIAN utilizados para realizar el ejercicio de oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad derivadas del TPP se describen en la

Tabla 32.

Tabla 32
Actividades relacionadas con el Sector de Autopartes. Bienes Finales
 (Millones de dólares)

Código SCIAN	Descripción Bien Final
326192	Fabricación de autopartes de plástico con y sin reforzamiento
333610	Fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones
336310	Fabricación de motores de gasolina y sus partes para vehículos automotrices
336320	Fabricación de equipo eléctrico y electrónico y sus partes para vehículos automotores
336360	Fabricación de asientos y accesorios interiores para vehículos automotores

Elaborado por IQOM con datos de INEGI.

b. Análisis de los flujos de importación – fracción arancelaria.

Con objeto de identificar las fracciones arancelarias correspondientes a los insumos detectados a partir de la Matriz I – P, se utilizó la Tabla de Correlación entre la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) y el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), publicada por INEGI. De esta manera se pudieron analizar las estadísticas relacionadas con los flujos internacionales del comercio de mercancías para el sector objeto del presente estudio.

La correlación arrojó un total de 797 fracciones correspondientes a insumos para el sector de autopartes. Ver: **Tabla 33**.

Tabla 33
Insumos. Sector de Autopartes
(Millones de dólares)

Código SCIAN	Descripción Insumos	# Fracciones
313210	Fabricación de telas anchas de trama	270
325211	Fabricación de resinas sintéticas	186
325520	Fabricación de adhesivos	16
326140	Fabricación de espumas y productos de uretano	2
331112	Fabricación de desbastes primarios y ferroaleaciones	44
331220	Fabricación de otros productos de hierro y acero	71
331310	Industria básica del aluminio	57
331420	Laminación secundaria de cobre	70
331510	Moldeo por fundición de piezas de hierro y acero	36
331520	Moldeo por fundición de piezas metálicas no ferrosas	4
332110	Fabricación de productos metálicos forjados y troquelados	41
Total		797

Elaborado por IQOM con datos de INEGI.

c. Identificación de oportunidades para la importación de insumos.

Para cada una de las 797 fracciones identificadas en el inciso anterior, se analizaron indicadores relacionados al volumen de importación del mercado mexicano, su nivel de protección arancelaria actual, oferta exportable de los países TPP, entre otros.

Lo anterior con objeto de detectar aquellos insumos con mayor potencial de ser importados y que representasen una ventaja para el sector productivo mexicano derivado de la reducción de costos generados por las nuevas reglas pactadas en el TPP. Dichos criterios se describen a continuación:

- Importaciones de México superiores a 10 millones de dólares (2015).
- Que se hayan registrado importaciones provenientes de algún país TPP con los que México no tiene TLC.
- Oferta exportable de algún país TPP con los que México no tiene TLC sea superior a 10 millones de dólares.
- Arancel de importación en México superior a 5% (2015).

Como resultado de la implementación de la metodología descrita anteriormente, se identificaron 24 fracciones arancelarias correspondientes a insumos del sector de autopartes, en las cuales ya existe presencia en el mercado mexicano por parte de países miembros del TPP con los que México no tiene tratados, pero están sujetas al pago de un arancel positivo de importación, que oscila entre 5 y 15%.

Cabe señalar que los países con los que México no tiene tratados, representan un bajo porcentaje de la proveeduría mexicana. Sin embargo, los envíos provenientes de estos socios TPP, como Malasia y Vietnam, cuentan con potencial para incrementarse si se considera el valor de sus exportaciones al mundo. Ver: **Tabla 34.**

Tabla 34
Importaciones mexicanas de insumos: Sector Autopartes
(Millones de dólares)

No.	Frac.	Descripción	NMF 2015	Des-grav.	Total	Países TPP con TLC	Países TPP sin TLC	Part. TPP con TLC	Part. TPP sin TLC	Oferta Exportable países TPP sin TLC				
										AUS	MALA	NZ	SING	VIET*
1	39012001	Polietileno de densidad > o = a 0.94.	5	EIF	1,050	1,000	0.3	95%	0.03%	0	477	1	1,127	0
2	39011001	Polietileno de densidad < a 0.94.	5	EIF	637	595	1	93%	0.1%	0	295	1	1,084	14
3	39021001	Polipropileno sin adición de negro de humo.	6	B10	588	530	0.5	90%	0.1%	76	441	1	1,159	80
4	74081101	Alambre de cobre refinado de sección transversal < o = a 9.5 mm.	5	EIF	460	421	0.001	91%	0.00%	1	93	1	6	23
5	39019099	Los demás polímeros de etileno.	5	B10	384	365	10	95%	2.7%	6	413	0	2,339	14
6	72091701	Laminados planos de hierro o acero sin alear de espesor > o = a 0.5 mm pero < o = a 1 mm.	15	EIF	281	181	4	64%	1.4%	0	12	4	9	109
7	73063099	Los demás tubos y perfiles huecos, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear.	5	B5	260	206	0.4	79%	0.2%	0	27	1	3	83
8	74081199	Alambres de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transversal > a 6 mm.	5	EIF	250	242	0.001	97%	0.00%	1	93	1	6	23
9	39042201	Los demás polímeros de cloruro de vinilo, plastificados.	5	B10	242	224	0	92%	0.00%	0	11	0	49	28
10	39081005	Poliamidas o superpoliamidas.	7	B10	226	211	0.1	93%	0.03%	0	77	0	183	57
11	35069199	Adhesivos a base de polímeros o de caucho.	7	B10	215	178	1	83%	0.41%	7	79	3	56	35
12	39069099	Los demás polímeros acrílicos.	5	B10	212	163	0.4	77%	0.19%	20	168	6	341	12
13	72091601	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear: De espesor > a 1 mm pero < a 3 mm.	15	EIF	198	122	1	62%	0.32%	0	10	9	7	75
14	39021099	Los demás polímeros de propileno	5	B10	161	149	0.03	92%	0.02%	76	441	1	1,159	80
15	76042902	Perfiles de aleaciones de aluminio.	5	EIF	150	127	0.01	85%	0.00%	5	112	21	25	88
16	39031999	Los demás polímeros de estireno.	7	B10	108	84	0.5	78%	0.44%	0	150	0	283	25
17	39076099	Poli (tereftalato de etileno).	9	B10	94	56	0.0	60%	0.01%	0	187	0	5	48
18	74081999	Los demás alambres de cobre refinado	5	EIF	88	48	3	54%	3.33%	0	288	0	35	20
19	39069003	Poli acrilatos.	7	EIF	72	66	0.01	91%	0.01%	20	168	6	341	12
20	39031902	Poliestireno cristal.	7	B10	65	47	2	72%	3.21%	0	150	0	283	25
21	74111001	Tubos de cobre refinado con espesor de pared < o = a 3 mm.	5	EIF	45	39	0.2	87%	0.42%	26	284	0	2	200
22	35069103	Adhesivos termofusibles al 100% de concentrado de sólidos, a base de materias plásticas artificiales, ceras y otros componentes.	7	B10	44	38	0.4	86%	0.88%	7	79	3	56	35
23	35069104	Adhesivos a base de resinas de poliuretano, del tipo polioli, poliéster o poliéter modificados con isocianatos, con o sin cargas y pigmentos.	7	B10	20	15	0.2	75%	0.85%	7	79	3	56	35
24	83099099	Los demás tapones y tapas de metal común.	15	B10	20	15	0.01	76%	0.04%	12	41	0	62	24

*Las cifras de Oferta Exportable se presentan a nivel subpartida arancelaria (6 dígitos) del SA y tienen como objetivo ejemplificar la capacidad exportadora del país TPP. En el caso de Vietnam corresponde a cifras de 2014.

EIF: Libre a la entrada en vigor; B5: Libre a partir del año 5; B10: Libre a partir del año 10
Elaborado por IQOM con datos de INEGI, SE y Naciones Unidas

En el **ANEXO 3 - Oportunidades insumos TPP – Autopartes** se incluye el desglose a nivel fracción arancelaria del análisis realizado para la identificación de oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad generadas por el TPP.

VI. Principales retos que el TPP impondría al sector de Autopartes

La potencial entrada en vigor del Acuerdo representa retos importantes para el sector de autopartes, en virtud de la competencia que podría generar la liberalización arancelaria en el mercado estadounidense, principal destino de las exportaciones mexicanas del mencionado sector.

El objetivo de esta sección es ilustrar algunos de los retos que las empresas mexicanas en el sector podrían enfrentar en virtud de la competencia que generaría el TPP. Para ello, se utilizarán los productos de interés de la industria que fueron identificados en la sección III del presente documento.

a. Condiciones de acceso al mercado de EE.UU. pactadas en el TPP para competidores de México.

Una de las principales ventajas de México en EE.UU. son las preferencias arancelarias negociadas al amparo del TLCAN, y que han permitido profundizar el nivel de integración, a partir del desarrollo de encadenamientos productivos entre ambos países.

Las condiciones de acceso negociadas por EE.UU. en el TPP para los países miembros del Acuerdo y que actualmente no cuentan con un TLC con dicho país son relevantes en la medida que podrían representar una amenaza para las exportaciones mexicanas.

La desgravación prevista en el calendario de EE.UU. para los productos del sector se llevará a cabo dentro de un plazo máximo de 12 años. Este dato es relevante para los socios TPP con los que EE.UU. no cuenta actualmente con tratados de libre comercio, esto es, Brunei, Japón, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam.

En 22 de los 33 productos de la muestra obtenida con apoyo de la INA, la participación en la proveeduría estadounidense de los países TPP con los que EE.UU. no ha suscrito tratados se encuentran en un rango de 5 y hasta 40%. En dichos productos, el principal competidor de México, que también es miembro del TPP es Japón. Este país recibió por parte de EE.UU. acceso inmediato libre de arancel en 21 productos de la muestra. Ver: **Tabla 35**.

Tabla 35
Importaciones estadounidenses con participación de los países TPP no
TLC superiores a 5%: Sector Autopartes. 2015
(Millones de dólares)

No.	Fracción arancelaria	Arancel NMF	Total EE.UU.	Part. CHN	Part. TPP	Part. MX	Part. Sin TLC	Japón		Malasia		Vietnam	
								Part. JPN	Desgrav. TPP	Part. MLS	Desgrav. TPP	Part. VTM	Desgrav. TPP
1	8708996890	2.5%	3,441	5%	77%	29%	40%	40%	EIF	0%	-	0%	-
2	8708401110	2.5%	5,883	6%	65%	34%	31%	31%	EIF	0%	-	0%	-
3	8511400000	2.5%	1,123	15%	67%	38%	28%	27%	EIF	1%	-	0%	-
4	8409915085	2.5%	3,892	6%	69%	34%	23%	23%	EIF	0%	-	0%	-
5	8708996805	2.5%	578	11%	73%	46%	19%	19%	EIF	0%	-	0%	-
6	8413309030	2.5%	862	12%	49%	30%	18%	18%	EIF	0%	-	0%	-
7	8708947550	2.5%	2,643	8%	52%	30%	17%	16%	EIF	1%	-	0%	-
8	8708407580	2.5%	2,448	3%	71%	28%	14%	14%	EIF	0%	-	0%	-
9	8708952000	2.5%	712	3%	86%	60%	13%	8%	EIF	0%	-	5%	-
10	8708925000	2.5%	540	19%	52%	22%	12%	9%	EIF	2%	-	2%	-
11	8415908085	1.4%	1,946	15%	67%	54%	10%	10%	EIF	0%	-	0%	-
12	8543709650	2.6%	3,492	34%	44%	28%	9%	8%	EIF	1%	-	1%	-
13	8708806590	2.5%	2,436	16%	56%	16%	9%	9%	EIF	0%	-	0%	-
14	8708801600	2.5%	1,001	12%	65%	43%	9%	9%	EIF	0%	-	0%	-
15	8409913000	2.5%	981	2%	88%	71%	9%	9%	EIF	0%	-	0%	-
16	8708305090	2.5%	2,708	16%	57%	37%	8%	8%	EIF	0%	-	0%	-
17	8407341800	2.5%	2,030	0%	38%	18%	8%	8%	EIF	0%	-	0%	-
18	9032896085	1.7%	1,750	6%	51%	37%	7%	7%	EIF	0%	-	0%	-
19	8483101050	2.5%	64	37%	42%	30%	7%	6%	EIF	0%	-	0%	-
20	8512204040	2.5%	716	12%	47%	34%	6%	6%	EIF	0%	-	0%	-
21	8708506100	2.5%	385	1%	78%	73%	5%	5%	EIF	0%	-	0%	-
22	8407344800	2.5%	6,635	0%	71%	34%	5%	5%	B5	0%	-	0%	-
23	8708295060	2.5%	12,442	9%	68%	36%	4%	4%	-	0%	-	0%	-
24	8544300000	5%	10,551	6%	72%	67%	4%	1%	-	0%	-	4%	-
25	8708505110	2.5%	848	2%	72%	62%	4%	4%	-	0%	-	0%	-
26	8708945000	2.5%	1,627	3%	74%	65%	4%	4%	-	0%	-	0%	-
27	8415908045	1.4%	1,034	13%	65%	53%	4%	4%	-	0%	-	0%	-
28	8413301000	2.5%	742	1%	47%	40%	3%	3%	-	0%	-	0%	-
29	8408202000	2.5%	2,992	0%	39%	35%	2%	2%	-	0%	-	0%	-

No.	Fracción arancelaria	Arancel NMF	Total EE.UU.	Part. CHN	Part. TPP	Part. MX	Part. Sin TLC	Japón		Malasia		Vietnam	
								Part. JPN	Desgrav. TPP	Part. MLS	Desgrav. TPP	Part. VTM	Desgrav. TPP
30	8708950500	2.5%	2,056	2%	95%	92%	2%	2%	-	0%	-	0%	-
31	8708106010	2.5%	45	1%	86%	82%	2%	2%	-	0%	-	0%	-
32	8708704545	2.5%	2,946	65%	22%	19%	2%	2%	-	0%	-	0%	-
33	8708210000	2.5%	94	7%	64%	62%	1%	1%	-	0%	-	0%	-

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

b. Impacto de condiciones de origen para competidores de México no miembros del TPP.

En términos generales las reglas de origen previstas en el TPP para este sector son más flexibles que las previstas en el TLCAN por las siguientes razones:

- a. Requieren un menor porcentaje de Valor de Contenido Regional.
- b. Establecen diversas metodologías para poder cumplir con el requisito de Valor de Contenido Regional.
- c. Al ser un Tratado que incluye a 12 países miembros, existen mayores posibilidades de abasto de insumos dentro de la región. Por esta razón, la misma regla de origen en TPP y en TLCAN, por definición, es más flexible en TPP. Ello, como consecuencia de que existen nueve países más que pueden contribuir al cumplimiento de los requisitos de origen para reclamar preferencias arancelarias.

Adicionalmente, las reglas de origen previstas en el TPP para este sector otorgan mayor flexibilidad para ciertas autopartes contenidas en el Apéndice 1 del Anexo 3 - D, tales como: motores, chasis, defensas, cajas de cambio, suspensiones, ejes, columnas y cajas de dirección y cinturones de seguridad. Para estos productos el TPP permite que ciertas operaciones menores sean suficientes para cumplir origen.

Por último, el hecho de que el TPP no contemple los requisitos de rastreo previstos en el TLCAN disminuye los costos administrativos implícitos en esta metodología.

En resumen, en materia de reglas de origen, el TPP podría promover mayor competencia para las exportaciones mexicanas destinadas al mercado estadounidense. Por una parte, hay 12 países socios para aportar insumos y obtener los contenidos regionales que las reglas especifican para poder beneficiarse de la eliminación arancelaria pactada en el Acuerdo.

Por otro lado, en virtud de que los porcentajes y las metodologías para obtener contenidos regionales son más flexibles, en general, que en el TLCAN, hay mayores posibilidades para que países no socios del TPP participen con insumos en la elaboración de los bienes del sector que serán exportados con preferencias a EE.UU. en el marco del TPP. Esta situación beneficiaría a fuertes competidores de México en el mercado estadounidense en el sector.

VII. Capacitación al sector sobre el impacto del TPP

A partir de su participación liderando el “Cuarto de Junto” durante la negociación del TPP, la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), se ha posicionado como el organismo empresarial con mayor conocimiento técnico y estratégico sobre el TPP. Al mismo tiempo, en virtud de su membresía, cuenta con una lectura muy completa y detallada de las implicaciones del Acuerdo para la industria nacional.

En consecuencia, la CONCAMIN, con el apoyo de la Secretaría de Economía y de expertos temáticos así como otras organizaciones empresariales es la candidata natural para liderar un esfuerzo de capacitación sobre las implicaciones del TPP para la industria nacional. Por lo tanto se propone la realización de una serie de talleres de capacitación sobre las implicaciones para la industria de las disciplinas específicas incluidas en el TPP, así como para validar las conclusiones del presente estudio.

A continuación se desglosan los principales temas que se recomienda se incluyan en la mencionada capacitación.

a. Modificaciones regulatorias como resultado de la entrada en vigor del TPP.

Como se señaló en la sección IV del presente documento, dada la complejidad de las disciplinas contenidas en el TPP y que incidirían de manera importante en los productores, exportadores e importadores mexicanos se recomienda que previo a la entrada en vigor del Acuerdo, se lleve a cabo una campaña de difusión y capacitación del TPP con la industria nacional.

De particular relevancia son los cambios en las reglas que regirían el comercio exterior con el principal socio comercial de México: EE.UU. La sección IV del presente documento representa una guía en términos temáticos y de contenidos específicos para implementar dicha capacitación.

b. Oportunidades que generaría el TPP

Como se indicó en la sección V de este estudio, la implementación del TPP generaría una serie de oportunidades para las empresas establecidas en México en el sector de autopartes, a través de tres distintos frentes:

- Oportunidades en exportaciones directas
- Oportunidades en exportaciones de EE.UU. con potencial para incorporar insumos mexicanos
- Oportunidades para fortalecer la competitividad de los productores mexicanos mediante el acceso a insumos en mejores condiciones administrativas y a mejores precios.

Para incrementar las posibilidades de materializar estas oportunidades, de implementarse el TPP, es muy importante realizar una serie de ejercicios de validación con las empresas en el sector. Determinar, a través de una consulta con los empresarios relevantes, la factibilidad de atender algunos mercados lejanos del TPP, o de participar en cadenas de valor de bienes que viajarán Asia, pasando primero por un proceso productivo en EE.UU.

Una vez concretados los ejercicios de validación, se recomienda desarrollar un plan de trabajo con miras al cabal aprovechamiento de las oportunidades detectadas.

c. Retos que emanarían del TPP

La metodología que se propone para realizar la capacitación con miras a atender los retos que enfrentaría la industria mexicana en virtud del TPP es similar a la propuesta en la sección de oportunidades.

Se recomienda validar, a través de consultas con la industria, los retos identificados en el presente estudio. Identificar, por ejemplo, si la existencia de reglas de origen flexibles en TPP representará realmente la posibilidad de que China y Taiwán puedan participar más activamente en el mercado de América del Norte. Asimismo, validar si la eliminación de aranceles relativamente menores en el mercado estadounidense representan un diferencial relevante en términos de competitividad para productos del sector.

Finalmente, a la luz de los recientes acontecimientos políticos en EE.UU. y, en virtud de las reducidas posibilidades de que el TPP entre en vigor en el corto plazo, se recomienda esperar a que se defina el futuro del Acuerdo, antes de iniciar un ejercicio de capacitación con la industria.

VIII. Conclusiones

La entrada en vigor del TPP representaría un reto importante para el sector de autopartes en México. La potencial instrumentación del TPP, podría generar tanto oportunidades como retos para la industria.

La puesta en marcha del TPP, significaría para México acceso a seis nuevos mercados (Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam), que potencializarían el incremento de los flujos de comercio e inversión.

El TPP podría representar un cambio importante para la industria de autopartes en México. Cuatro países miembros del TPP se encuentran entre los diez principales productores de vehículos del mundo: EE.UU., Japón, México y Canadá. Esta situación muestra el potencial grado de influencia del Acuerdo para el sector de autopartes a nivel global

A partir del TLCAN y de la posición estratégica geográfica de México, el sector se ha integrado en las cadenas de valor en América del Norte. La producción de autos en México ha crecido significativamente lo que ha resultado también, en un crecimiento de las autopartes estadounidenses utilizadas por la industria automotriz mexicana.

Como consecuencia de la profunda integración de los procesos productivos del sector automotriz, EE.UU. continúa siendo el principal proveedor de autopartes para México. Durante 2015, los productos provenientes de este país concentraron el 55% de las importaciones mexicanas del autopartes, seguido de China y Japón con 14% y 6% respectivamente.

En este contexto, la posibilidad de acumular origen con EE.UU. para exportar a los mercados TPP, tanto para aquéllos con los que México ha suscrito TLCs, como con los que aún no lo hace, incrementa significativamente el potencial exportador mexicano.

Otro ejemplo de la integración de la región se refleja en la proveeduría del mercado estadounidense. México ha incrementado su participación de manera continua en EE.UU. desde 1993. Durante 2015, los productos mexicanos alcanzaron el 32% del mercado de EE.UU. seguidos por las autopartes chinas, que representaron el 15% de las compras estadounidenses.

El Acuerdo a su vez podría abrir oportunidades para el sector de autopartes mexicano en tres frentes: exportaciones directas, exportaciones indirectas, y otras oportunidades que podrían fortalecer la competitividad de las empresas mexicanas.

En relación a las exportaciones directas, el resultado del análisis indica que, cuando menos existen oportunidades de exportación para bienes del sector en 7 mercados TPP. Australia, Malasia y Vietnam destacan como los mercados más interesantes para iniciar envíos. Por su parte, de los países con los que México ya tiene tratado, Chile y EE.UU. destacan por su potencial para incrementar las compras de autopartes mexicanas.

En cuanto a las exportaciones indirectas, las oportunidades identificadas se refieren a productos en los cuales EE.UU. podría incluir insumos mexicanos en sus exportaciones preferenciales a la región, beneficiándose de las preferencias arancelarias correspondientes. Los países con mayor potencial para explotar este tipo de oportunidades son Malasia y Nueva Zelanda (nuevos mercados), y Australia y Canadá como países con los que EE.UU. tiene acuerdos establecidos.

En referencia a otras oportunidades identificadas, el estudio detectó insumos con posibilidades de ser importados por los productores mexicanos, en condiciones competitivas, mediante la reducción de aranceles a la importación para los países miembros del Acuerdo o a través de la disminución de los costos administrativos generados por los programas en

fomento actualmente en vigor. En particular, esto incide particularmente en productos provenientes de aquellos países miembros del TPP de origen asiático, con los cuales México no tiene firmado un tratado de libre comercio (por ejemplo, Malasia o Singapur).

Paralelamente, el TPP abre una serie de retos para las empresas mexicanas del sector. Uno de los principales se refiere a las condiciones de acceso negociadas por EE.UU. en el TPP para los países miembros del Acuerdo y que actualmente no cuentan con un TLC con dicho país. Estos países podrían representar una amenaza para las exportaciones mexicanas a los EE.UU., ya que México perdería las ventajas arancelarias de que goza actualmente en el mercado estadounidense, dando paso a que países como Japón, Malasia o Vietnam incrementen su presencia en dicho país.

El segundo reto sería el impacto de las condiciones de origen otorgadas para competidores de México no miembros del TPP. En virtud de que los porcentajes y las metodologías para obtener contenidos regionales son más flexibles, en general, que en el TLCAN, hay mayores posibilidades para que países no socios del TPP participen con insumos en la elaboración de los bienes del sector que serán exportados con preferencias a EE.UU. en el marco del TPP. Esta situación beneficiaría a fuertes competidores de México en el mercado estadounidense en el sector, tales como China y Corea del Sur.

Frente a las oportunidades y amenazas detectadas en el presente documento, es recomendable que la industria mexicana y el gobierno desarrollen una agenda de trabajo conjunto con objeto de aprovechar las oportunidades identificadas y mitigar los posibles efectos potenciales del TPP sobre el sector de autopartes.

Impacto del Acuerdo de Asociación Transpacífico: Retos y Oportunidades para los Sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos

I. Introducción.....	3
II. Situación de los principales mercados.....	6
a. Mercado mexicano.....	6
b. Mercado estadounidense.....	13
III. Identificación de un grupo de productos representativos para un análisis puntual.....	21
a. Mercado mexicano.....	21
b. Mercado de EE.UU.	27
IV. Análisis del impacto de las disciplinas en materia de Acceso a Mercados del TPP para los sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos	34
a. Acceso a Mercados.....	34
i. Desgravación Arancelaria.....	34
ii. Reglas de origen, certificación y procedimientos de verificación.....	36
iii. Trato Nacional	43
iv. Restricciones no arancelarias.....	43
v. Licencias de importación	44
b. Otras disciplinas del TPP con incidencia en los sectores eléctrico – electrónico y electrodomésticos	44
i. Coexistencia del TPP y otros Acuerdos.....	44
ii. Administración Aduanera y Facilitación Comercial	45
iii. Empresas del Estado y Monopolios Designados	46
iv. Laboral	48
v. Medio Ambiente.....	50
vi. Medidas de Emergencia	52
vii. Prácticas Desleales de Comercio.....	54
viii. Solución de Controversias	55
ix. Adhesión de nuevos miembros.....	57

V.	Principales oportunidades que el TPP representaría para los sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos	58
a.	Exportaciones	59
i.	Directas: Exportaciones destinadas a los países TPP	59
ii.	Indirectas: Insumos que se podrían incorporar en las exportaciones de EE.UU. a países del TPP.....	69
b.	Otras oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad generadas por el TPP	86
VI.	Principales retos que el TPP impondría a los sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos.....	95
a.	Condiciones de acceso al mercado de EE.UU. pactadas en el TPP para competidores de México.	95
b.	Impacto de condiciones de origen para competidores de México no miembros del TPP.	97
VII.	Capacitación al sector sobre el impacto del TPP.....	98
a.	Modificaciones regulatorias como resultado de la entrada en vigor del TPP.	99
b.	Oportunidades que generaría el TPP	99
c.	Retos que emanarían del TPP.	100
VIII.	Conclusiones.	101

I. Introducción

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) fue negociado por México y 11 países de más de tres continentes: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, EE.UU., Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. La conclusión de las negociaciones se anunció el 5 de octubre de 2015, luego de 35 rondas de negociación celebradas. El Acuerdo se firmó el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda.

La eventual entrada en vigor de esta iniciativa implicaría la creación del acuerdo de libre comercio más ambicioso que se ha negociado a la fecha. Los 12 países que conforman el TPP representan cerca del 40% del PIB mundial y 25% del comercio internacional.

En el caso de EE.UU., principal mercado de exportación de los productos mexicanos del sector, más del 40% de su comercio estaría regulado por un tratado de libre comercio único; mientras que China no se beneficiaría de un TLC que representa más del 33% de su comercio.

Adicionalmente a la diversidad de su membresía, el Acuerdo prevé mayor profundidad en las disciplinas comerciales tradicionalmente incluidas en este tipo de instrumentos —acceso a mercado de bienes y servicios, inversión, propiedad intelectual, obstáculos técnicos al comercio, reglas de origen específicas, compras de gobierno, comercio transfronterizo de servicios, y solución de controversias.

EL TPP representa para México, formar parte del esfuerzo de integración comercial más ambicioso hasta el momento; así como, formar parte de la pieza fundamental en la relación económica con Asia, la zona más dinámica del mundo.

Una vez en vigor, permitiría a los exportadores mexicanos: a) exportar a países con los que México actualmente no tiene TLC's, y b) aprovechar su inserción de insumos en las cadenas de valor de EE.UU. para posteriormente exportar a los países de la región del TPP con la preferencia arancelaria prevista en el Acuerdo.

De igual manera, el Acuerdo podría generar otras oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad, por ejemplo, el acceso a insumos para el sector a mejores precios o en condiciones administrativas menos onerosas.

Sin embargo, así como el Acuerdo proporciona beneficios indiscutibles en relación con la mejora de su posicionamiento estratégico, representa también un reto importante, en virtud de la competencia que podría generar la liberalización arancelaria en el mercado estadounidense o bien, a partir del impacto en las condiciones de origen para competidores de México no miembros del TPP.

Este estudio tiene por objeto analizar las disciplinas que regularían las relaciones comerciales en los sectores eléctrico – electrónico y electrodomésticos, en los países miembro del TPP una vez que éste entre en vigor; así como evaluar el impacto que la apertura prevista en el Acuerdo tendría en esta industria.

El estudio contiene ocho secciones. La segunda de ellas analiza la situación de los bienes eléctricos – electrónicos y electrodomésticos en los mercados de México y EE.UU., evaluando especialmente el comportamiento de las importaciones mexicanas y estadounidenses en sus respectivos mercados.

En la tercera sección se selecciona un grupo de productos que podrían enfrentar mayores afectaciones por el TPP y con mayor relevancia para los sectores analizados. Este grupo de productos se determinó en conjunto con la Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas (CANAME) y fue insumo

para el análisis de la siguiente sección así como para la parte de identificación de retos.

La cuarta sección del estudio analiza las disciplinas que regularían el acceso a mercado de bienes eléctricos – electrónicos y aquellas de carácter horizontal que incidirían en los sectores objetos del presente documento.

En la quinta y sexta sección se presenta un análisis sobre las oportunidades y retos que el TPP representa para el sector.

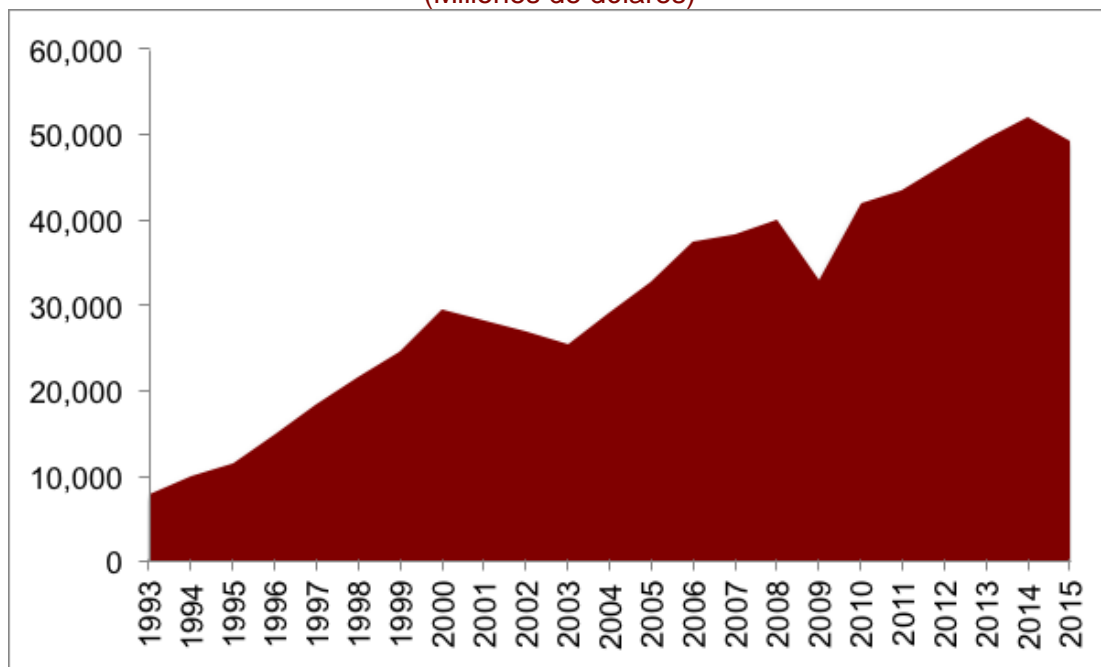
Finalmente, en el séptimo y octavo apartado, se desarrollan una serie de recomendaciones en materia de capacitación al sector a la luz de los resultados del presente estudio y las conclusiones correspondientes.

II. Situación de los principales mercados

a. Mercado mexicano

Las importaciones mexicanas totales del sector eléctrico - electrónico¹ han registrado una tendencia creciente durante el periodo 1993 – 2015. En este lapso, el incremento en las compras externas han sido de 526%, equivalentes a una tasa promedio anual de 8.7%. Nivel ligeramente superior al registrado por las importaciones totales de México: 8.5% (todos los sectores). Ver: **Gráfica 1.**

Gráfica 1.
Importaciones México – Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de dólares)



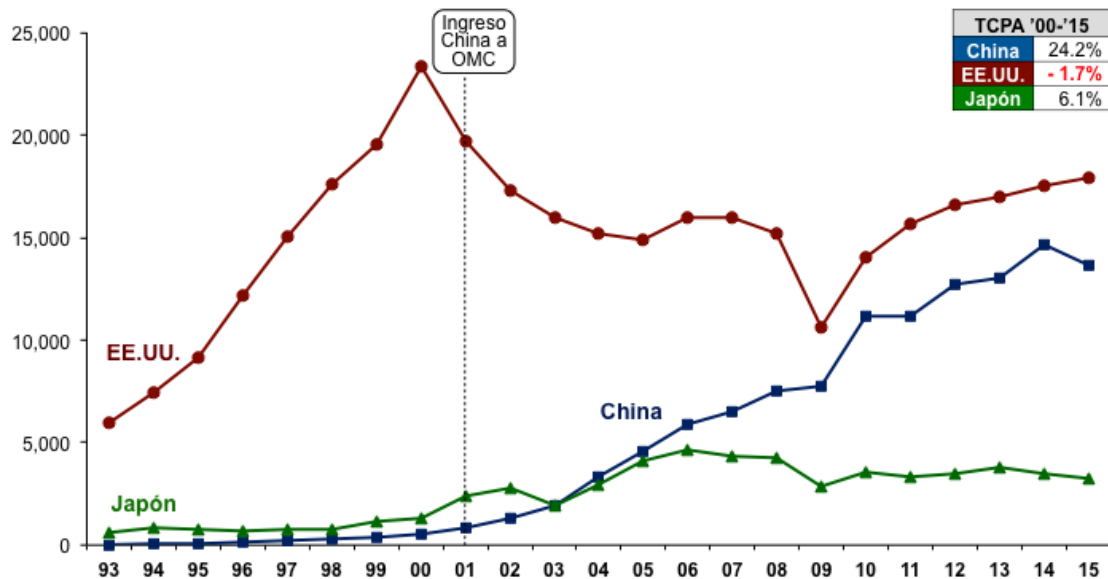
Elaborado por IQOM con datos de SE.

Los principales países proveedores de México en este periodo han sido EE.UU., China y Japón.

¹ Vector conformado por 822 fracciones arancelarias del Sistema Armonizado.

El país de origen más importante, EE.UU. ha registrado un incremento de 201% respecto a 1993. Sin embargo, a partir del ingreso de China a la OMC en 2001 se observó una tendencia a la baja en sus envíos al mercado mexicano. En este sentido, durante los últimos quince años, cuando China se convirtió en un jugador relevante en el mercado nacional, el decremento observado fue de 1.7% anual en promedio. De tal manera, que las mercancías provenientes de EE.UU. actualmente representan el 36% del total de las importaciones del mercado mexicano. Ver: **Gráfica 2.**

Gráfica 2
Importaciones México – Sector Eléctrico - Electrónico
 (Millones de dólares)



Elaborado por IQOM con datos de SE.

China, el segundo proveedor de México ha ganado representatividad incrementando su participación en las importaciones del sector. Mientras en el año 2000, previo a su ingreso a la OMC no figuraba como proveedor relevante, al contar con 2% del mercado mexicano, en 2015 concentró el 28% de las compras externas mexicanas. En este sentido, durante el periodo 2000-2015, la compras provenientes de dicho país han crecido a una tasa de

24.2% anual en promedio, incremento superior al crecimiento promedio del mercado total. Ver: **Tabla 1**.

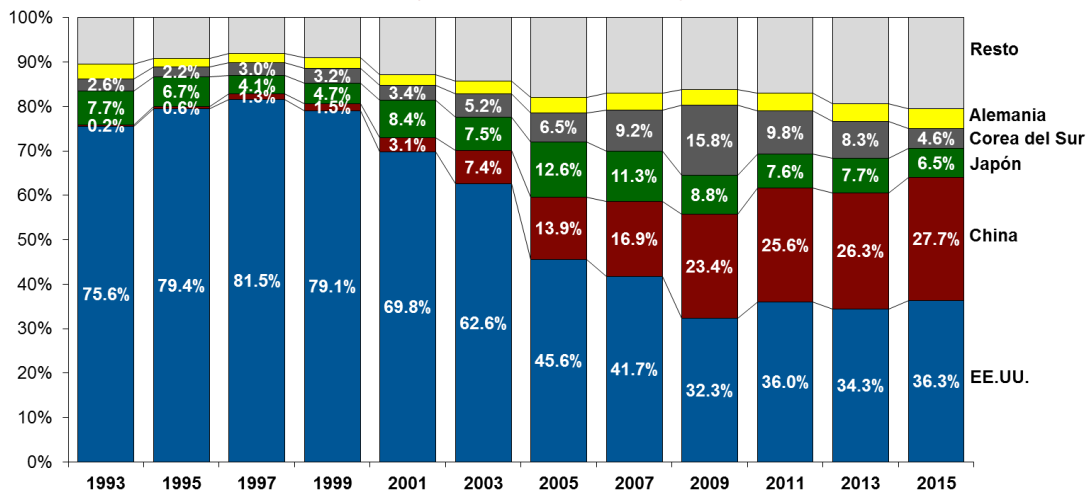
Tabla 1
Importaciones México. Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de dólares)

No.	País	1993	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	EE.UU.	5,959	23,324	14,897	14,003	15,673	16,580	17,007	17,550	17,915	76%	79%	46%	33%	36%	-1.7%	5.0%
2	China	19	532	4,548	11,132	11,171	12,701	13,003	14,644	13,678	0%	2%	14%	27%	28%	24.2%	4.2%
3	Japón	610	1,328	4,106	3,527	3,324	3,463	3,825	3,497	3,228	8%	4%	13%	8%	7%	6.1%	-1.8%
4	Corea del Sur	206	929	2,121	4,729	4,279	3,898	4,098	4,137	2,260	3%	3%	6%	11%	5%	6.1%	-13.7%
5	Alemania	262	637	1,120	1,488	1,695	1,858	1,976	2,094	2,145	3%	2%	3%	4%	4%	8.4%	7.6%
6	Taiwán	89	493	1,045	1,478	1,245	1,433	1,650	1,429	1,284	1%	2%	3%	4%	3%	6.6%	-2.8%
7	Malasia	57	259	827	724	831	966	1,057	1,147	1,229	1%	1%	3%	2%	2%	10.9%	11.1%
8	Tailandia	2	103	498	524	572	595	734	779	820	0%	0%	2%	1%	2%	14.8%	9.4%
9	España	96	87	154	292	466	341	427	683	656	1%	0%	0%	1%	1%	14.4%	17.5%
10	Filipinas	3	61	244	520	577	414	430	554	609	0%	0%	1%	1%	1%	16.6%	3.2%
Top 10		7,302	27,753	29,560	38,417	39,832	42,248	44,207	46,515	43,823	93%	94%	90%	92%	89%	3.1%	2.7%
Total		7,885	29,650	32,680	41,918	43,589	46,517	49,519	52,080	49,384	100%	100%	100%	100%	100%	3.5%	3.3%

Elaborado por IQOM con datos de SE.

En relación al resto de los proveedores, siguen en importancia las mercancías provenientes de Japón, Corea del Sur y Alemania que en conjunto concentraron el 16% de las compras mexicanas del sector (alrededor de \$7,633 mil de dólares). Ver: **Gráfica 3**.

Gráfica 3
Participación en Importaciones México – Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de Dólares)



Elaborado por IQOM con datos de SE.

Los principales productos importados por México incluyen productos tales como ensamblajes para pantallas, conductores eléctricos, convertidores estáticos, insumos para aparatos de corte, seccionamiento y protección, entre otros. 10 productos concentraron el 33% de las importaciones del 2015. Ver: **Tabla 2.**

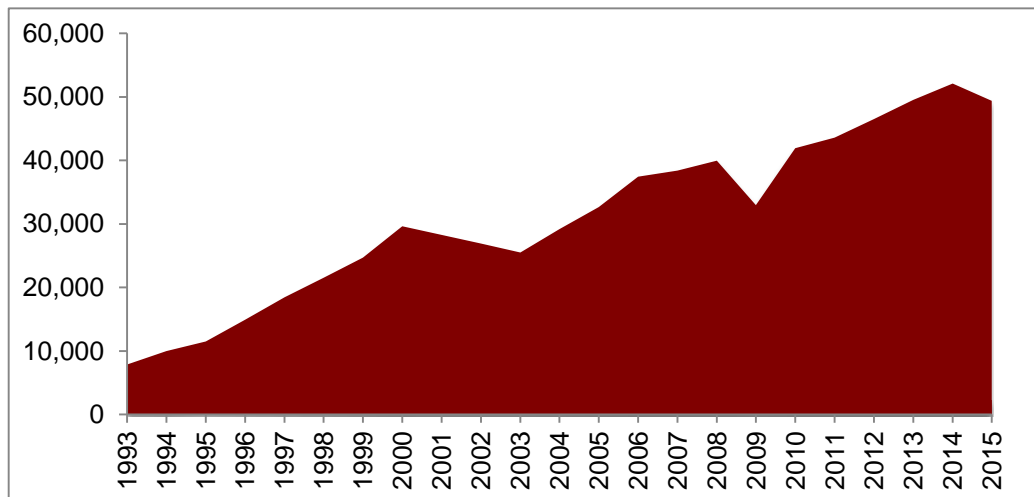
Tabla 2
Principales productos importados por México – Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de Dólares)

No.	Fracción arancelaria	Descripción	1993	2000	2005	2010	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	85299010	Ensamblajes de pantalla plana	6	0.1	209	7,874	3,655	0%	0%	1%	19%	7%	101.7%	14.2%
2	85369099	Los demás aparatos para corte	426	1,745	2,083	2,051	2,708	5%	6%	6%	5%	5%	3.0%	5.7%
3	85444904	Conductores eléctricos de cobre, aluminio o sus aleaciones	92	678	939	1,183	1,717	1%	2%	3%	3%	3%	6.4%	7.7%
4	85389001	Partes moldeadas para aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos	3	139	486	721	1,518	0%	0%	1%	2%	3%	17.3%	16.1%
5	85389099	Partes para aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos	138	695	979	1,218	1,466	2%	2%	3%	3%	3%	5.1%	3.8%
6	85044099	Convertidores estáticos.	94	293	342	839	1,204	1%	1%	1%	2%	2%	9.9%	7.5%
7	85371099	Cuadros, paneles, consolas, armarios para una tensión inferior o igual a 1,000 V.	50	199	274	560	1,165	1%	1%	1%	1%	2%	12.5%	15.8%
8	90328999	Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	59	469	656	783	1,072	1%	2%	2%	2%	2%	5.7%	6.5%
9	85414001	Dispositivos semiconductores fotosensibles	0.0	209	357	876	997	0%	1%	1%	2%	2%	11.0%	2.6%
10	85340099	Circuitos impresos.	190	1,111	974	1,023	976	2%	4%	3%	2%	2%	-0.9%	-0.9%
Subtotal TOP 10			1,059	5,539	7,298	17,129	16,479	13%	19%	22%	41%	33%	7.5%	-0.8%
TOTAL			7,885	29,650	32,680	41,918	49,384	100%	100%	100%	100%	100%	3.5%	3.3%

Elaborado por IQOM con datos de SE.

El caso del sector de electrodomésticos² es similar. A partir del año 1993 el mercado mexicano de importación se ha incrementado en 306%, esto es, un crecimiento promedio anual de 6.6%. Crecimiento inferior al registrado por la totalidad de las importaciones mexicanas (8.5%). Ver: **Gráfica 4**

Gráfica 4
Importaciones México – Sector Electrodomésticos
 (Millones de dólares)

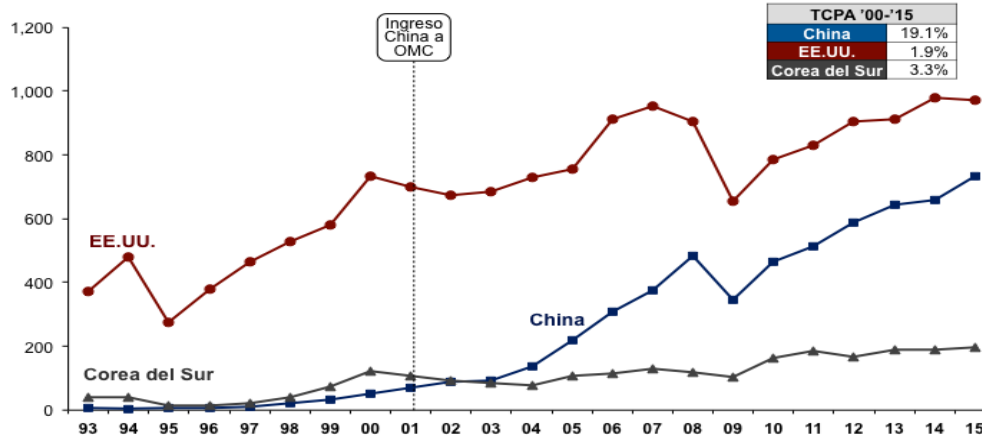


Elaborado por IQOM con datos de SE.

EE.UU. ha sido el proveedor tradicional de México, aunque su participación ha caído frente a sus competidores asiáticos, China, el principal de ellos. Ver: **Gráfica 5**

² Vector conformado por 147 fracciones arancelarias del Sistema Armonizado.

Gráfica 5.
Importaciones México – Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)



Elaborado por IQOM con datos de SE.

Elaborado por IQOM con datos de SE.

Los productos originarios de dicho país asiático han incrementado su participación de 1% a 32% durante el periodo 1993 – 2015. Esto es equivalente a un aumento de \$7 a \$732 millones de dólares.

En paralelo, la penetración de productos estadounidenses ha disminuido de 66% a 43%. Ver: **Tabla 3.**

Tabla 3
Importaciones México – Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

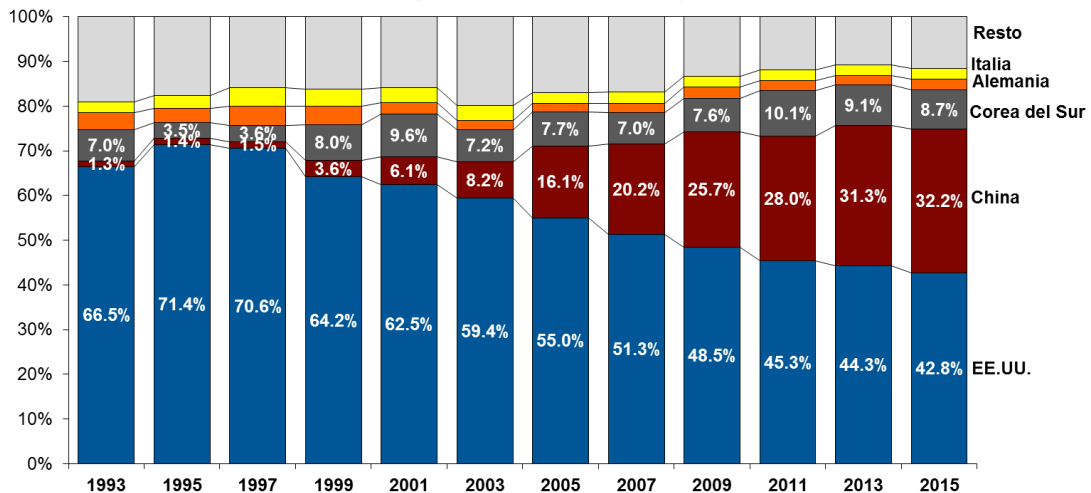
No.	País	1993	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	EE.UU.	373	732	757	784	831	904	911	977	973	66%	62%	55%	47%	43%	1.9%	4.4%
2	China	7	53	221	464	514	590	644	658	732	1%	4%	16%	28%	32%	19.1%	9.5%
3	Corea del Sur	40	121	106	164	186	166	188	189	197	7%	10%	8%	10%	9%	3.3%	3.7%
4	Alemania	21	42	25	45	41	40	44	49	56	4%	4%	2%	3%	2%	2.0%	4.3%
5	Italia	13	40	34	44	42	45	48	56	53	2%	3%	2%	3%	2%	1.9%	3.8%
6	Japón	20	36	21	8	22	19	15	19	29	4%	3%	2%	0%	1%	-1.3%	29.7%
7	España	21	25	25	16	26	23	27	28	26	4%	2%	2%	1%	1%	0.3%	9.4%
8	Tailandia	2	7	29	16	12	12	21	23	25	0%	1%	2%	1%	1%	9.4%	9.3%
9	Francia	12	16	16	22	23	21	24	28	24	2%	1%	1%	1%	1%	2.7%	2.1%
10	Canadá	2	20	22	22	20	22	17	25	23	0%	2%	2%	1%	1%	1.0%	0.7%
Top 10		511	1,091	1,255	1,586	1,717	1,841	1,939	2,050	2,138	91%	92%	91%	94%	94%	4.6%	6.2%
Total		561	1,185	1,376	1,683	1,833	1,960	2,057	2,179	2,275	100%	100%	100%	100%	100%	4.4%	6.2%

Elaborado por IQOM con datos de SE.

En conjunto, durante 2015, EE.UU. y China mantuvieron el 75% de la participación en el mercado de electrodomésticos importados por México.

El resto del mercado de importación de electrodomésticos se distribuye principalmente entre Corea del Sur, Alemania e Italia. La mercancía proveniente de estos países concentró el 13% del total de compras mexicanas en el mismo año. Ver: **Gráfica 6**

Gráfica 6
Participación en Importaciones México – Sector Electrodomésticos
(Millones de Dólares)



Elaborado por IQOM con datos de SE.

Los refrigeradores y las lavadoras son los productos con mayor valor de importación durante 2015. 10 productos concentraron el 56% de las importaciones de electrodomésticos en el 2015. Ver: **Tabla 4.**

Tabla 4
Principales productos importados por México – Sector
Electrodomésticos.
 (Millones de Dólares)

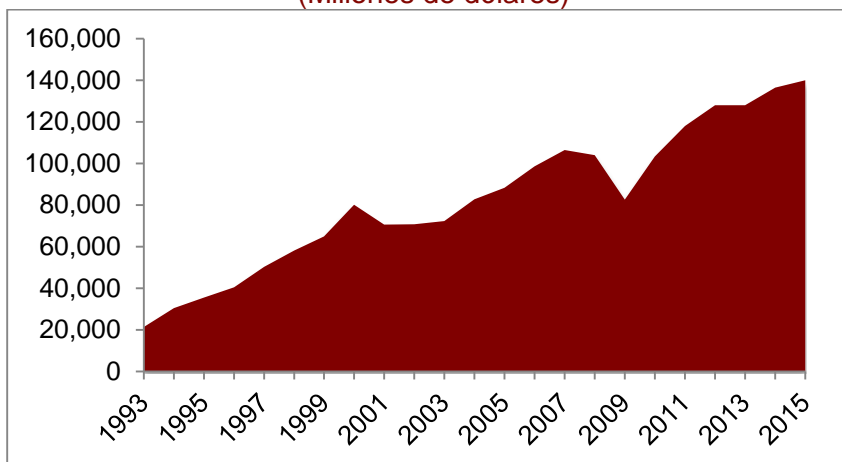
No.	Fracción arancelaria	Descripción	1993	2000	2005	2010	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	84189999	Refrigeradores, congeladores y demas material.	16	66	196	324	404	3%	6%	14%	19%	18%	12.8%	4.5%
2	84502001	Maquinas de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca, superior a 10 kg.	5	55	146	235	222	1%	5%	11%	14%	10%	9.7%	-1.2%
3	85168099	Resistencias calentadoras.	14	91	118	123	200	3%	8%	9%	7%	9%	5.4%	10.2%
4	84186904	Grupos frigorificos de compresion	7	42	61	73	95	1%	4%	4%	4%	4%	5.6%	5.3%
5	85165001	Hornos de microondas.	24	96	51	70	87	4%	8%	4%	4%	4%	-0.7%	4.4%
6	85094001	Licadoras, trituradoras o mezcladoras de alimentos.	7	24	10	9	76	1%	2%	1%	1%	3%	7.9%	54.1%
7	84509099	Maquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado.	0	11	18	41	51	0%	1%	1%	2%	2%	10.9%	4.7%
8	85169099	Calentadores electricos de agua de calentamiento instantaneo o acumulacion y calentadores electricos de inmersion	21	44	25	49	51	4%	4%	2%	3%	2%	0.9%	0.9%
9	84186999	Los demas materiales, maquinas y aparatos para produccion de frio; bombas de calo	22	32	23	26	50	4%	3%	2%	2%	2%	2.9%	13.8%
10	84185099	Los demas armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la produccion de frio.	12	26	33	32	49	2%	2%	2%	2%	2%	4.3%	9.1%
Subtotal TOP 10			128	488	683	982	1,284	23%	41%	50%	58%	56%	6.7%	5.5%
Total			561	1,185	1,376	1,683	2,275	100%	100%	100%	100%	100%	4.4%	6.2%

Elaborado por IQOM con datos de SE.

b. Mercado estadounidense.

Por su parte, el mercado estadounidense de productos eléctricos - electrónicos, principal mercado de exportación de las mercancías mexicanas ha observado un crecimiento de 557% durante el periodo 1993-2015, equivalentes a una tasa promedio anual de 8.9%. Nivel superior al observado por la totalidad de las importaciones estadounidenses (6.3%). Ver: **Gráfica 7**

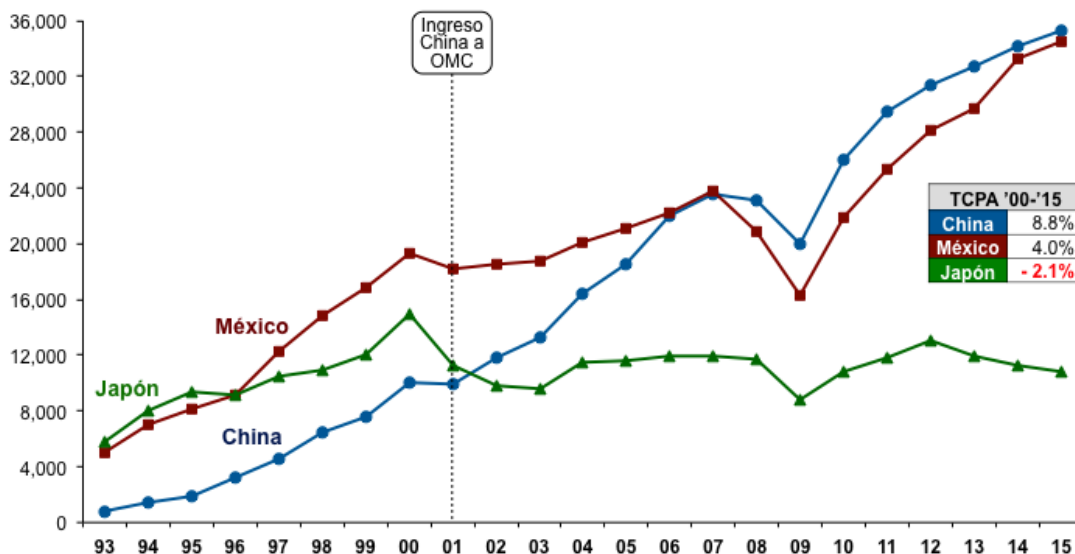
Gráfica 7
Importaciones EE.UU. Totales – Sector Eléctrico - Electrónico
 (Millones de dólares)



Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Sus principales proveedores, China y México han incrementado sus envíos a una tasa de 8.8% y 4% respectivamente en promedio anual durante el periodo 2000-2015. Ver: **Gráfica 8**.

Gráfica 8
Importaciones EE.UU. – Sector Eléctrico - Electrónico
 (Millones de dólares)



Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

En 2015, las ventas a EE.UU. de productos eléctricos – electrónicos de origen mexicano ascendieron a \$34,518 millones de dólares; monto ligeramente inferior al observado por su principal competidor, China (\$35,347 millones de dólares). Ver: **Tabla 5**.

Tabla 5
Importaciones EE.UU. – Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de dólares)

No.	País	1993	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	China	813	10,036	18,519	26,058	29,475	31,378	32,679	34,194	35,347	4%	13%	21%	25%	25%	8.8%	6.3%
2	México	5,039	19,281	21,149	21,865	25,310	28,157	29,717	33,253	34,518	24%	24%	24%	21%	25%	4.0%	9.6%
3	Japón	5,755	14,997	11,608	10,802	11,853	13,040	11,909	11,321	10,839	27%	19%	13%	10%	8%	-2.1%	0.1%
4	Alemania	912	4,357	5,192	6,387	8,089	8,541	8,412	8,972	8,849	4%	5%	6%	6%	6%	4.8%	6.7%
5	Canadá	1,216	5,350	5,973	5,837	6,560	6,865	6,614	6,637	6,503	6%	7%	7%	6%	5%	1.3%	2.2%
6	Malasia	1,040	2,907	2,233	3,243	3,839	4,792	4,737	4,664	5,097	5%	4%	3%	3%	4%	3.8%	9.5%
7	Taiwán	1,170	3,738	2,986	4,279	4,026	4,724	4,408	4,851	4,315	5%	5%	3%	4%	3%	1.0%	0.2%
8	Corea del Sur	1,072	2,133	1,994	2,251	2,448	2,696	2,633	3,106	3,674	5%	3%	2%	2%	3%	3.7%	10.3%
9	Reino Unido	751	2,928	2,679	2,810	3,066	3,215	3,070	3,136	3,265	4%	4%	3%	3%	2%	0.7%	3.0%
10	Tailandia	337	1,306	1,293	1,682	1,710	1,656	1,644	1,995	2,227	2%	2%	1%	2%	2%	3.6%	5.8%
	Top 10	18,105	67,033	73,626	85,215	96,376	105,064	105,822	112,129	114,634	85%	84%	83%	82%	82%	3.6%	6.1%
	Total	21,330	80,174	88,325	103,434	117,955	127,948	128,008	136,446	140,032	100%	100%	100%	100%	100%	3.8%	6.2%

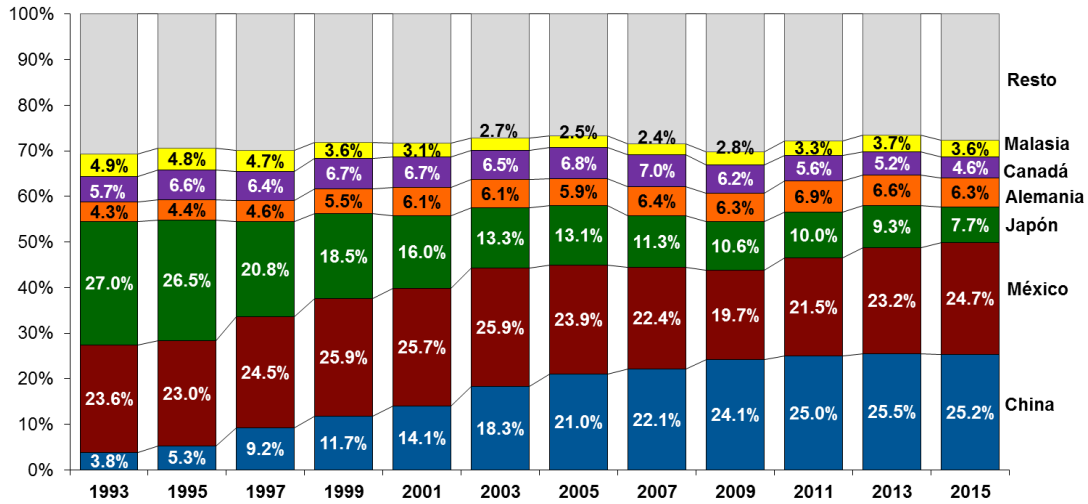
Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Mientras en 1993, México contaba con 23% del mercado de EE.UU., China tenía el 3.8%. Durante 2015, este país asiático concentró con 25.2% del mercado y México ha mantenido relativamente estable su participación (24.7%).

En este sentido, el principal perdedor ante la competencia de la mercancía china ha sido Japón. En el año 1993, este país concentraba el 27% del mercado estadounidense, actualmente solo representa el 7.7% de las compras de EE.UU.

Otros países con incrementos importantes en sus envíos han sido Alemania, Malasia y Corea del Sur, estos últimos con tasas de crecimientos superiores al 9% anual en promedio en el periodo 2010 - 2015. Ver: **Gráfica 9**.

Gráfica 9
Participación en Importaciones EE.UU. – Sector Eléctrico - Electrónico
 (Millones de dólares)



Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Los juegos de cables para bujías de encendido, los paneles para una tensión inferior o igual a 1,000 V, así como los velocímetros y tacómetros son los principales productos exportados por México al mercado estadounidense. En 2015, representaron el 31% de las compras de EE.UU. originarias de nuestro país, en el sector eléctrico-electrónico. Ver: **Tabla 6**.

Tabla 6
Principales productos importados por EE.UU. origen México – Sector
Eléctrico – Electrónico.
(Millones de Dólares)

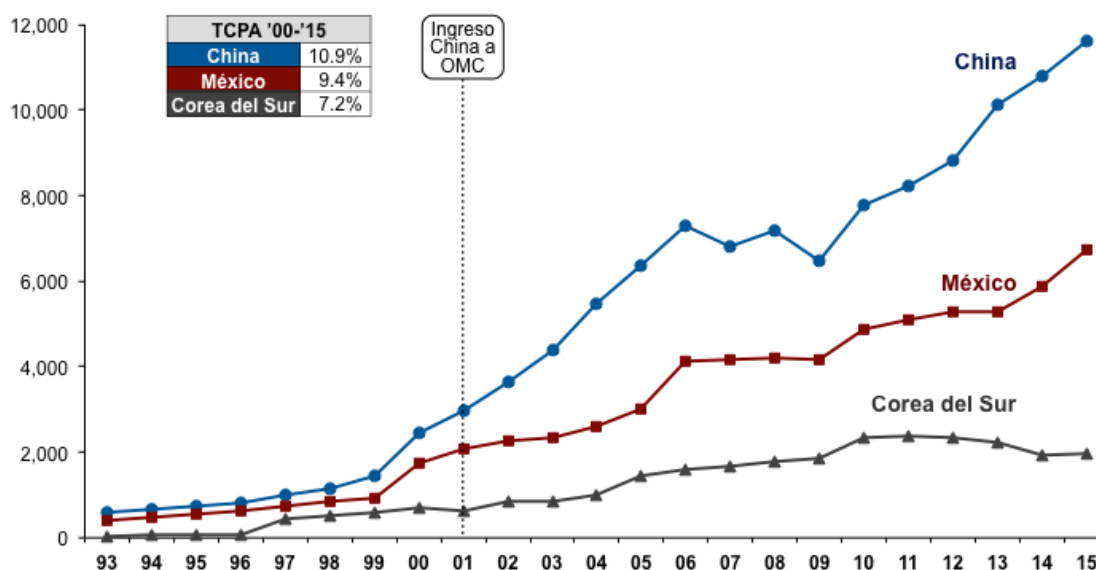
No.	Fracción arancelaria	Descripción	1993	2000	2005	2010	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	8544300000	Insulated ignition wiring sets and other wiring sets of a kind used in vehicles, aircraft or ships	1,878	4,172	4,339	3,774	7,074	37%	22%	21%	17%	20%	3.6%	13.4%
2	8537109070	Boards, panels, consoles, desks, cabinets, etc., equipped with apparatus for electric control, for a voltage not exceeding 1,000	0	609	978	1,425	2,914	0%	3%	5%	7%	8%	11.0%	15.4%
3	9029204080	Speedometers and tachometers, other than bicycle speedometers	169	533	578	448	1,079	3%	3%	3%	2%	3%	4.8%	19.2%
4	8541406020	Diodes for semiconductor devices, other than light-emitting diodes	2	10	51	480	965	0%	0%	0%	2%	3%	35.7%	15.0%
5	8527214040	Radiobroadcast receivers not operable w/o external power source, for motor veh., combined with sound recording/reproducing apparatus	0	494	949	559	864	0%	3%	4%	3%	3%	3.8%	9.1%
6	9032896085	Automatic regulating or controlling instruments and apparatus	118	676	516	530	649	2%	4%	2%	2%	2%	-0.3%	4.1%
7	8527214080	Reception apparatus for radiobroadcasting, other than incorporating optical disc	0	7	70	88	633	0%	0%	0%	0%	2%	34.8%	48.6%
8	8501314000	Motors exceeding 74.6 W but not exceeding 735 W	57	194	311	298	549	1%	1%	1%	1%	2%	7.2%	13.0%
9	8544493080	Insulated wire, cable and other insulated electric conductors for a voltage not exceeding 80 V other than copper	0	0	0	153	532	0%	0%	0%	1%	2%		28.4%
10	8501404040	Other AC motors, single-phase of an output exceeding 74.6 W but not exceeding 735 W	224	660	640	479	450	4%	3%	3%	2%	1%	-2.5%	-1.2%
Subtotal TOP 10			2,447	7,356	8,431	8,234	15,712	49%	38%	40%	38%	46%	5.2%	13.8%
TOTAL			5,039	19,281	21,149	21,865	34,518	100%	100%	100%	100%	100%	4.0%	9.6%

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

En el caso del sector de electrodomésticos, China ha sido el proveedor tradicional del mercado de EE.UU. En un mercado de importación de más de \$23,878 millones de dólares (2015), dicho país ha registrado incrementos anuales de alrededor de 10.9% en promedio durante los últimos 15 años, incremento superior al 7.7% registrado por el mercado total de importación del sector.

En 2015 los envíos de productos mexicanos a EE.UU. alcanzaron los \$6,723 millones de dólares. Ver: **Gráfica 10.**

Gráfica 10.
Importaciones EE.UU. – Sector Electrodomésticos
 (Millones de dólares)



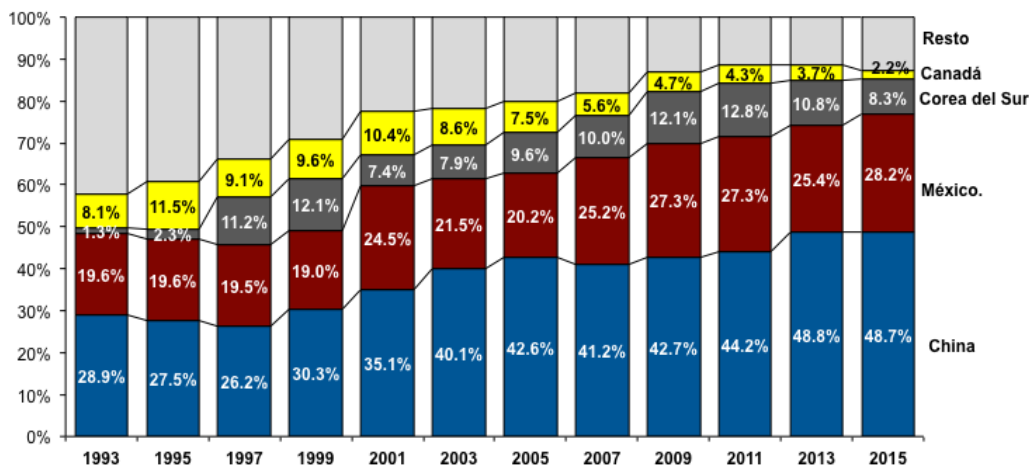
Elaborado por IQOM con datos de la USITC.
Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

China ha incrementado de manera importante su participación de mercado en los últimos años. Mientras en 1993 representaba alrededor del 29% de las compras del mercado estadounidense, actualmente oscila alrededor del 49%.

En 2015 México concentró el 28.2% de las compras estadounidenses del sector, cinco puntos porcentuales más que en 2014 en detrimento de la participación de China, que cayó cuatro puntos en el mismo periodo. Ver:

Gráfica 11.

Gráfica 11
Participación en Importaciones EE.UU. – Sector Electrodomésticos
 (Millones de dólares)



Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Los productos originarios de Corea del Sur han incrementado de manera importante su presencia en EE.UU. Mientras en 1993 tenían el 1% de participación de mercado, en el año 2000 se incrementó a 9%. Durante 2015 sus envíos al mercado de EE.UU. ascendieron a \$1,984 millones de dólares, participando con el 8% del mercado, ubicándolo en el tercer lugar de la proveeduría estadounidense del sector de electrodomésticos. Ver: **Tabla 7.**

Tabla 7.
Importaciones EE.UU. – Sector Electrodomésticos
 (Millones de dólares)

No.	País	1993	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10-15
1	China	595	2,463	6,374	7,766	8,209	8,820	10,116	10,786	11,628	29%	32%	43%	43%	49%	10.9%	8.4%
2	México	404	1,737	3,023	4,876	5,080	5,280	5,268	5,880	6,723	20%	22%	20%	27%	28%	9.4%	6.6%
3	Corea del Sur	26	696	1,443	2,356	2,380	2,327	2,234	1,942	1,984	1%	9%	10%	13%	8%	7.2%	-3.4%
4	Canadá	166	930	1,126	812	790	821	764	661	532	8%	12%	8%	5%	2%	-3.7%	-8.1%
5	Tailandia	20	147	104	161	148	204	264	343	433	1%	2%	1%	1%	2%	7.4%	21.8%
6	Italia	98	238	294	232	265	254	292	321	381	5%	3%	2%	1%	2%	3.2%	10.4%
7	Alemania	141	275	841	494	442	338	299	335	378	7%	4%	6%	3%	2%	2.1%	-5.2%
8	Malasia	18	98	334	199	176	172	205	314	321	1%	1%	2%	1%	1%	8.3%	10.0%
9	Japón	182	214	243	224	233	231	224	222	224	9%	3%	2%	1%	1%	0.3%	0.0%
10	Turquía	7	9	24	52	49	73	92	131	166	0%	0%	0%	0%	1%	21.4%	26.1%
	Top 10	1,657	6,808	13,805	17,172	17,774	18,521	19,758	20,934	22,769	80%	87%	92%	95%	95%	8.4%	5.8%
	Total	2,060	7,817	14,960	18,000	18,583	19,390	20,710	22,043	23,878	100%	100%	100%	100%	100%	7.7%	5.8%

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

10 productos concentraron el 71% de las compras estadounidenses de productos mexicanos correspondientes al sector de electrodomésticos. Este grupo incluye productos como los refrigeradores combinados con congeladores, equipos de refrigeración o congelación y sus partes. Destacan también las estufas y secadoras. Ver: **Tabla 8.**

Tabla 8.
Principales productos importados por EE.UU. origen México – Sector Electrodomésticos.
(Millones de Dólares)

No.	Fracción arancelaria	Descripción	1993	2000	2005	2010	2015	Part. 93	Part. 00	Part. 05	Part. 10	Part. 15	TCPA 00-15	TCPA 10- 15
1.0	8418100075	Other combined refrigerator-freezers, fitted with separate external doors	-	-	-	-	1,924.5	0%	0%	0%	0%	29%		
2.0	8418100055	Combined refrigerator-freezers, fitted with separate external doors, electric or other	-	-	-	-	422.2	0%	0%	0%	0%	6%		
3.0	8418690180	Refrigerating or freezing equipment	-	-	-	184.3	420.6	0%	0%	0%	8%	6%		17.9%
4.0	7321113020	Stoves or ranges of a maximum width exceeding 70 but not exceeding 80 centimeters	-	-	-	-	367.1	0%	0%	0%	0%	5%		
5.0	8418998060	Parts for refrigerators, freezers and other refrigerating or freezing equipment, electric or other, nesl; parts for heat pumps, nesl	-	42.7	130.2	104.9	319.9	0%	4%	13%	5%	5%	14.4%	25.0%
6.0	8418100065	Other french door refrigerators with a bottom freezer compartment	-	-	-	-	314.4	0%	0%	0%	0%	5%		
7.0	8451290010	Other drying machines for drying made up articles	-	-	-	0.0	301.7	0%	0%	0%	0%	4%		708.5%
8.0	8516100040	Storage water heaters	21.0	68.4	105.4	141.3	261.9	5%	7%	10%	6%	4%	9.4%	13.1%
9.0	8451210090	Other drying machines.	-	-	2.7	26.7	207.0	0%	0%	0%	1%	3%		50.6%
10.0	8516909000	Other electrothermic appliances of a kind used for domestic purposes	-	16.9	58.5	132.2	204.6	0%	2%	6%	6%	3%	18.1%	9.1%
Subtotal TOP 10			21.0	128.1	296.7	589.5	4,743.9	5%	13%	30%	27%	71%	27.2%	51.8%
TOTAL			403.8	978.7	1,004.6	2,182.4	6,722.7	100%	100%	100%	100%	100%	13.7%	25.2%

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

III. Identificación de un grupo de productos representativos para un análisis puntual.

De acuerdo a lo establecido en el plan de trabajo, la primer tarea de este estudio consistió en identificar un grupo de productos del sector eléctrico – electrónico y de electrodomésticos con objeto de concentrar el análisis del impacto de las disciplinas en materia de acceso a mercados del TPP. El análisis busca enfocarse en aquellos productos con mayor sensibilidad para las empresas productoras mexicanas.

El análisis para la selección de productos se realizó al mayor nivel de detalle disponible, esto es, a nivel fracción arancelaria (8 dígitos del Sistema Armonizado en el caso de México y 10 dígitos en el caso de EE.UU.).

La muestra obtenida fue resultado de la revisión de la situación actual de cada producto, así como de su sensibilidad frente la competencia de los países TPP.

a. Mercado mexicano

En 2015, México realizó importaciones del sector eléctrico - electrónico por un monto de \$49,384 millones de dólares, a través de 822 fracciones arancelarias a 8 dígitos. En el caso del sector de electrodomésticos, las importaciones totales ascendieron a \$2,274 millones de dólares en 147 fracciones arancelarias.

167 fracciones arancelarias pertenecientes al sector eléctrico - electrónico contabilizaron 90% de dicho universo, equivalente a \$44,675 millones de dólares. 121 de estas fracciones gozan de libre acceso al mercado mexicano; esto es, están exentas de aranceles de importación sin importar el país de origen de la mercancía.

A su vez el sector de electrodomésticos concentra 90% de las compras mexicanas en 40 fracciones arancelarias con un valor de \$2,051 millones de dólares. En este caso, 20 productos ingresan al país exentos del pago de aranceles de Nación Más Favorecida (NMF)³. Ver: **Tabla 9**.

Tabla 9
Distribución arancelaria de los productos que representan el 90% de las importaciones mexicanas

Nivel arancel NMF	Eléctrico - electrónico		Electrodomésticos	
	No. Fracciones	Valor de importación	No. Fracciones	Valor de importación
Exento	121	33,840	20	1,334
5	28	7,709	1	87
10	6	1,648	8	219
15	12	1,478	11	412
Total	167	44,676	40	2,051

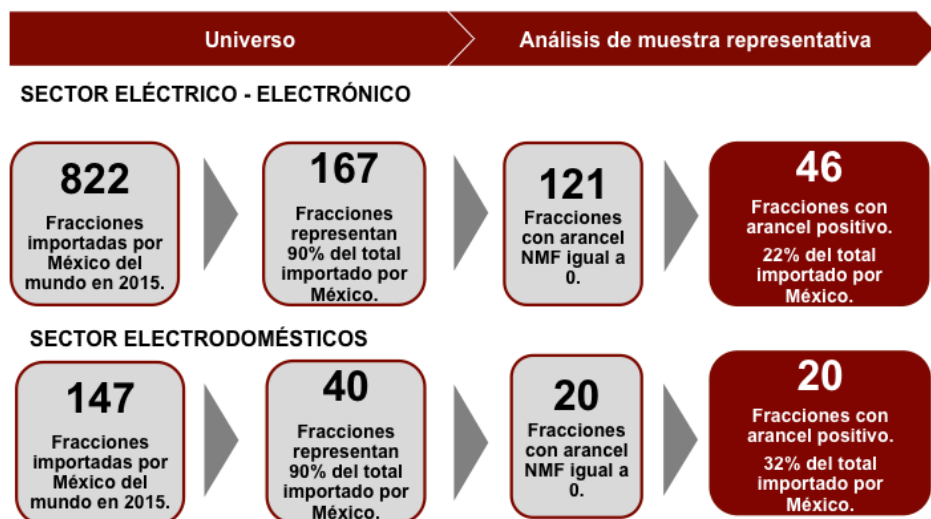
Elaborado por IQOM con datos de SE.

Debido a la presencia de productos libres de arancel, el universo de análisis eléctrico – electrónico se redujo a 46 fracciones con arancel positivo que concentraron en 2015, el 22% del total importado (\$10,836 millones de dólares). En el caso de los electrométricos 20 productos se mantuvieron para el análisis.

A continuación se ilustra los resultados del ejercicio descrito anteriormente.

³ Arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones entre los países miembros de la OMC

Gráfica 12



Una vez definido el universo de análisis para ambos sectores, se elaboró una matriz de impacto que permitió identificar, distribuir y priorizar los productos más sensibles para la industria ante la potencial entrada en vigor del TPP. Esta matriz tiene como objetivo determinar los productos sensibles en los cuales concentrar el análisis, permitiendo establecer los factores críticos (análisis de variables de forma interrelacionada) que tendrán influencia en la estimación del impacto derivado del TPP.

Para su construcción, se definieron dos variables de relevancia: en el eje horizontal, se considera el nivel de arancel NMF en México y en el eje vertical, el monto de importación total por fracción arancelaria.

En total se definieron 9 cuadrantes al interior de la matriz en el caso del sector eléctrico – electrónico y 4 en el caso de electrodomésticos⁴, y se replicó un semáforo para identificar los cuadrantes críticos. En color verde se muestran los cuadrantes de bajo impacto, (aranceles de 5% en eléctrico – electrónico). En amarillo aquellos de impacto medio, en donde el nivel de

⁴ En el caso de sector de electrodomésticos solo un producto está sujeto a un arancel de 5%.

protección incrementa a 10% (se incluye en este grupo una fracción de 5% correspondiente al sector de electrométricos). En rojo se consideraron los productos que tendrían mayor afectación a causa del TPP, derivado del elevado nivel de protección arancelaria actual (25%).

Como resultado del análisis de la matriz, en el caso del sector eléctrico - electrónico, se identificaron 18 fracciones con aranceles iguales o superiores a 10%, ubicadas en los cuadrantes de medio y alto impacto, y con un valor de \$3,126 millones de dólares en importaciones anuales de México. Ver:

Gráfica 13

Gráfica 13

Matriz monto importado fracciones analizadas vs protección. Sector Eléctrico - Electrónico.
(Número de fracciones)

Valor de importación de México	Más de 250 millones USD	7 fracciones 1 5,113 millones USD (47%) 830,211 Ton. (57%) 92 millones pza. (15%)	1 fracción 2 1,204 millones USD (11%) 125 millones pza. (21%)	1 fracción 3 350 millones USD (3%) 3 millones pza. (1%)	9 fracciones 6,666 millones USD (62%) 830,211 Ton. (57%) 220 millones pza. (37%)
	101 - 250 millones USD	11 fracciones 4 1,896 millones USD (18%) 104,720 Ton. (7%) 70 millones pza. (12%)	2 fracciones 5 243 millones USD (2%) 128 millones pza. (22%)	5 fracciones 6 699 millones USD (6%) 458,405 Ton. (32%) 62 millones pza. (10%)	18 fracciones 2,838 millones USD (26%) 563,125 Ton. (39%) 260 millones pza. (44%)
	40 - 100 millones USD	10 fracciones 7 700 millones USD (6%) 57,864 Ton. (4%) 5 millones pza. (1%)	3 fracciones 8 202 millones USD (2%) 106 millones pza. (18%)	6 fracciones 9 430 millones USD (4%) 558 Ton. (0.04%) 5 millones pza. (1%)	19 fracciones 1,332 millones USD (12%) 58,422 Ton. (4%) 115 millones pza. (19%)
		5%	10%	15%	
Nivel de protección. Arancel NMF					
	28 fracciones 7,709 millones USD (71%) 992,795 Ton. (68%) 167 millones pza. (28%)	6 fracciones 1,648 millones USD (15%) 359 millones pza. (60%)	12 fracciones 1,478 millones USD (14%) 458,963 Ton. (32%) 69 millones pza. (12%)	Total 46 fracciones 10,836 millones USD 1,451,758 Ton. 595 millones pza.	

Elaborado por IQOM con datos de SE.

En el sector de electrodomésticos, se identificaron 11 fracciones con aranceles superiores a 10%, ubicadas en los cuadrantes de alto impacto, cuyo monto de las importaciones mexicanas equivale a \$412 millones de dólares. Ver: **Gráfica 14.**

Gráfica 14

Matriz monto importado fracciones analizadas vs protección. Sector Electrodomésticos
(Número de fracciones)

Valor de importación de México	Más de 30 millones USD	<p>4 fracciones 1</p> <p>215 millones USD (30%) 8 millones pza. (21%)</p>	<p>6 fracciones 2</p> <p>326 millones USD (45%) 23 millones pza. (61%)</p>	<p>10 fracciones</p> <p>541 millones USD (75%) 31 millones pza. (82%)</p>
	10 - 29 millones USD	<p>5 fracciones 3</p> <p>90 millones USD (13%) 1 millones pza. (3%)</p>	<p>5 fracciones 4</p> <p>86 millones USD (12%) 5 millones pza. (15%)</p>	<p>10 fracciones</p> <p>177 millones USD (25%) 7 millones pza. (18%)</p>
		5%, 10%	15%	
Nivel de protección. Arancel NMF				Total
		<p>9 fracciones</p> <p>306 millones USD (43%) 9 millones pza. (24%)</p>	<p>11 fracciones</p> <p>412 millones USD (57%) 29 millones pza. (76%)</p>	<p>20 fracciones</p> <p>718 millones USD 38 millones pza.</p>

Elaborado por IQOM con datos de SE.

Una vez identificados los grupos de productos muestra preliminares, se sostuvieron reuniones con la CANAME para validar las fracciones arancelarias identificadas e incluir algunos productos de interés que hubiese quedado fuera de la muestra. En este sentido, el ejercicio presentado para revisión por parte de la CANAME incluyó el análisis de los siguientes indicadores:

- Importaciones totales mexicanas.
- Importaciones originarias de países miembros del TPP.
- Importaciones mexicanas de origen EE.UU.
- Aranceles Nación Más Favorecida
- Calendario de desgravación arancelaria del Acuerdo TPP

A continuación se muestra un ejemplo del ejercicio indicado las variables y elementos revisados para cada uno de los productos seleccionados. Ver:

Tabla 10.

Tabla 10
Análisis de variables por línea arancelaria

Sector	Fracción	Descripción	Desgr av.	Arancel	Cuadra nte	Part. Total impos MX	MX TOTAL	ORIGEN TPP										
								EE.UU.	AUS	BRU	CAN	CHL	JPN	MLS	NZ	PER	SGP	VTM
Eléctrico - eléctrico	85444904	Los demás cables de cobre, aluminio o sus aleaciones.	B10	5%	1	3%	1,717	1,253	1	-	8	0	62	4	0	-	0	13
	85044099	Los demás convertidores estáticos	EIF	10%	2	2%	1,518	818	0	-	7	0	208	9	0	0	9	4
	85272199	Los demás aparatos receptores de radiodifusion combinados	B10	15%	3	1%	997	102	0	-	5	0	206	120	0	0	1	0
Electrodomésticos	84186999	Los demás refrigeradores	EIF	10%	1	2%	50	33	-	-	1	0	1	-	-	-	0	-
	84186911	Máquinas automáticas para la producción de hielo	B10	10%	3	1%	23	18	-	-	0	-	0	-	-	-	-	-
	73211101	Cocinas que consuman combustibles gaseosos	B10	15%	4	1%	20	3	-	-	0	-	0	-	-	-	-	0

Elaborado por IQOM con datos de SE.

De esta manera, con la validación de la CANAME se realizaron los ajustes correspondientes, lo que permitió definir una muestra representativa y acorde a los intereses puntuales de cada sector, incorporando aquellos productos sensibles para la producción nacional del sector.

El resultado de la metodología implementada fue una muestra de 32 fracciones arancelarias en el mercado mexicano para el sector eléctrico-electrónico y 12 para el de electrodomésticos, equivalentes a 16% y 23% respectivamente del total de importaciones mexicanas realizadas durante 2015. Ver: **Tabla 11**.

Tabla 11
Selección de productos en el mercado mexicano.

Sector	No. Fracciones (HS 8 dígitos)	Total Importado por México (mdd)
Eléctrico - Electrónico	32	\$8,004
Electrodomésticos	12	\$523
Total	44	\$8,527

Elaborado por IQOM con datos de SE.

23 de las 44 fracciones muestra del sector eléctrico – electrónico están sujetas a un arancel de 5% en el mercado mexicano. 5 más tienen un arancel de 10% y 4 enfrentan un arancel de 15%.

Las mercancías seleccionadas correspondientes al sector eléctrico – electrónico incluyen productos tales como motores y generadores eléctricos; alambre y cables de cobre; conductores eléctricos; contadores de electricidad; entre otros.

Estufas, refrigeradores y congeladores; licuadoras y aparatos electro térmicos son algunos de los productos identificados para el sector de electrodomésticos.

En el **ANEXO 1 - Selección muestra Eléctrico** se incluye el desglose a nivel fracción arancelaria del análisis realizado para el mercado mexicano.

b. Mercado de EE.UU.

En 2015, México realizó exportaciones a EE.UU. del sector eléctrico - electrónico a través de 661 fracciones arancelarias a 10 dígitos (\$34,518 millones de dólares). En el caso del sector de electrodomésticos, los envíos de productos originarios de México ascendieron a \$6,723 millones de dólares, distribuidos en 116 fracciones arancelarias.

El valor de dichas exportaciones se encuentra concentrado en un número reducido de fracciones. 128 fracciones arancelarias pertenecientes al sector eléctrico - electrónico contabilizaron 90% de dicho monto: \$31,123 millones de dólares, 36 de ellas actualmente están exentas de aranceles de importación. Ver : **Tabla 12.**

Tabla 12
Distribución arancelaria de los productos que representan el 90% de las importaciones estadounidenses origen México.
Eléctrico – electrónico.

Nivel arancel NMF	No. Fracciones	Valor de importación	Nivel arancel NMF	No. Fracciones	Valor de importación
Exento	36	8,279	2.9%	1	42
1.3%	5	411	3.2%	2	277
1.5%	5	556	3.3%	2	85
1.6%	5	509	3.5%	9	1,051
1.7%	9	1,544	3.7%	4	494
1.8%	1	47	3.9%	1	77
16¢ each + 1.5%	1	325	3%	6	737
16¢ each + 2.5%	1	103	4.4%	2	200
2.2%	1	50	4.9%	7	1,437
2.4%	2	165	4%	2	1,000
2.5%	2	171	5.3%	2	646
2.7%	17	5,331	5%	1	7,074
2.8%	3	462	6.6%	1	51
TOTAL	88	17,952	TOTAL	40	13,170

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

En el caso del sector de electrodomésticos, 90% de los envíos a EE.UU. se concentró en 24 fracciones arancelarias (\$6,062 millones de dólares). En este caso, 15 de las cuales actualmente están libres de arancel. Ver **Tabla 13**.

Tabla 13
Distribución arancelaria de los productos que representan el 90% de las importaciones estadounidenses origen México.
Electrodomésticos

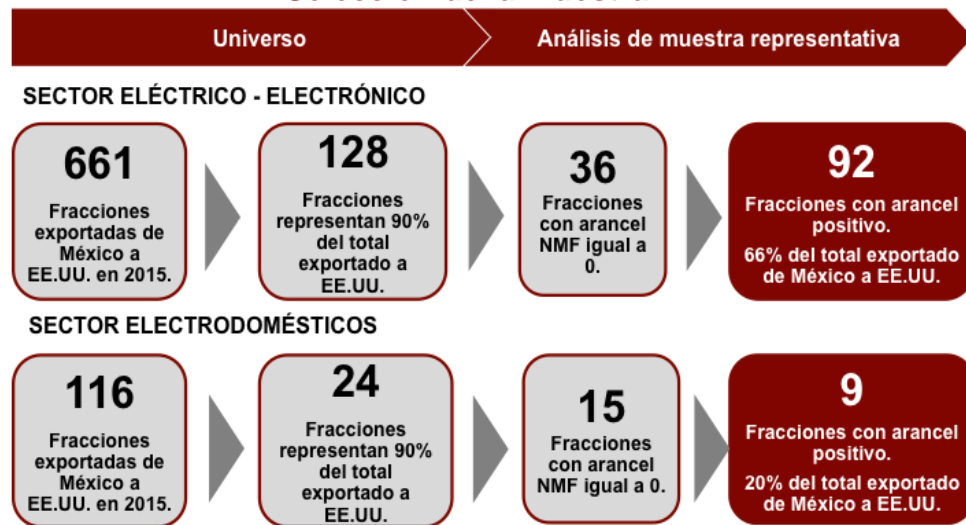
Nivel arancel NMF	No. Fracciones	Valor de importación
Exento	15	4,750
1%	2	183
1.4%	1	72
2.6%	2	372
2.7%	1	154
3.4%	1	207
3.9%	1	205
4.2%	1	119

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Las 51 fracciones identificadas actualmente libres de arancel fueron excluidas del análisis debido a que la potencial entrada en vigor del TPP no implicaría un impacto adicional para estos casos.

En consecuencia, el universo de análisis del sector eléctrico - electrónico se redujo a 92 fracciones estadounidenses con arancel positivo, que concentran 66% de las exportaciones totales mexicanas a dicho mercado (\$22,844 millones de dólares). En el caso de los electrodomésticos se consideraron 9 fracciones estadounidenses con arancel positivo que representan 20% del total exportado a EE.UU., es decir, \$1,312 millones de dólares.

Gráfica 15
Selección de la muestra



Con el universo de análisis definido para ambos sectores, y de manera similar al análisis del mercado mexicano, se elaboró una matriz de impacto que permitió identificar, distribuir y priorizar los productos más sensibles para la industria ante la potencial entrada en vigor del TPP. En este sentido, nuevamente se definieron dos variables de relevancia: en el eje horizontal, se considera el nivel de arancel NMF en México y en el eje vertical, el monto de importación total por fracción arancelaria.

Como resultado del análisis de la matriz, se puede observar que ambos sectores están sujetos a aranceles relativamente bajos, contrario al caso del mercado mexicano. Los aranceles NMF máximos aplicados por EE.UU. a los productos provenientes de países con los que no tienen tratados son de 6.6% en el caso de productos eléctricos – electrónicos y de 4.2% para los electrodomésticos.

En el caso del sector eléctrico - electrónico, se identificaron 34 fracciones con arancel superior a 3%, ubicadas en los cuadrantes de alto impacto, y con un valor de \$12,819 millones de dólares en exportaciones anuales a EE.UU. Ver: **Gráfica 16**.

Gráfica 16

Matriz monto exportado fracciones analizadas vs protección. Sector Eléctrico – Electrónico
(Número de fracciones)

Valor anual exportado por México por fracción	Nivel de protección. Arancel NMF		
	1% - 2.5%	2.6% - 3%	3.1% - 6.6%
Más de 151 millones USD	4 fracciones 1 1,235 millones USD (5%) 23 millones No. (1%) (2 frac. sin vol.)	10 fracciones 2 5,232 millones USD (23%) 1,737 millones No. (81%)	14 fracciones 3 11,285 millones USD (49%) 118 millones No. (5%) 75,125 Ton. (50%) (5 frac. sin vol.)
	14 fracciones 4 1,591 millones USD (7%) 86 millones No. (4%) (4 frac. sin vol.)	9 fracciones 5 926 millones USD (4%) 61 millones No. (3%) 19,426 Ton. (13%) (5 frac. sin vol.)	8 fracciones 6 847 millones USD (4%) 29 millones No. (1%) 40,964 Ton. (27%) (1 frac. sin vol.)
	12 fracciones 7 628 millones USD (3%) 8 millones No. (0.4%) (5 frac. sin vol.)	8 fracciones 8 413 millones USD (2%) 61 millones No. (3%) (2 frac. sin vol.)	13 fracciones 9 688 millones USD (3%) 23 millones No. (1%) 15,507 Ton. (10%) (6 frac. sin vol.)
28 fracciones 17,751 millones USD (78%) 1,878 millones No. (88%) 75,125 Ton. (50%) (7 frac. sin vol.)	31 fracciones 3,364 millones USD (14%) 176 millones No. (8%) 60,390 Ton. (40%) (10 frac. sin vol.)	33 fracciones 1,728 millones USD (8%) 92 millones No. (4%) 15,507 Ton. (10%) (13 frac. sin vol.)	Total 92 fracciones 22,844 millones USD 2,146 millones No. 151,022 Ton. (30 frac. sin vol.)

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

En el caso de los electrodomésticos, de las 9 fracciones de la muestra preliminar, 3 de ellos están sujetos al pago de aranceles en un rango de 3.1% a 4.2%, con un valor de \$530 millones de dólares en importaciones anuales origen México. Ver: **Gráfica 17**.

Gráfica 17

Matriz monto exportado fracciones analizadas vs protección. Sector Electrodomésticos.
(Número de fracciones)

Valor anual exportado por México por fracción	Más de 150 millones USD	2 fracciones 1 456 millones USD (35%) 23 millones No. (71%)	2 fracciones 2 412 millones USD (31%) 1 millón No. (3%) (1 frac. sin vol.)	4 fracciones 868 millones USD (66%) 24 millones No. (74%) (1 frac. sin vol.)
	70 - 150 millones USD	4 fracciones 3 326 millones USD (25%) 0.7 millones No. (2%)	1 fracciones 4 119 millones USD (9%) 8 millones No. (24%)	5 fracciones 445 millones USD (34%) 8 millones No. (26%)
		1.3% - 3%	3.1% - 4.2%	
Nivel de protección. Arancel NMF				
		6 fracciones 782 millones USD (60%) 23 millones No. (73%)	3 fracciones 530 millones USD (40%) 9 millones No. (27%) (1 frac. sin vol.)	Total 9 fracciones 1,312 millones USD 32 millones No. (1 frac. sin vol.)

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

De manera similar al análisis del mercado mexicano, se sometió a consideración de la CANAME los resultados hasta ahora obtenidos con objeto de validar las fracciones arancelarias identificadas de manera preliminar e identificar de manera puntual los productos de su interés. En este sentido, el ejercicio presentado incluyó el análisis de los siguientes indicadores:

- Importaciones totales de EE.UU. 2015
- Importaciones de EE.UU. de origen mexicano 2015
- Importaciones estadounidenses originarias de países miembros del TPP 2015.
- Aranceles de Nación Más Favorecida 2015
- Calendario de desgravación arancelaria del TPP

Para ilustrar el ejercicio de selección realizado, a continuación se muestra un ejemplo del análisis realizado. Ver: **Tabla 14.**

Tabla 14
Análisis de variables por línea arancelaria

	Fracción	Descripción	Arance l	Cuadran te	Desgra v.	TOTAL EE.UU.	MX	Part en imp EE.UU.	ORIGEN TPP									
									AUS	BRU	CAN	CHL	JAP	MAL	NZ	PER	SGP	VTM
ELÉTRICO - ELECTRÓNICO	85443000 00	IGNITION WIRING SETS AND OTHER WIRING SETS OF A KIND USED IN VEHICLES, AIRCRAFT OR SHIPS	5%	3	EIF	10,551	7,074	67.0%	1	-	44	-	82	1	0	-	0	377
	85371090 50	PANEL BOARDS AND DISTRIBUTION BOARDS	2.7%	2	EIF, B10	732	317	43.3%	0	-	131	0	25	3	0	-	1	0
	85041000 00	BALLASTS FOR DISCHARGE LAMPS OR TUBES	3%	2	B5, EIF	527	281	53.2%	0	-	3	-	12	0	0	-	0	0
ELECTRODOMÉSTICOS	84512900 10	FOR DRYING MADE UP ARTICLES	2.6%	1	EIF	466	302	64.7%	-	-	1	-	0	-	-	-	-	-
	85094000 15	BLENDERS	4.2%	4	B5, B6, EIF	436	119	27.3%	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

La revisión realizada por la CANAME resultó en una muestra definitiva de 35 fracciones arancelarias para el sector eléctrico – electrónico, que incluyen productos como motores eléctricos, transformadores, disyuntores, fusibles, balastos, cables, conductores eléctrico, contadores de electricidad, entre otros.

Por su parte, la muestra definitiva para el sector de electrodomésticos consistió en 6 fracciones arancelarias. Estos productos representaron en 2015, el 31% del total importado por EE.UU. En este grupo se encuentran las máquinas para secar, las licuadoras, así como los aparatos electro térmicos y sus partes. Ver: **Tabla 15**.

Tabla 15
Selección de productos en el mercado estadounidense.

Sector	No. Fracciones (HS 10 dígitos)	Total importado por EE.UU. (mdd)	Importaciones origen México (mdd)	Part. MX en importaciones EE.UU.
Eléctrico - Electrónico	35	34,386	16,235	47%
Electrodomésticos	6	3,396	1,057	31%
Total	41			

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

En relación a la distribución de los aranceles a la importación establecidos por EE.UU. para los productos de la muestra, 15 de ellos se encuentran en un rango entre 3 y 7%.

En el **ANEXO 1 - Selección muestra Eléctrico** se incluye el desglose a nivel fracción arancelaria del análisis realizado para el mercado estadounidense.

IV. Análisis del impacto de las disciplinas en materia de Acceso a Mercados del TPP para los sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos

a. Acceso a Mercados

Las disciplinas del TPP que regularían el acceso a mercados están contenidas en los capítulos 2 (Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado) y 3 (Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen) del Acuerdo.

A continuación se presenta un análisis de estas disciplinas.

i. Desgravación Arancelaria

El artículo 2.4 del TPP dispone que cada una de los países TPP eliminará progresivamente los aranceles aduaneros aplicables a la importación de bienes originarios de conformidad con lo previsto en sus respectivas “Listas de Desgravación Arancelaria” establecidas en el Anexo 2-D.

De los 12 países integrantes del TPP⁵ once negociaron la eliminación de sus aranceles en un esquema plurilateral. Esto es, un único calendario de desgravación arancelaria aplicable a todos los países TPP. A diferencia de estas naciones, EE.UU. negoció de manera bilateral, por lo que en su caso existen 11 listas de desgravación aplicables a cada uno de los países de la iniciativa.

⁵ Australia, Brunei, Canadá, Chile, EE.UU., Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

Adicionalmente a la obligación de eliminar progresivamente los aranceles aplicables a las importaciones de bienes originarios, el Acuerdo contempla que los países TPP:

- a.** No podrán incrementar los aranceles aduaneros existentes o adoptar uno nuevo sobre bienes originarios.
- b.** Podrán acelerar la eliminación de los aranceles aduaneros prevista en sus respectivos calendarios de desgravación. Lo anterior, ya sea que la aceleración sea resultado de un acuerdo entre las Partes o por decisión unilateral de una de ellas.
- c.** No podrán adoptar una nueva exención de aranceles aduaneros o ampliar una existente cuándo ésta esté condicionada al cumplimiento de un requisito de desempeño⁶.
- d.** No podrán aplicar aranceles a un bien, independientemente de su origen que haya sido reingresado al territorio de la Parte después de que la mercancía haya sido temporalmente exportada desde el territorio de la Parte al territorio de otra Parte para ser reparada o alterada.
- e.** Permitirán la importación libre de arancel de muestras comerciales de valor insignificante y de materiales de publicidad impresos.
- f.** Permitirán la importación temporal libre de arancel de:
 - Mercancías destinadas a exhibición o demostración.
 - Equipo profesional, incluidos equipo de prensa o televisión, software y equipo de radiodifusión y cinematografía, que son necesarios para el ejercicio de la actividad de negocios.
 - Muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias.
 - Mercancías admitidas para propósitos deportivos.
 - Contenedores y pallets⁷.

⁶ Requisito de desempeño significa, entre otros, el requisito de: a) exportar un determinado porcentaje de mercancías o servicios; b) sustituir mercancías o servicios importados por mercancías o servicios del país que otorga la exención; c) comprar bienes o servicios locales; o d) establecer porcentajes de contenido nacional en bienes o servicios.

ii. Reglas de origen, certificación y procedimientos de verificación

- **Reglas de origen**

Con objeto de gozar de las preferencias arancelarias previstas en las Listas de Desgravación Arancelaria de cada una de las partes, los bienes deben cumplir con la reglas de origen específicas para cada producto establecidas en el Anexo 3-D “Reglas Específicas de Origen por Producto”.

Como regla general, el Artículo 3.2 del Acuerdo establece que, salvo algunas excepciones, un bien será originario si éste es:

- a. Totalmente obtenido o producido en el territorio de una o más Partes.
- b. Producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, exclusivamente de materiales originarios; o
- c. Producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, utilizando materiales no originarios siempre que el bien en cuestión cumpla todos los requisitos aplicables del Anexo 3-D Reglas Específicas de Origen por Producto”.

Por lo que respecta a las Reglas de Origen específicas para el sector eléctrico - electrónico, el Anexo 3-D “Reglas Específicas de Origen por Producto” contempla requisitos de origen similares a los previstos en otros acuerdos de libre comercio suscritos por México: permite la utilización de cambio de clasificación arancelaria; reglas de procesos productivos para

⁷ Plataforma portátil pequeña consistente de dos cubiertas separadas por soportes o por una sola cubierta sostenida por bases, sobre las que las mercancías pueden ser movidas, apiladas o almacenadas, los cuales están diseñados para manejo mediante montacargas, carretillas y otros dispositivos de elevación.

algunos productos; así como reglas mixtas que incorporan más de una de las opciones anteriores.

Reglas de cambio de clasificación arancelaria

El TPP permite la utilización de reglas de cambio de partida o subpartida, según el producto de que se trate. En algunos casos éste es el único requisito, mientras que en otros, puede acompañarse de otros requerimientos, como cumplir con un valor de contenido regional.

El cambio de partida se cumple cuando todos los materiales no originarios de los países socios del TPP utilizados en la manufactura del bien en cuestión se clasifican en una partida distinta a la del bien del producto final.

En el caso de un “cambio de subpartida” indica que todos los materiales no originarios utilizados en la manufactura están clasificados en una subpartida distinta a la del producto.

Reglas de contenido regional

En forma análoga a otros sectores, las principales diferencias en materia de reglas de origen entre el TPP y otros tratados de libre comercio suscritos por México consisten en la incorporación de metodologías para el cálculo de contenido regional distintas a las contenidas en otros acuerdos.

En el sector eléctrico - electrónico, el TPP permite la utilización de las siguientes tres metodologías para el cálculo de contenido regional. No todos los productos que requieren un contenido regional pueden utilizar todas las metodologías, lo que está definido en el Anexo 3-D.

- a.** Metodología de aumento de valor.- De acuerdo con el párrafo 1.c del Artículo 3.5 el Valor de Contenido Regional conforme a este método se calcula a través de la obtención del porcentaje de materiales originarios

en el valor total de la mercancía. Lo anterior, mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{VMO}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$

Donde "VMO" es: el Valor de los materiales originarios

Cabe mencionar que el VMO se refiere únicamente al valor de materiales originarios utilizados en la producción del bien de referencia, sin considerar otros conceptos como mano de obra o utilidades.

En el sector eléctrico - electrónico los porcentajes requeridos oscilan entre el 30 por ciento y el 40 por ciento, dependiendo del producto, aunque su valor se genere en los países socios.

La utilización de este método tiene antecedentes en el Acuerdo de Complementación Económica No. 55 entre MERCOSUR y México. Sin embargo, en dicho acuerdo, la metodología se aplicaba en su mayoría a vehículos.

- b.** Metodología de reducción de valor.- Establecido en el párrafo 1.b del Artículo 3.5 del Acuerdo, prevé que esta metodología está basada en el valor de los materiales no originarios. Esto es:

$$VCR = \frac{\text{Valor de la Mercancía} - VMNO}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$

El método es similar a los utilizados en otros acuerdos comerciales de los que México es parte, como el valor de transacción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Los porcentajes requeridos en este método para el sector eléctrico – electrónico oscilan entre el 45 por ciento y el 50 por ciento. Estos porcentajes son menores que los previstos en el TLCAN.

- c. Metodología de valor focalizado. – Esta es la primera ocasión que México introduce esta metodología en un acuerdo de libre comercio. El párrafo 1.a del Artículo 3.5 del TPP prevé que la metodología se basa en el valor de los materiales no originarios especificados en el Anexo 3-D, los que coinciden con materiales o partes relevantes en la fabricación del bien.

$$VCR = \frac{\text{Valor de la Mercancía} - VMNOE}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$

Valor de la Mercancía

Donde “VMNOE” es el valor de materiales no originarios especificados en la regla de origen del producto contenida en el Anexo 3-D. Para mayor certeza, los materiales no originarios que no están especificados en la regla, no serán tomados en cuenta para efecto de determinar el VMNOE.

Los porcentajes solicitados bajo esta metodología van del 50 por ciento al 65 por ciento para productos del sector.

El Artículo 3.4 del TPP regula la utilización de “materiales recuperados” utilizados en la producción de una “Mercancía Remanufacturada”. En particular, establece que:

Cada Parte dispondrá que un material recuperado obtenido en el territorio de una o más de las Partes sea tratado como originario cuando sea utilizado en la producción de, e incorporación en, una mercancía remanufacturada. Para mayor certeza:

- a. Un bien remanufacturado es originario sólo si cumple con los requisitos aplicables del Artículo 3.2 “Mercancías Originarias”; y
- b. Un material recuperado que no sea utilizado o incorporado en la producción de una mercancía rmanufacturada es originario sólo si cumple con los requisitos aplicables del artículo 3.2 “Mercancías Originarias”.

- **Certificación de origen**

En materia de certificación de origen, los países TPP acordaron que los certificados de origen podrán ser expedidos por:

- a. El productor del bien;
- b. El exportador del bien; o
- c. Por el importador del bien. La certificación por el importador podrá ser utilizada en México, Malasia, Brunei, Perú y Vietnam una vez transcurridos 5 años de la entrada en vigor del Acuerdo.

En el caso de Vietnam, éste certificará por autoridad durante los primero 10 años de vigencia del TPP.

Si bien no se acordó un formato para los certificados de origen, el Anexo 3-B del TPP contempla una serie de requisitos mínimos que deberán contener estos documentos. Específicamente el Anexo establece que los certificados de origen deberán incluir:

- a. Si el certificador es productor, exportador o importador del bien.
- b. Proporcionar los datos del certificador (nombre, domicilio, dirección, país, dirección de correo electrónico y teléfono).
- c. Determinados datos para el caso específico de los productores, importadores y exportadores.

- d.** Descripción y clasificación arancelaria de la mercancía.
- e.** Criterio de origen.
- f.** Periodo que cubre.
- g.** Firma autorizada y fecha.

Los certificados de origen del TPP pueden amparar:

- a.** Un sólo embarque de una mercancía al territorio de la Parte; o
- b.** Múltiples embarques de mercancías idénticas dentro de cualquier período especificado en la certificación, pero que no exceda 12 meses.

De manera similar a otros tratados de libre comercio, el TPP contempla reglas para permitir el transbordo de mercancías sin que ello implique la pérdida del origen de las mismas. Para ello, el Acuerdo establece que, si una mercancía es transportada a través del territorio de uno o varios países no partes, ésta conservará su carácter de originario siempre que:

- a.** No sufra operaciones fuera del territorio de los países TPP, excepto las necesarias para su conservación, mantenimiento, descarga, carga, separación de un embarque, operación de marcado o almacenamiento; y
- b.** Permanezca bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de los países no parte.

Adicionalmente, el Capítulo 3 del TPP establece una serie de disciplinas que permitirían a las autoridades de los países de la iniciativa requerir que los productores, exportadores e importadores que pretendan emitir certificados de origen demuestren que cuentan con información necesaria para conocer el origen de los bienes en cuestión, conserven los registros correspondientes y, en su caso, se sometan a verificaciones de origen.

- **Verificación de origen**

En materia de verificación de origen, el Artículo 3.27 prevé que una Parte importadora podrá realizar una verificación de cualquier solicitud de tratamiento arancelario preferencial a través de alguno de los siguientes actos:

- a. Una solicitud por escrito de información al importador de la mercancía.
- b. Una solicitud por escrito de información al exportador o productor de la mercancía.
- c. Una visita de verificación a las instalaciones del exportador o productor de la mercancía.
- d. Otros procedimientos que podrán ser decididos por la parte importadora y la parte donde el exportador o productor de la mercancía está ubicado.

En caso de que la Parte importadora decida realizar una visita de verificación, al momento de la solicitud de la visita, informará a la Parte en la que se encuentran ubicados el productor o exportador y otorgará oportunidad a los funcionarios de esa Parte para acompañarlos en la visita.

La Parte importadora está obligada a, previo a emitir una determinación por escrito, informar al importador, exportador o productor que proporcionó información directamente a la Parte importadora los resultados de la verificación. En caso de que, como resultado de verificación, la Parte importadora tenga la intención de negar el tratamiento arancelario preferencial proporcionará a esas personas por lo menos 30 días para la presentación adicional sobre el origen del producto.

Durante el proceso de verificación, la Parte importadora permitirá el desaduanamiento de la mercancía sujeto al pago de aranceles o a

proporcionar una garantía. Si como resultado de la verificación, la Parte importadora determina que la mercancía es originaria, otorgará trato arancelario preferencial y, en su caso, reembolsará los aranceles pagados en exceso o liberará cualquier garantía.

En caso de que durante verificaciones de mercancías idénticas por una Parte importadora se detecte un patrón de conducta de un importador, exportador o productor sobre declaraciones de origen falsas o infundadas relativas a una solicitud de trato arancelario preferencial, la Parte podrá suspender el tratamiento arancelario preferencial a las mercancías idénticas importadas, exportadas o producidas por esa persona hasta que esa persona demuestre que las mercancías idénticas califican como originarias.

iii. Trato Nacional

De manera similar a los diversos tratados de libre comercio suscritos por México el Capítulo 2 del TPP establece disposiciones para asegurar que los países del Acuerdo otorguen a los bienes de estas naciones el mejor trato que, en circunstancias similares, dan a las mercancías de origen nacional.

iv. Restricciones no arancelarias

El TPP prohíbe a los países de la iniciativa adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la exportación o importación de bienes provenientes de los otros países del TPP, excepto aquéllas permitidas por el Artículo XI del GATT de 1994.

v. Licencias de importación

Los países del TPP se obligan a no adoptar medidas que sean incompatibles con el Acuerdo sobre Licencias de Importación de la OMC. En este sentido el Acuerdo contempla una serie de disciplinas en materia de notificación y transparencia de procedimientos de licencias de importación existentes y nuevo.

b. Otras disciplinas del TPP con incidencia en los sectores eléctrico – electrónico y electrodomésticos

i. Coexistencia del TPP y otros Acuerdos

Uno de los principios fundamentales del TPP es la coexistencia del Acuerdo con los demás tratados de libre comercio suscritos por cada uno de los países de la iniciativa.

La cláusula de coexistencia está establecida en el artículo 1.2 (Relación con otros Acuerdos Internacionales). En el caso de México, el TPP coexistirá con los 12 tratados de libre comercio suscritos por México. Lo anterior resulta relevante ya que ello implicará que, por ejemplo, para exportar a EE.UU. los exportadores podrían elegir si desean realizar la operación al amparo del TLCAN o del TPP. Una vez elegido el acuerdo, la operación se regirá por las disciplinas previstas en el TLC de elección. A continuación se presenta un ejemplo de las disposiciones que podrían regir una operación de exportación al amparo del TLCAN y el TPP:

TLCAN	TPP
Libre de arancel.	Libre de arancel
Acumula origen únicamente con EE.UU. y Canadá.	Acumula origen con países TPP.
Exención de pago de Derecho de Trámite Aduanero (DTA).	Prohíbe “ <i>ad valorem</i> ”. Equivalente al costo de los servicios prestados.
Certificado emitido por productor o exportador.	Certificación por importador, productor o exportador.
Formato de certificado de origen acordado / libre reproducción.	Formato de certificado libre: lista de información mínima.

ii. Administración Aduanera y Facilitación Comercial

El Capítulo 15 del TPP establece disciplinas para la administración aduanera y la facilitación del comercio. En particular, las naciones de esta iniciativa se obligan a:

- a. Publicar las leyes y regulaciones aduaneras, incluso en línea. En la medida de lo posible esta publicación deberá efectuarse en el idioma inglés.
- b. Agilizar el despacho de mercancías. En la medida de lo posible, las mercancías deberán ser despachadas dentro de las 48 horas siguientes a su arribo a la aduana.
- c. Emitir resoluciones anticipadas sobre el cumplimiento del origen, clasificación arancelaria de las mercancías, valoración aduanera y otros asuntos. Ello podría contribuir a que las empresas efectúen sus operaciones comerciales con certidumbre.
- d. Establecer sanciones aduaneras administradas de manera imparcial y transparente.
- e. Disposiciones de procedimientos aduaneros simplificados y expeditos para los envíos de entrega rápida.

En materia de combate al contrabando y la evasión de impuestos los países

acordaron reglas para el establecimiento de una estrecha cooperación entre autoridades aduaneras a fin de proporcionar información, cuando se solicite, para ayudarse mutuamente a hacer cumplir sus respectivas leyes aduaneras.

iii. Empresas del Estado y Monopolios Designados

Las empresas propiedad del Estado (SOEs, por sus siglas en inglés) y los monopolios designados pueden jugar un papel legítimo en las diversas economías de los países TPP. Con objeto de evitar el otorgamiento de ventajas injustas a este tipo de empresas por parte de las autoridades de cada nación, el TPP incluye un capítulo para regular la actuación de las denominadas SOEs y los monopolios designados cuando realicen actividades comerciales. Esta es la primera ocasión que se negocian este tipo de disciplinas en un acuerdo comercial.

De conformidad con el párrafo 1 del artículo 17.2., las disciplinas contenidas en el Capítulo se aplicarán con respecto a las SOEs y monopolios designados de cada Parte que afecten el comercio o la inversión entre las Partes al interior de la zona de libre comercio. También se aplicarán con respecto a las actividades de las empresas del Estado de una Parte que causen efectos adversos en el mercado de una no Parte.

Las SOEs y los monopolios designados de los países TPP sujetas al Capítulo son aquellas que cumplan con las siguientes características:

- a.** Las SOEs dedicadas principalmente a actividades comerciales en las que un país del TPP:
 - Es propietario de directo de más del 50 por ciento del capital social;

- Controla a través de derechos de propiedad el ejercicio de más del 50 por ciento de los derechos de voto; o
- Tiene el poder de designar a la mayoría de los miembros de la junta directiva, consejo de administración o cualquier otro órgano de dirección equivalente.

b. Los monopolios que una Parte designe o haya designado.

Lo anterior, siempre que los ingresos anuales de las referidas empresas o monopolios procedentes de actividades comerciales reportados en los tres ejercicios fiscales consecutivos anteriores a la solicitud de un panel de solución de controversias superen un umbral de \$200 millones de Derechos Especiales de Giro a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. El umbral se ajustará cada tres años según lo previsto en la fórmula contenida en el Anexo 17-A, entrando en vigor el ajuste el 1 de enero del año que corresponda.

En particular, las disposiciones del Capítulo buscan garantizar que las SOEs; así como los monopolios designados compitan en igualdad de condiciones con las empresas de propiedad privada. Para ello, deberán cumplir con una serie de obligaciones tendientes a que en sus operaciones cotidianas de comercio de bienes y servicios se guíen bajo condiciones de competencia. En este sentido, estas empresas deberán otorgar un trato no discriminatorio en sus operaciones y no causar efectos adversos a los intereses de otros países al proporcionar asistencia no comercial.

En caso de que los productores o exportadores de un país del TPP consideren que una SOE o monopolio designado está causándole efectos adversos en contravención a lo dispuesto en el Capítulo 17, éstos podrán solicitar a sus autoridades competentes que inicien un mecanismo de

solución de controversias Estado – Estado para dirimir la disputa. Durante este procedimiento el Estado demandante deberá demostrar la existencia de los efectos adversos en el mercado en cuestión; así como el daño causado. La decisión del panel (integrado por tres árbitros) será obligatoria, por lo que el país demandado en caso de “perder” el panel deberá cumplir con la misma. En caso de no hacerlo, la parte demandada podrá pagar una compensación monetaria equivalente al 50 por ciento del valor de la violación durante el primer año, prorrogable por otro periodo igual si así lo acuerdan las partes. Transcurrido este plazo si la parte demandada continua sin cumplir lo ordenado por el panel el país demandante podrá adoptar represalias comerciales.

El Capítulo de Empresas del Estado podría constituir una gran herramienta para los productores y exportadores de bienes textiles y del vestido mexicanos que detecten que las prácticas y políticas de alguna empresa del Estado de su interés en un país TPP (i.e. VINATEX) está causándole daño ya sea en el mercado mexicano o en cualquier otro de la región (i.e. EE.UU.). Ante una escenario así, los productores o exportadores podrían solicitar a las autoridades mexicanas iniciar un procedimiento de solución de controversias en contra de el país de origen de la SOE en cuestión para eliminar esas prácticas.

iv. Laboral

El TPP es el primer tratado de libre comercio en el que México acepta incluir disciplinas en materia laboral. Si bien México ha negociado disposiciones de este tipo con anterioridad en el “*Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte*”, mejor conocido como “Paralelo Laboral” éste no forma parte integrante del TLCAN.

El Capítulo 19 del TPP contiene una serie de disciplinas mediante las que los países del TPP se comprometen a establecer y mantener un marco jurídico para cumplir con los siguientes principios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo. Lo anterior con objeto de evitar que, a través de medidas laborales “relajadas” los países de la iniciativa tengan una ventaja sobre los demás socios del Acuerdo:

- a.** Libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
- b.** Eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio.
- c.** Abolición efectiva del trabajo infantil, la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y otras protecciones laborales para niños y menores.
- d.** Eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.
- e.** Condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo, y seguridad y salud en el trabajo.

En este sentido, los países también se comprometen a no “relajar” su legislación laboral para atraer comercio o inversión.

Con objeto de que un país del TPP pueda iniciar un procedimiento de solución de controversias Estado – Estado en contra de otra nación TPP por posibles violaciones a este Capítulo, es necesario demostrar lo siguiente:

- a.** Que el incumplimiento de las obligaciones laborales del TPP es una pauta persistente. Esto es, que se trata de una conducta reiterada, no de un hecho aislado; y
- b.** Que dicha pauta persistente afecta el comercio o la inversión.

Como se mencionó en el apartado anterior, las decisiones de los paneles serán obligatorias y en caso de incumplimiento de las mismas, el país

demandante deberá aceptar el pago de una compensación monetaria durante el primer año de emitida la decisión, pudiendo éste prorrogarse por un año más. Transcurrido este periodo, la parte demandante podrá adoptar represalias comerciales por un monto equivalente al daño sufrido por la violación.

Si bien durante la negociación México tuvo una posición defensiva en relación con este Capítulo, las obligaciones contenidas en el mismo podrían resultar de suma importancia para el sector privado mexicano para defenderse de las importaciones de bienes provenientes de países TPP que no cumplen con los estándares laborales previstos en el Acuerdo.

v. Medio Ambiente

De manera similar al Capítulo Laboral, esta es la primera ocasión en que México incluye disposiciones en materia de protección ambiental en un tratado de libre comercio.

El Capítulo contiene disposiciones que promueven el mantenimiento de un marco jurídico con altos niveles de protección ambiental. Establece que las Partes no podrán utilizar la legislación ambiental de manera que se constituyan restricciones encubiertas al comercio o la inversión. Asimismo prohíbe que los países TPP deroguen o exceptúen la aplicación de sus leyes ambientales para atraer comercio e inversión.

Por lo que respecta a compromisos internacionales, los países TPP reafirman la importancia de los acuerdos multilaterales ambientales y, en el caso de los siguientes tres acuerdos, establecieron sujetarse al procedimiento de solución de controversias Estado – Estado previsto en el Capítulo 28 en caso de incumplimiento:

- a.** Convenio Internacional para Prevenir la Contaminación por los Buques.
- b.** Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias que Agotan la Capa de Ozono.
- c.** Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.

Al igual que en el Capítulo Laboral, para que un país pueda iniciar un procedimiento de solución de controversias Estado – Estado en contra de otra nación de la iniciativa por posibles violaciones a las disposiciones ambientales, es necesario demostrar lo siguiente:

- a.** Que el incumplimiento de las obligaciones del TPP es una pauta persistente. Esto es, que se trata de una conducta reiterada, no de un hecho aislado; y
- b.** Que dicha pauta persistente afecta el comercio o la inversión.

Como se mencionó en el apartado anterior, las decisiones de los paneles serán obligatorias y, en caso de incumplimiento de las mismas, el país demandante deberá aceptar el pago de una compensación monetaria durante el primer año de emitida la decisión, pudiendo éste prorrogarse por un año más. Transcurrido este periodo, la parte demandante podrá adoptar represalias comerciales por un monto equivalente al daño sufrido por la violación.

Si bien durante la negociación México tuvo una posición defensiva en relación con este Capítulo en virtud de que podría ser utilizado por organizaciones no gubernamentales en EE.UU. para promover la adopción de represalias en contra de México, las obligaciones contenidas en el mismo podrían resultar de suma importancia para el sector para defenderse de las importaciones de bienes provenientes de países TPP que no cumplen con los estándares ambientales previstos en el Acuerdo.

vi. Medidas de Emergencia

Con objeto de proporcionar un periodo de alivio a los productores de cada país, el Artículo 6.3 del TPP establece un mecanismo de “medidas de emergencia”, comúnmente conocidas como “salvaguardas”, que permitirían a los países del Acuerdo adoptar medidas arancelarias temporales a las importaciones de un determinado bien originario de otra parte.

Las disciplinas en materia de salvaguardas establecidas en el TPP no son nuevas. En el ámbito multilateral, el Acuerdo sobre Salvaguardas de la OMC regula la aplicación de este tipo de medidas, mientras en el plano bilateral los diversos acuerdos de libre comercio suscritos por México también las contienen.

Para que un país TPP pueda adoptar una salvaguarda, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- a.** Que como resultado de la eliminación o reducción arancelaria prevista en el TPP, las importaciones de un determinado bien se estén llevando a cabo en volúmenes elevados.
- b.** Que las referidas importaciones dañen el mercado interno para ese bien, en condiciones que causan perjuicio serio o amenaza a la producción nacional de ese bien. Con objeto de determinar el daño o amenaza de daño a la producción nacional, el importador deberá examinar: el efecto del incremento de las importaciones de bien en cuestión, incluyendo variables como: producción, productividad, capacidad instalada, inventarios, participación de mercado, exportaciones, salarios, empleo, precios internos, inversión; ninguna variables será necesariamente decisiva. Los cambios en la tecnología

o en las preferencias del consumidor no se considerarán como elementos de perjuicio.

Para demostrar lo anterior, el TPP establece que deberá iniciarse una investigación en la que se notifique por escrito a las partes exportadoras el inicio del procedimiento. A la conclusión, se deberá informar si se impondrá o no una medida de salvaguarda.

Concluida la investigación, la parte importadora podrá tomar medidas de emergencia por un periodo de dos años que podrá prorrogarse por un año más para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste.

En todo caso, las salvaguardas podrán consistir en:

- a.** Suspender la reducción subsecuente de cualquier tasa arancelaria prevista en el Acuerdo.
- b.** Incrementar la tasa arancelaria para el bien en cuestión a un nivel que no exceda el menor de:
 - i. El arancel de Nación Más Favorecida (NMF) vigente en ese momento; y
 - ii. El arancel NMF aplicado vigente el día antes de la entrada en vigor del TPP.

Adicionalmente, el Acuerdo dispone que una salvaguarda:

- a.** Sólo podrá adoptarse o mantenerse durante el periodo de transición. Esto es, concluido el periodo de desgravación previsto para el bien en particular la medida deberá eliminarse o, en su caso, no podrá iniciarse una investigación.

- b.** No podrá adoptarse contra el mismo bien en particular por más de una vez.
- c.** Al concluir, se otorgará el trato arancelario al que hubiera estado sujeto de no ser por la medida.

La parte que adopte las medidas proporcionará a las partes afectadas una compensación comercial mutuamente acordada. En caso de no llegar a un acuerdo en 30 días, las partes exportadoras podrán adoptar medidas arancelarias que tengan efectos similares. Estas medidas se adoptarán sólo por el periodo mínimo necesario para alcanzar los efectos comerciales equivalentes.

vii. Prácticas Desleales de Comercio.

En materia antidumping, la Sección B del Capítulo 6 (Defensa Comercial) dispone que los países del TPP conservan sus derechos y obligaciones previstos en el Artículo VI del GATT de 1994; el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping de la OMC) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

En este sentido, las partes se comprometen a no recurrir al procedimiento de solución de controversias Estado – Estado previsto en el Capítulo 28 del Acuerdo en relación con cualquier asunto que surja de este Capítulo. Ello implica que cualquier controversia en materia antidumping entre las Partes deberá dirimirse en el marco de la OMC.

Adicionalmente, en el Anexo 6-A del Capítulo 6 las Partes acordaron una serie de prácticas para la promoción de la transparencia y el debido proceso en los procedimientos de defensa comercial:

- a.** Obligación de la autoridad investigadora de cada Parte de notificar a la autoridad investigadora de otra Parte el próximo inicio de una investigación antidumping o de subvenciones a más tardar siete días antes de hacerlo.
- b.** Reglas sobre plazos de notificación en materia de visitas de verificación.
- c.** Obligación de mantener un archivo público sobre cada investigación o revisión que contendrá cualquier documento no confidencial; resúmenes del caso. Esta información deberá estar disponible para ser examinada.
- d.** Obligación de la autoridad investigadora de cada Parte de informar a los participantes en un procedimiento las razones por las que se considera que una información presentada es insuficiente y otorgar oportunidad para completarla. En caso de que la autoridad determine desechar finalmente la información que fue completada debido a que aún no cumple con lo requerido, deberá explicar en la determinación las razones para ello.
- e.** Obligación de la autoridad de informar a las partes en el procedimiento antes de la adopción de una cuota final los hechos esenciales que sirvan de base para ello.

viii. Solución de Controversias

De manera similar a los diversos tratados de libre comercio suscritos por México, el TPP contempla un procedimiento de solución de controversias Estado – Estado para dirimir cualquier disputa que pudiera surgir entre las Partes en relación con:

- a.** La aplicación o interpretación del Tratado.

- b.** Una medida vigente o en proyecto de otra Parte que es o podría ser incompatible con una obligación del Tratado.
- c.** Un beneficio que razonablemente pudiera haber esperado recibir una Parte conforme a los Capítulos 2 (Trato Nacional y Acceso a Mercados); 3 (Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen); 4 (Mercancías Textiles y del Vestido); 5 (Administración Aduanera y Facilitación de Comercio); 8 (Obstáculos Técnicos al Comercio); 10 (Comercio Transfronterizo de Servicios); 15 (Contratación Pública) y que está siendo menoscabado o anulado como resultado de la aplicación de una medida que no es incompatible con el TPP.

El procedimiento de solución de controversias previsto en el Capítulo 28 del TPP consta de dos etapas. La primera de consultas en la que se busca que las partes puedan alcanzar una solución a la disputa sin un procedimiento contencioso. La segunda etapa, propiamente contenciosa, se desarrolla a través del establecimiento de un Grupo Especial, integrado por tres miembros quienes analizarán la controversia y emitirán una decisión cuyo carácter es obligatorio.

En caso de que el Grupo Especial determine que la parte demandada ha violado las disposiciones del TPP, deberá eliminar la medida en cuestión o, en su caso, modificarla de manera que no vulnere el Acuerdo. De no cumplir con la decisión del Grupo Especial, el Capítulo 28 establece que:

- a.** La Parte demandada podrá pagar una compensación monetaria a la parte demandante durante el primer año por un monto equivalente al 50 por ciento del valor de la violación. Este pago podrá prorrogarse por un año más si las Partes así lo acuerdan.

- b. Transcurrido el periodo si la parte demandada continúa sin cumplir con la decisión del Grupo Especial, la parte demandante podrá adoptar represalias comerciales.

ix. Adhesión de nuevos miembros

De acuerdo con el artículo 30.4 el Acuerdo está abierto a la adhesión de cualquier país. Sin embargo, el TPP prevé procedimientos de incorporación distintos para los países miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y para aquéllos que no lo son:

- a. En el caso de los países APEC, una vez que presenten su solicitud se establecerá un grupo de trabajo con los países TPP interesados en participar para negociar las condiciones de acceso del nuevo miembro.
- b. Tratándose de países no miembros del APEC, los países TPP deberán acordar previamente el establecimiento del grupo de trabajo de negociación.

En todo caso, serán objeto de negociación los términos de acceso a mercado de bienes, servicios, inversión y compras de gobierno. No serán negociables las disciplinas que rigen estas disciplinas.

Durante las negociaciones del TPP, países miembros de APEC como Corea del Sur, Filipinas y Tailandia manifestaron su interés en adherirse a la iniciativa. Sin embargo, dado lo avanzado del proceso se decidió que ésta podría negociarse una vez que el Acuerdo entre en vigor.

V. Principales oportunidades que el TPP representaría para los sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos

El TPP permitiría promover la integración económica de la región Asia – Pacífico, misma que serviría como plataforma para la inclusión progresiva de más países de la región, dispuestos a liberalizar su mercado e integrarse con los actuales miembros del TPP.

Aun cuando los productos de origen mexicano actualmente gozan de acceso preferencial en cinco de los once países miembros al amparo de los tratados de libre comercio vigentes, en caso de concretarse la entrada en vigor el TPP, para México significaría la entrada a seis⁸ nuevos mercados, que potencializarían el incremento de los flujos de comercio e inversión.

El objetivo de este capítulo es identificar puntualmente las oportunidades para los sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos, que ofrecería la posible entrada en vigor del TPP.

Para cumplir con este objetivo, este apartado se organiza en dos secciones:

- Oportunidades en Exportaciones
 - Directas
 - Indirectas (Vía exportaciones de EE.UU.)
- Otras oportunidades para fortalecer la competitividad (Importación de insumos a mejores precios)

En este sentido, con objeto de identificar un mayor número de identificación de oportunidades para el sector productivo mexicano en los nuevos mercados TPP, el análisis de esta fase no está sujeto a la selección de productos muestra detectados con apoyo de la CANAME en la sección anterior. De igual manera, el ejercicio en esta fase fue realizado a nivel

⁸ Países con los que México no goza de acceso preferencial por no tener suscrito un tratado de libre comercio. (Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam)

subpartida arancelaria del Sistema Armonizado (seis dígitos). Lo anterior con objeto de homologar la información derivado de las distintas desagregaciones que realiza cada país posterior a dicho nivel.

a. Exportaciones

i. Directas: Exportaciones destinadas a los países TPP

El objetivo de esta sección es identificar las oportunidades directas que podría generar, para los exportadores mexicanos, el acceso mercados de los miembros del TPP.

Las importaciones totales de los países TPP correspondientes al sector eléctrico – electrónico alcanzaron en 2015 un valor de \$341 mil millones de dólares. Ver: **Tabla 16**.

EE.UU. es la economía más importante del bloque, participando con el 42% de las importaciones totales del grupo, seguido por México y Japón con 14 y 12% respectivamente de la región TPP.

Tabla 16
Importaciones de los países miembros TPP. Sector Eléctrico Electrónico
(Millones de dólares)

Mercado	Importaciones Totales	Part. del grupo	Importaciones origen EE.UU.	Part. del total	Importaciones origen México	Part. del total
EE.UU.	142,819	42%	-	0%	34,673	24%
México	49,384	14%	17,918	36%	-	0%
Japón	42,101	12%	4,188	10%	342	1%
Malasia	28,284	8%	4,515	16%	90	0%
Singapur	26,970	8%	3,542	13%	197	1%
Canadá	23,447	7%	9,679	41%	3,054	13%
Vietnam*	12,860	4%	379	3%	28	0%
Australia	9,111	3%	1,557	17%	205	2%
Chile	3,218	1%	453	14%	68	2%
Perú	1,906	1%	338	18%	62	3%
Nueva Zelanda	1,375	0%	176	13%	17	1%
Brunei	178	0%	35	20%	1	0%
Total	341,653	100%	42,782	13%	38,738	11%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

*Datos de 2014.

Por su parte, en el sector electrodomésticos, el mercado potencial de los países TPP registró en 2015 importaciones superiores a los 43 mil millones de dólares.

Similar al caso eléctrico – electrónico, EE.UU. es la economía más grande de la región (58% de las importaciones totales del grupo) seguido por Japón y Canadá con 11 y 10% respectivamente. Ver: **Tabla 17**

Tabla 17
Importaciones de los países miembros TPP. Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

Mercado	Importaciones totales	Part. del Grupo	Importaciones origen EE.UU.	Part. del total	Importaciones origen México	Part. del total
EE.UU.	25,061	58%	-	0%	6,807	27%
Japón	4,754	11%	92	2%	7	0%
Canadá	4,209	10%	1,790	43%	496	12%
Australia	2,774	6%	147	5%	10	0%
México	2,275	5%	980	43%	-	0%
Vietnam*	988	2%	15	1%	0	0%
Singapur	931	2%	106	11%	2	0%
Malasia	875	2%	37	4%	0	0%
Chile	660	2%	30	5%	72	11%
Nueva Zelanda	480	1%	22	5%	5	1%
Perú	477	1%	32	7%	88	18%
Brunei	20	0%	3	13%	0	0%
Total	43,504	100%	3,253	7%	7,487	17%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

**Datos de 2014.*

La estructura arancelaria al interior de los miembros TPP es variada, aunque de manera general se trata de aranceles relativamente bajos.

Singapur por tratarse de un centro de distribución en la región, no aplica aranceles de importación para ningún producto. El comercio total de este país es superior al de su producción; la proporción entre comercio exterior y producto interno bruto (PIB) fue de 174.6.

Por su parte, Chile registra los aranceles promedio más elevados. Perú y Japón no superan el 1% en promedio. Ver: **Tabla 18**

Tabla 18
Estructura arancelaria de los países miembros TPP. 2015
 Sector Eléctrico – Electrónico

Mercado	Arancel Mínimo	Arancel Máximo	Promedio simple
Chile	6	6	6
Vietnam*	0	30	5.1
Brunei*	0	15	4
Malasia*	0	30	3.6
Nueva Zelanda	0	6.7	2.7
México	0	15	2.6
Australia	0	5	2.5
EE.UU.	0	12.9	1.7
Canadá	0	7.5	0.6
Perú	0	6	0.4
Japón	0	7.5	0.3
Singapur	0	0	0
Total	0	30	2.5

Elaborado por IQOM con datos de la Organización Mundial de Comercio.
 Datos de 2014 para Brunei y Vietnam. Datos de 2013 para Malasia.

En el caso de los electrodomésticos es distinto. Malasia y Vietnam registraron un arancel promedio de 14.5% para aquellos países con los que no tienen TLC. En el extremo opuesto, Japón no aplica aranceles de importación para los productos de este sector. Ver **Tabla 19**.

Tabla 19
Estructura arancelaria de los países miembros TPP. 2015
 Sector Electrodomésticos

Mercado	Arancel mínimo	Arancel máximo	Promedio simple
Malasia*	0	30	14.5
Vietnam*	0	35	14.5
México	0	15	7.2
Chile	6	6	6
Perú	0	11	4.3
Australia	0	5	4.2
Nueva Zelanda	0	5	4.2
Brunei*	0	5	4.1
Canadá	0	9	3.3
EE.UU.	0	5	1.5
Japón	0	0	0
Singapur	0	0	0
Total	0	35	5.3

Elaborado por IQOM con datos de la Organización Mundial de Comercio.
 * Datos de 2014 para Brunei y Vietnam. Datos de 2013 para Malasia.

Con objeto de identificar oportunidades puntuales de exportación para los sectores productivos analizados en el presente estudio, se desarrolló una metodología que analiza, para cada uno de los productos con oportunidad potencial⁹, el cumplimiento de los siguientes criterios:

- Importaciones de un país TPP superiores a 20 millones de dólares.
- Oferta exportable de México superior a 10 millones de dólares
- Aranceles de Nación Más Favorecida en el país TPP correspondiente y superiores a 5%.
- Al menos 25% de la oferta exportable de México con destino distinto a EE.UU¹⁰.

El ejercicio de identificación de oportunidades se realizó considerando cifras del año 2015, con excepción de Vietnam, cuyos datos disponibles de manera pública corresponden a 2014.

Cabe destacar que el ejercicio de identificación de oportunidades considera también aquellos países con los que México ya ha suscrito un tratado de libre comercio. A pesar de que México cuenta con acceso preferencial con 5 países miembros del TPP al amparo de dichos acuerdos (Canadá, Chile, EE.UU., Japón y Perú), las oportunidades de exportación hacia estos mercados podrían incrementarse derivado de nuevas condiciones negociadas en el TPP.

Por esta razón, el mecanismo de acumulación de origen planteado en el Acuerdo, permitiría a los exportadores mexicanos incorporar insumos o bienes intermedios provenientes de cualquier país miembro, ampliando el rango de productos que podrían ser considerados como originarios. Esto se

⁹ Los productos están agregados a nivel de subpartida arancelaria del Sistema Armonizado (seis dígitos).

¹⁰ El objetivo de este último criterio es eliminar del ejercicio aquellos productos cuyo comercio obedece exclusivamente a los intercambios intrafirma México-EE.UU., así como aquéllos bienes que sólo son competitivos al ser enviados a una distancia geográfica reducida.

podría traducir en el incremento de la participación de los productores mexicanos en las cadenas globales de valor, así como la disminución de los costos de importación de insumos.

El resultado de este análisis indica que, cuando menos existen oportunidades de exportación para bienes del sector en cinco mercados TPP. México exportó al mundo más de \$1,500 millones de dólares de bienes pertenecientes a los sectores objeto de estudio (excluyendo las ventas a EE.UU.).

En la **Tabla 20**, se muestra el resultado del ejercicio:

Tabla 20
Oportunidades de Exportación Directas: Resumen
(Millones de dólares)

Sector	Número de subpartidas	Importaciones Totales países TPP	Importaciones origen México	Oferta exportable de México (OE MX)	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.
Eléctrico-electrónico	8	1,487	7	1,195	412	34.5%
Electrodomésticos	2	969	91	465	208	44.8%
Total	10	3,149	98	1,659	620	37.4%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

A continuación, se muestran los países miembros del TPP donde los productos mexicanos tendrían mayor potencial para ser exportados y que cumplen con la metodología expuesta anteriormente.

Se detectaron oportunidades de exportación de productos correspondientes al sector eléctrico hacia Canadá, Chile, Vietnam. Ver: **Tabla 21**.

Tabla 21
Oportunidades de Exportación: Sector Eléctrico – electrónico
(Millones de dólares)

País	Número de subpartidas	Importaciones por país TPP	Importaciones Origen México	OE Mexicana	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.
Países con TLC con México						
Canadá	1	86	1	16	5	29.4%
Chile	7	810	6	934	332	35.6%
Países sin TLC con México						
Australia	2	65	0.0	30	15	51.7%
Malasia	2	142	0.3	123	38	30.7%
Vietnam	3	384	0.05	132	47	35.8%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

**Las subpartidas identificadas pueden repetirse entre países.*

En el caso del sector de electrodomésticos, Australia, Canadá y Chile, serían mercados con oportunidad de incrementar las compras de productos mexicanos. Ver: **Tabla 22**.

Tabla 22
Oportunidades de Exportación: Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

País	Número de subpartidas	Importaciones por país TPP	Importaciones Origen México	OE Mexicana	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.
Países con TLC con México						
Canadá	1	491	64	261	80	30.8%
Chile	2	82	26	712	283	39.8%
Países sin TLC con México						
Australia	1	228	0.4	261	80	30.8%
Malasia	1	61	0.0	261	80	30.8%
Vietnam	1	108	0.0	261	80	30.8%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

**Las subpartidas identificadas pueden repetirse entre países.*

Oportunidades con Australia

En el caso de Australia, se identificaron oportunidades de exportación para 3 productos: grupos electrógenos y lámparas para el sector eléctrico – electrónico así como hornos en el caso de electrodomésticos. En conjunto

las importaciones australianas en 2015 de dichos productos equivalen a más de \$290 millones de dólares. Al tratarse de un nuevo mercado, México tendría acceso preferencial ya que se eliminarían los aranceles de 5% como resultado de la posible entrada en vigor del TPP. Ver: **Tabla 23.**

Tabla 23
Oportunidades de Exportación: Australia
(Millones de dólares)

No.	Sector	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	Eléctrico – Electrónico	850211	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. De potencia de salida < o = a 75kVA.	37	0.0	14	11	76%	5
2		853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	27	0.0	16	5	29%	5
3	Electrodomésticos	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	228	0.4	261	80	31%	5
Total				293	0.5	291	96	33%	5

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Canadá

Por lo que respecta a Canadá, las lámparas fluorescentes para el sector eléctrico – electrónico y los hornos en el caso de electrodomésticos, también pueden ser una oportunidad de exportación para México, con la posibilidad de acumular origen con insumos de la región TPP para su elaboración y así gozar de las preferencias arancelarias pactadas en el Acuerdo. Ver: **Tabla 24.**

Tabla 24
Oportunidades de Exportación: Canadá
(Millones de dólares)

No.	Sector	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	Eléctrico – Electrónico	853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	86	0.7	16	5	29%	7
2	Electrodomésticos	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	491	64.4	261	80	31%	5
Total				576	65	276	85	31%	6

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Chile

Por su parte, en Chile se identificó el mayor número de oportunidades de exportación para México, contabilizando 9 productos en total, 7 del sector eléctrico - electrónico y 2 del sector electrodomésticos. Destacan los motores eléctricos, grupos electrógenos y convertidores eléctricos; así como las máquinas para lavar ropa y los hornos respectivamente.

De igual manera que el mercado de Canadá, los exportadores mexicanos tendrían la posibilidad de acumular origen al utilizar insumos provenientes de los países miembros del TPP. Si bien México ya cuenta con un TLC con Chile, en virtud de este acuerdo, los insumos estadounidenses incluidos en los bienes finales mexicanos enviados a Chile no serían considerados como originarios, complicando así la reclamación de preferencias arancelarias en el mercado chileno.

El monto importado por Chile de los productos analizados equivale a \$892 millones de dólares. Por su parte México cuenta con una oferta exportable de \$615 millones de dólares excluyendo los actuales envíos realizados a EE.UU. Ver: **Tabla 25**.

Tabla 25
Oportunidades de Exportación: Chile
 (Millones de dólares)

No.	Sector	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2015
1	Eléctrico – Electrónico	850134	Motores eléctricos. De potencia de salida > a 375kW.	448	1.4	41	18	43%	6
2		853720	Soportes para control o distribución de electricidad. Para una tensión > a 1,000V.	122	3.2	108	33	31%	6
3		850231	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. De energía eólica.	105	0.0	27	27	100%	6
4		850213	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. De potencia de salida > a 375 kVA.	47	0.0	11	9	82%	6
5		853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	36	0.0	16	5	29%	6
6		852990	Partes para aparatos emisores y receptores de radiodifusión o televisión y aparatos de radar.	27	1.5	718	230	32%	6
7		850211	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. De potencia de salida < o = a 75 kVA.	25	0.1	14	11	76%	6
8	Electrodomésticos	845020	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca, > a 10 Kg.	47	25.8	451	203	45%	6
9		851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	35	0.2	261	80	31%	6
Total				892	32	1,646	615	37%	6

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Malasia

Las oportunidades de exportación detectadas para Malasia se ubican en 3 productos: soportes para control o distribución de electricidad y lámparas fluorescentes en el sector eléctrico – electrónico y hornos para el sector electrodomésticos. El TPP representa una gran ventaja para los productos mexicanos, ya que dentro de los mercados analizados, Malasia, es el país donde los aranceles son más elevados para este tipo de mercancías.

En 2015, el tamaño de mercado de importación en Malasia para dichos productos alcanzó los \$203 millones de dólares. Ver: **Tabla 26**.

Tabla 26
Oportunidades de Exportación: Malasia
 (Millones de dólares)

No.	Sector	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2013
1	Eléctrico – Electrónico	853720	Soportes para control o distribución de electricidad. Para una tensión > a 1,000 V.	114	0.3	108	33	31%	15
2		853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	27	0.0	16	5	29%	15
3	Electrodomésticos	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	61	0.0	261	80	31%	20
Total				203	0.3	384	118	31%	17

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades con Vietnam

Finalmente se detectaron oportunidades en 4 productos de exportación al mercado vietnamita, y para los cuales la oferta exportable mexicana (excluyendo las exportaciones a EE.UU.), asciende a \$128 millones de dólares. El arancel promedio de Vietnam para estos productos está en un rango de 5 a 8%.

En el sector eléctrico – electrónico los productos que destacan son los soportes para control o distribución de electricidad y los cables de cobre sin aislar para electricidad. En cuanto al sector electrodomésticos, los hornos son, como en el caso de la mayoría de los países TPP, los productos con potencial para ser exportados a dicho mercado. Ver: **Tabla 27**.

Tabla 27
Oportunidades de Exportación: Vietnam
 (Millones de dólares)

No.	Sector	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos. Origen MX	OE MX	OE MX fuera de EE.UU.	Part. OE MX fuera de EE.UU.	Arancel Promedio NMF 2014
1	Eléctrico – Electrónico	853720	Soportes para control o distribución de electricidad. Para una tensión > a 1,000 V.	163	0.05	108	33	31%	5
2		741300	Cables, trenzas y artículos similares, de cobre, sin aislar para electricidad.	128	0	14	5	38%	8
3		850213	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. De potencia de salida > a 375 kVA.	93	0	11	9	82%	5
4	Electrodomésticos	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	108	0	261	80	31%	20
Total				492	0.05	393	128	32%	9

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Es importante mencionar que en este ejercicio, no se identificaron oportunidades para productos con destino a Japón o Brunei. Lo anterior debido a que no se cumplieron con los criterios utilizados en este análisis, tales como el valor de las importaciones, el nivel arancel mínimo establecido o que el porcentaje de las exportaciones fuera de EE.UU. fueran mayor a 25%. Brunei es una economía muy pequeña. Mientras tanto, Japón es una muy competitiva en el sector, liberalizada a los flujos de comercio internacional, por lo que el TPP no modifica sustantivamente las condiciones de acceso a este mercado.

En el **ANEXO 2 - Oportunidades TPP – Eléctrico** se incluye el desglose a nivel subpartida arancelaria del análisis realizado para la identificación de oportunidades directas de exportación.

ii. Indirectas: Insumos que se podrían incorporar en las exportaciones de EE.UU. a países del TPP

La participación de EE.UU. en la negociación del TPP modificó significativamente su relevancia para México.

El principal beneficio de la participación de México en el TPP está relacionado con el mejoramiento de su posicionamiento estratégico para aprovechar cabalmente la integración norteamericana.

El objetivo de este apartado es, por ende, identificar los productos del sector que podrían, a través del TPP, aprovechar su actual integración con la economía estadounidense para generar oportunidades de exportación a partir de la acumulación regional en el marco del TPP para incrementar su penetración, tanto en América del Norte, como en terceros mercados.

Se trata de productos que podrían, en virtud del nivel actual de producción compartida con empresas de EE.UU., incrementar su presencia en terceros mercados a través su incorporación en las exportaciones estadounidenses.

Si bien EE.UU. ya cuenta con acuerdos de libre comercio con algunos miembros del TPP, debido a que cada uno contiene un paquete de reglas de origen independiente, no puede acumular origen con los diferentes miembros del TPP para exportar, sin arancel, al interior de la zona. En este contexto, la existencia de aranceles de NMF se vuelve relevante para los exportadores estadounidenses y las oportunidades identificadas en esta se refieren a los productos en los cuales EE.UU. podría incluir insumos o bienes intermedios de México en sus exportaciones preferenciales a la región.

En el caso de los países con los que EE.UU. no ha suscrito tratados de libre comercio, las oportunidades identificadas se refieren a productos en los que EE.UU. podría incrementar su presencia, como consecuencia de la eliminación de aranceles resultado de la eventual entrada en vigor del Acuerdo.

Por lo que se refiere a los países TPP con los que EE.UU. ya tiene acuerdos comerciales, las oportunidades identificadas se refieren a los productos en los cuales EE.UU. podría incluir insumos de otros miembros del TPP en sus exportaciones preferenciales a la región.

Para este propósito, se ha desarrollado una metodología que permita detectar oportunidades indirectas para los sectores analizados. En particular, se detectaron oportunidades de exportación indirectas en aquellos productos¹¹ que cumplen con los siguientes criterios:

- Importaciones del país TPP superiores a 20 millones de dólares (2015).

¹¹ Los productos están agregados a nivel de subpartida arancelaria del Sistema Armonizado (seis dígitos).

- Oferta exportable de EE.UU. superior a 10 millones de dólares (2015).
- Aranceles de Nación Más Favorecida en el país TPP correspondiente y superiores a 5%.
- Al menos 25% de la oferta exportable de EE.UU. con destino distinto a México.

El ejercicio de identificación de oportunidades indirectas para cada uno de los sectores analizados se realizó considerando cifras del año 2015, con excepción de Vietnam, cuyos datos disponibles corresponden a 2014.

Excluyendo del análisis los envíos a México, el resultado muestra que 100 productos estadounidenses, 78 del sector eléctrico – electrónico y 22 del sector electrodomésticos, tienen oportunidades de exportación al resto de los países TPP. En estos productos, México podría beneficiarse al estar integrado en la cadena de suministro de los envíos estadounidenses. Estos bienes, en 2015, registraron envíos por un monto superior a los \$51 mil millones de dólares.

En la **Tabla 28**, se detalla el resultado del análisis:

Tabla 28
Oportunidades de Exportación Indirectas: Resumen
(Millones de dólares)

Sector	Número de subpartidas	Importaciones Totales TPP países identificados	Importaciones Origen EE.UU.	Oferta exportable EE.UU. (OE EE.UU.)	OE EE.UU. fuera de México	Part. OE EE.UU. fuera de México
Eléctrico-electrónico	78	12,461	1,095	65,085	47,060	72.3%
Electrodomésticos	22	5,200	571	5,335	4,545	85.2%
Total	100	17,661	1,666	70,420	51,605	73.3%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

A continuación, se señalan los países miembros del TPP con mayor oportunidad para las exportaciones de productos estadounidenses y que cumplen con la criterios establecidos en la metodología mencionada anteriormente. Como se ha señalado a lo largo de la presente sección,

México podría beneficiarse de estas oportunidades al proveer de insumos y bienes intermedios a EE.UU. para la elaboración de bienes finales del sector.

En el sector eléctrico – electrónico, al desagregar las oportunidades por país, Malasia y Vietnam aparecen como mercados interesantes por el volumen de productos detectados. Por su parte, de los países con los que EE.UU. ya tiene tratados, Australia y Chile se identificaron como potenciales para incrementar el volumen de las exportaciones actuales. Ver: **Tabla 29.**

Tabla 29
Oportunidades de Exportación Indirectas: Sector Eléctrico – Electrónico
(Millones de dólares)

País	Número de subpartidas	Importaciones Totales TPP	Importaciones Origen EE.UU.	Oferta exportable EE.UU. (OE EE.UU.)	OE EE.UU. fuera de México	Part. OE EE.UU. fuera de México
Países con TLC con EE.UU.						
Australia	27	1,719	306	13,272	9,664	72.8%
Canadá	5	456	85	1,022	861	84.3%
Chile	38	2,369	289	52,081	38,115	73.2%
Perú	1	50	1	318	242	76.2%
Países sin TLC con EE.UU.						
Malasia	28	3,314	302	25,755	17,401	67.6%
Nueva Zelanda	7	235	30	19,109	12,835	67.2%
Vietnam	38	4,318	83	34,969	22,773	65.1%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

En el caso de los electrodomésticos, dentro del grupo de nuevos mercados a los que podrían acceder los exportadores estadounidenses, Malasia y Vietnam aparecen como los mercados de interés, 10 y 9 respectivamente. Ver: **Tabla 30.**

Tabla 30
Oportunidades de Exportación Indirectas: Sector Electrodomésticos
 (Millones de dólares)

País	Número de subpartidas	Importaciones Totales TPP	Importaciones Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. fuera de México	Part. OE EE.UU. fuera de México
Países con TLC con EE.UU.						
Australia	17	2,177	101	4,464	3,784	84.8%
Canadá	7	1,146	430	949	897	94.5%
Chile	12	464	16	4,318	3,744	86.7%
Perú	4	173	2	1,062	955	90.0%
Países sin TLC con EE.UU.						
Malasia	10	492	7	3,853	3,300	85.6%
Nueva Zelanda	4	157	8	2,324	1,921	82.7%
Vietnam	9	591	8	3,461	3,020	87.2%

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de Exportación Indirectas a Australia

En el caso específico de Australia, existen 27 productos del sector eléctrico – electrónico, en los que EE.UU. podría incrementar sus envíos, a partir de la incorporación de insumos mexicanos y gozar de la preferencia arancelaria otorgada en el marco del TPP, en caso de que sea más atractiva que en la contenida en su tratado de libre comercio bilateral. El valor de importación de dichos productos es equivalente \$1,719 millones de dólares. En este grupo destacan los altavoces, cables para bujías y aparatos de radionavegación. Ver: **Tabla 31.**

Tabla 31
Australia. Sector Eléctrico - Electrónico
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	851822	Varios altavoces montados en una misma caja.	177	8	449	395	88%	5.0
2	854430	Cables para bujías de encendido de los utilizados en los medios de transporte.	174	29	1,832	1,288	70%	5.0
3	852691	Aparatos de radionavegación.	142	50	838	775	92%	5.0
4	852721	Aparatos receptores de radiodifusión que solo funcionen con fuente de energía exterior.	99	0	1,006	665	66%	5.0
5	853620	Disyuntores.	88	3	609	435	71%	5.0
6	852610	Aparatos de radar.	85	67	703	652	93%	5.0
7	850300	Partes para motores y generadores eléctricos.	80	19	1,619	1,008	62%	5.0
8	850110	Motores de potencia de salida < o = a 37.5 W.	69	37	706	467	66%	5.0
9	850153	Motores de potencia de salida > a 75 kW.	69	8	493	435	88%	5.0
10	850152	Motores de potencia de salida > a 750 W pero < o = a 75 kW.	65	5	341	283	83%	5.0
11	850220	Grupos electrógenos con motor de émbolo de encendido por chispa.	61	3	247	223	90%	5.0
12	850131	Motores de potencia de salida < o = a 750 W.	59	10	611	371	61%	5.0
13	851310	Lámparas.	58	4	121	116	96%	5.0
14	851821	Un altavoz montado en su caja.	54	3	209	172	82%	5.0
15	850140	Motores de corriente alterna, monofásicos.	54	5	284	164	58%	5.0
16	853649	Los demás relés.	50	15	331	255	77%	5.0
17	852692	Aparatos de radio telemando.	49	5	488	235	48%	5.0
18	854420	Cables y conductores eléctricos, coaxiales.	39	4	627	410	65%	5.0
19	850211	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. De potencia de salida < o = a 75 kVA.	37	6	163	156	96%	5.0
20	902830	Contadores de electricidad.	32	2	345	179	52%	5.0
21	850431	Los demás transformadores de potencia < o = a 1kVA.	28	2	321	164	51%	5.0
22	853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	27	0	129	90	70%	5.0
23	850212	Motores de potencia de salida > a 75 kVA pero < o = a 375 kVA.	27	1	118	107	91%	5.0
24	900110	Fibras ópticas, haces y cables de fibras ópticas.	26	18	430	393	91%	5.0
25	852719	Aparatos receptores de radiodifusión que puedan funcionar sin fuente de energía exterior	24	1	29	29	98%	5.0
26	850423	Transformadores de dieléctrico líquido de potencia > a 10,000 kVA.	23	0	87	78	89%	5.0
27	850433	Los demás transformadores de potencia > a 16 kVA pero < o = a 500 kVA.	21	1	138	121	88%	5.0
Total			1,719	306	13,272	9,664	73%	5.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

En el sector correspondiente a electrodomésticos se detectaron 17 productos, en los cuales EE.UU. cuenta con oferta exportable suficiente para cubrir las compras del mercado australiano (\$2,177 millones de dólares). En 2015, los productos estadounidenses, cubrieron tan solo el 4.7% de la demanda externa del país en cuestión. Ver: **Tabla 32.**

Tabla 32
Australia. Sector Electrodomésticos
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	841869	Los demás materiales, máquinas y aparatos para producción de frío	421	57	1,422	1,261	89%	5.0
2	841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.	330	1	298	278	93%	5.0
3	845011	Máquinas para lavar ropa totalmente automáticas.	280	0	98	94	96%	5.0
4	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	228	2	382	372	98%	5.0
5	851679	Los demás aparatos electrotérmicos	197	2	71	62	87%	5.0
6	732111	Aparatos de cocción y calientaplatos de combustibles gaseosos u otros combustibles.	169	10	273	268	98%	5.0
7	841850	Los demás muebles para la conservación y exposición de los productos, que incorporen un equipo para refrigerar o congelar.	156	2	308	262	85%	5.0
8	841899	Partes para máquinas y aparatos para producción de frío.	81	6	506	288	57%	5.0
9	845121	Máquinas para secar de capacidad, expresada en peso de ropa seca, < o = a 10 kg.	68	0	33	31	95%	5.0
10	841821	Refrigeradores domésticos de compresión.	48	2	76	68	89%	5.0
11	851629	Aparatos eléctricos para calefacción de espacios.	43	1	62	59	95%	5.0
12	851610	Calentadores eléctricos de agua	35	5	205	181	88%	5.0
13	841840	Congeladores verticales del tipo armario, de capacidad < o = a 900 l.	29	1	121	114	94%	5.0
14	732181	Los demás aparatos de uso doméstico de combustibles gaseosos u otros combustibles.	26	6	49	48	98%	5.0
15	841861	Bombas de calor	22	1	78	47	61%	5.0
16	851690	Partes para aparatos electrotérmicos de uso doméstico.	21	1	95	75	78%	5.0
17	851680	Resistencias calentadoras.	20	3	388	276	71%	5.0
Total			2,177	101	4,464	3,784	85%	5.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de Exportación Indirectas a Canadá.

En cuanto al mercado canadiense, socio de EE.UU. y México en el TLCAN, ante la posible flexibilidad de las reglas de origen del nuevo Acuerdo se identificaron 5 productos del sector eléctrico – electrónico estadounidense que podrían incrementar su presencia dicho país . Dichos productos incluyen altavoces, lámparas y equipos para amplificación de sonido, que en 2015 registraron importaciones por de \$456 millones de dólares. Ver: **Tabla 33.**

Tabla 33
Canadá. Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	851822	Varios altavoces montados en una misma caja.	169	8	449	395	88%	6.5
2	851821	Un altavoz montado en su caja.	102	15	209	172	82%	6.5
3	853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	86	34	129	90	70%	7.0
4	853921	Halógenos, de wolframio (tungsteno).	71	14	142	115	81%	7.5
5	851850	Equipos eléctricos para amplificación de sonido.	28	13	93	89	95%	6.5
Total			456	85	1,022	861	84%	6.8

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

El resultado para el sector de electrodomésticos arrojó 12 productos exportados por EE.UU. de con oportunidades de incremento en su valor exportación. El mercado registró en 2015 compras por más de \$1,100 millones de dólares. Los productos estadounidenses solo cubren el 37.5% de la demanda de dicho país.

Por su parte la oferta exportable de EE.UU., sin considerar los envíos a México, es de alrededor de \$900 millones de dólares. Ver: **Tabla 34.**

Tabla 34
Canadá. Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	491	240	382	372	98%	5.3
2	732111	Aparatos de cocción y calentaplatos de combustibles gaseosos u otros combustibles.	254	99	273	268	98%	8.0
3	851629	Aparatos eléctricos para calefacción de espacios.	119	19	62	59	95%	7.0
4	851671	Aparatos para la preparación de café o té.	112	2	37	36	96%	8.5
5	841821	Refrigeradores domésticos de compresión.	63	21	76	68	89%	8.0
6	732190	Partes para estufas, calderas con hogar, cocinas y aparatos similares, de uso doméstico.	62	17	69	46	66%	5.7
7	732181	Los demás aparatos de uso doméstico de combustibles gaseosos u otros combustibles.	46	32	49	48	98%	7.0
Total			1,146	430	949	897	95%	7.1

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de Exportación Indirectas a Chile

Chile es el país con el mayor número de oportunidades identificadas, 38 productos del sector eléctrico - electrónico con importaciones por un monto superior a los \$2,300 millones de dólares y aranceles de 6% para aquellos productos que no cumplan con el contenido regional establecido en el acuerdo previo. Destacan los motores eléctricos, convertidores estáticos y conductores eléctricos. Ver: **Tabla 35.**

Tabla 35
Chile. Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	850134	Motores eléctricos. De potencia de salida > a 375 kW.	448	35	101	95	94%	6.0
2	854140	Dispositivos semiconductores fotosensibles.	238	2	2,423	1,861	77%	6.0
3	850440	Convertidores estáticos.	165	17	4,260	3,120	73%	6.0
4	854449	Conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000 V.	131	5	2,791	1,314	47%	6.0
5	853720	Soportes para control de electricidad. Para una tensión > a 1,000 V.	122	4	222	193	87%	6.0
6	850231	Grupos electrógenos. De energía eólica.	105	0	149	141	95%	6.0
7	853710	Aparatos para control de electricidad para una tensión < o = a 1,000 V.	82	19	5,399	4,333	80%	6.0
8	853650	Los demás interruptores y conmutadores.	59	10	1,652	1,065	64%	6.0
9	853690	Aparatos para conexión de circuitos eléctricos para una tensión < o = a 1,000 voltios	53	16	3,476	1,667	48%	6.0
10	850153	Motores de potencia de salida > a 75 kW.	50	19	493	435	88%	6.0
11	850239	Los demás grupos electrógenos	48	22	1,076	891	83%	6.0
12	850213	Grupos electrógenos. De potencia de salida > a 375 kVA.	47	9	976	949	97%	6.0
13	850164	Motores de potencia de salida > a 750 kVA.	46	6	503	475	94%	6.0
14	903180	Aparatos para medida o verificación.	45	9	2,597	2,203	85%	6.0
15	852190	Aparatos de reproducción de imagen y sonido.	44	2	318	242	76%	6.0
16	902780	Los demás instrumentos y aparatos.	44	13	2,268	2,187	96%	6.0
17	903289	Aparatos para regulación o control automáticos.	40	11	2,665	2,075	78%	6.0
18	853890	Partes para aparatos para control de electricidad.	39	9	4,176	1,747	42%	6.0
19	851830	Auriculares.	37	5	465	405	87%	6.0
20	854460	Conductores eléctricos para una tensión > a 1,000 V.	36	2	816	733	90%	6.0
21	853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	36	0	129	90	70%	6.0
22	850423	Transformadores de dieléctrico líquido de potencia > a 10,000 kVA.	35	0	87	78	89%	6.0
23	850300	Partes para motores y generadores eléctricos.	35	14	1,619	1,008	62%	6.0
24	853530	Seccionadores e interruptores.	31	3	140	123	88%	6.0
25	902610	Aparatos para medida o control del caudal.	30	11	817	750	92%	6.0
26	761490	Cables de aluminio, sin aislar para electricidad.	29	2	29	21	71%	6.0
27	852910	Antenas de cualquier tipo y sus partes.	28	6	1,120	925	83%	6.0
28	850212	Motores de potencia de salida > a 75 kVA pero < o = a 375 kVA.	28	1	118	107	91%	6.0
29	852990	Partes para aparatos de radiodifusión o televisión.	27	8	2,259	1,552	69%	6.0
30	851822	Varios altavoces montados en una misma caja.	25	2	449	395	88%	6.0

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
31	850152	Motores de potencia de salida > a 750 W pero < o = a 75kW	25	6	341	283	83%	6.0
32	850211	Grupos electrógenos eléctricos. De potencia de salida < o = a 75 kVA.	25	2	163	156	96%	6.0
33	853110	Avisadores eléctricos de protección contra robo o incendio.	24	4	328	293	89%	6.0
34	854470	Cables de fibras ópticas.	23	2	1,105	872	79%	6.0
35	902790	Micrótomos; partes y accesorios.	22	8	1,668	1,587	95%	6.0
36	852721	Aparatos receptores de radiodifusión que solo funcionen con fuente de energía exterior.	22	1	1,006	665	66%	6.0
37	852691	Aparatos de radionavegación.	21	5	838	775	92%	6.0
38	853669	Portalámparas, clavijas y tomas de corriente.	21	1	3,039	2,303	76%	6.0
Total			2,369	289	52,081	38,115	73%	6.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Los exportadores estadounidenses podrían incrementar su presencia en el mercado chileno de electrodomésticos en 12 productos, tales como refrigeradores, máquinas para lavar ropa y hornos. En conjunto la demanda externa de dichos productos es de \$464 millones de dólares. Ver: **Tabla 36**.

Tabla 36
Chile. Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.	94	0	298	278	93%	6.0
2	845011	Máquinas para lavar ropa totalmente automáticas.	51	0	98	94	96%	6.0
3	845020	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca, > a 10 kg.	47	1	305	298	98%	6.0
4	850940	Trituradoras y mezcladoras de alimentos; extractoras de jugo de frutos u hortalizas.	42	1	419	346	83%	6.0
5	841869	Los demás materiales, máquinas y aparatos para producción de frío	37	7	1,422	1,261	89%	6.0
6	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	35	0	382	372	98%	6.0
7	841850	Los demás muebles para la conservación y exposición de los productos, que incorporen un equipo para refrigerar o congelar.	32	1	308	262	85%	6.0
8	841899	Partes para máquinas y aparatos para producción de frío.	29	3	506	288	57%	6.0
9	851610	Calentadores eléctricos de agua	27	0	205	181	88%	6.0
10	851629	Aparatos eléctricos para calefacción de espacios.	26	0	62	59	95%	6.0
11	732111	Aparatos de cocción y calentaplatos de combustibles gaseosos u otros combustibles.	22	0	273	268	98%	6.0
12	851650	Hornos de microondas.	22	0	40	35	88%	6.0
Total			464	16	4,318	3,744	87%	6.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de Exportación Indirectas a Malasia

Malasia es uno de los nuevos mercados a los que tendría acceso EE.UU. y donde se identificó un gran número de productos con potencial para ser exportados, destacando los aparatos para control de electricidad, cables y conductores eléctricos, entre otros. Las oportunidades radican tanto en la reducción de aranceles a la importación como en la posibilidad de incorporar insumos que no están disponibles en el país y gozar de la preferencia otorgada en el Acuerdo. Así mismo, dicho mercado es uno de los más protegidos dentro de la región TPP, el arancel promedio impuesto para los productos identificados es de 13.2%. Ver: **Tabla 37**.

Tabla 37
Malasia. Sector Eléctrico - Electrónico
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2013
1	853690	Los demás aparatos para conexión de circuitos eléctricos para una tensión < o = a 1,000 voltios	835	67	3,476	1,667	48%	7.5
2	853710	Aparatos para control de electricidad para una tensión < o = a 1,000 V.	525	60	5,399	4,333	80%	10.0
3	853650	Los demás interruptores y conmutadores.	274	18	1,652	1,065	64%	9.0
4	853669	Portalámparas, clavijas y tomas de corriente.	196	83	3,039	2,303	76%	7.5
5	854420	Cables y demás conductores eléctricos, coaxiales.	192	28	627	410	65%	21.7
6	853590	Aparatos para conexión de circuitos eléctricos para una tensión > a 1,000 voltios.	125	7	411	333	81%	15.0
7	853720	Soportes para control de electricidad. Para una tensión > a 1,000 V.	114	2	222	193	87%	15.0
8	853620	Disyuntores.	97	1	609	435	71%	5.0
9	854449	Conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000V.	88	5	2,791	1,314	47%	19.2
10	740819	Alambre de cobre.	86	0	109	57	52%	25.0
11	853641	Relés para una tensión < o = a 60 V.	83	3	522	250	48%	8.8
12	850423	Transformadores de potencia > a 10,000 kVA.	70	0	87	78	89%	5.0
13	854411	Alambre para bobinar de cobre	58	5	377	184	49%	15.0
14	853610	Fusibles y cortacircuitos de fusible.	54	2	231	124	54%	7.5
15	850434	Los demás transformadores de potencia > a 500 kVA.	53	1	71	56	79%	5.0
16	854810	Desperdicios y desechos de pilas, eléctricos.	52	1	207	72	35%	14.0
17	851830	Auriculares.	50	2	465	405	87%	8.8
18	850152	Motores de potencia de salida >a 750W pero <o= a 75kW	47	3	341	283	83%	15.0
19	852721	Aparatos receptores de radiodifusión que solo funcionen con fuente de energía exterior.	46	0	1,006	665	66%	20.0
20	854430	Cables para bujías de encendido de los tipos utilizados en los medios de transporte.	44	2	1,832	1,288	70%	21.7
21	854460	Conductores eléctricos para una tensión > a 1,000 V.	41	6	816	733	90%	23.8
22	854419	Los demás alambres para bobinar.	35	2	100	57	57%	5.0
23	853630	Aparatos para protección de circuitos eléctricos.	31	1	265	192	72%	10.0
24	853931	Lámparas fluorescentes, de cátodo caliente.	27	0	129	90	70%	15.0
25	851822	Varios altavoces montados en una misma caja.	27	2	449	395	88%	15.0
26	853529	Los demás disyuntores.	25	0	68	59	87%	15.0
27	851840	Amplificadores eléctricos de audiofrecuencia.	21	2	399	315	79%	15.0
28	853521	Disyuntores para una tensión < a 72.5 kV.	20	0	55	45	82%	15.0
Total			3,314	302	25,755	17,401	68%	13.2

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

En el sector electrodomésticos, la protección es aún más alta, el arancel promedio aplicado para los 10 productos identificados como oportunidades de exportación es de 25.5%. EE.UU. cuenta con oferta exportable suficiente para abastecer las compras externas de ese país asiático. Ver: **Tabla 38**.

Tabla 38
Malasia. Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2013
1	841869	Los demás materiales, máquinas y aparatos para producción de frío	73	2	1,422	1,261	89%	30.0
2	841821	Refrigeradores domésticos de compresión.	70	0	76	68	89%	30.0
3	845011	Máquinas para lavar ropa totalmente automáticas.	69	0	98	94	96%	25.0
4	841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.	69	0	298	278	93%	30.0
5	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	61	0	382	372	98%	20.0
6	841850	Los demás muebles para la conservación y exposición de los productos, que incorporen un equipo para refrigerar o congelar.	40	2	308	262	85%	30.0
7	732111	Aparatos de cocción y calentaplatos de combustibles gaseosos u otros combustibles.	29	0	273	268	98%	20.0
8	851679	Los demás aparatos electrotérmicos	27	0	71	62	87%	20.0
9	850940	Trituradoras y mezcladoras de alimentos; extractoras de jugo de frutos u hortalizas.	27	1	419	346	83%	20.0
10	841899	Partes para máquinas y aparatos para producción de frío.	26	1	506	288	57%	30.0
Total			492	7	3,853	3,300	86%	25.5

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de Exportación Indirectas a Nueva Zelanda

Por su parte, Nueva Zelanda es uno de los países que impone los aranceles más bajos dentro de la región TPP. En el sector eléctrico – electrónico se identificaron oportunidades de exportación para 7 productos que en 2015 representaron un valor de importación de \$235 millones de dólares y cuyo arancel es de 5%. Ver: **Tabla 39.**

Tabla 39
Nueva Zelanda. Sector Eléctrico - Electrónico
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	853710	Aparatos para control o distribución de electricidad para una tensión < o = a 1,000 V.	51	13	5,399	4,333	80%	5.0
2	854449	Los demás conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000 V.	47	2	2,791	1,314	47%	5.0
3	853669	Portalámparas, clavijas y tomas de corriente.	32	2	3,039	2,303	76%	5.0
4	853650	Los demás interruptores y conmutadores.	28	3	1,652	1,065	64%	5.0
5	903289	Aparatos para regulación o control automáticos.	28	7	2,665	2,075	78%	5.0
6	853690	Los demás aparatos conexión de circuitos eléctricos para una tensión < o = a 1,000 voltios	27	2	3,476	1,667	48%	5.0
7	850423	Transformadores de dieléctrico líquido de potencia > a 10,000 kVA.	21	0	87	78	89%	5.0
Total			235	30	19,109	12,835	67%	5.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Para el sector electrodomésticos, en Nueva Zelanda se hallaron oportunidades de exportación en cuatro productos. Estas mercancías registraron compras totales por un monto de \$157 millones de dólares en 2015, de las cuales EE.UU. solo cubre el 5%. Destacan los aparatos para producción en frío y las máquinas para lavar ropa. Ver: **Tabla 40**.

Tabla 40
Nueva Zelanda. Sector Electrodomésticos
 (Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.	59	0	298	278	93%	5.0
2	845011	Máquinas para lavar ropa totalmente automáticas.	47	1	98	94	96%	5.0
3	841869	Los demás materiales, máquinas y aparatos para producción de frío	30	4	1,422	1,261	89%	5.0
4	841899	Partes para máquinas y aparatos para producción de frío.	22	2	506	288	57%	5.0
Total			157	8	2,324	1,921	83%	5.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de Exportación Indirectas a Perú

Perú es el país con el menor número de oportunidades identificadas. Solo se detectó un producto (aparatos de grabación o reproducción de imagen y

sonid), del sector eléctrico - electrónico que en 2015 alcanzó un valor de importación de \$50 millones de dólares. EE.UU. al tener un TLC suscrito con Perú podría aprovechar la acumulación de origen para beneficiarse de preferencias arancelarias. Ver: **Tabla 41.**

Tabla 41
Perú. Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	852190	Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido	50	1	318	242	76%	6.0

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

En el caso del sector electrodomésticos, para los refrigeradores, trituradoras de alimentos y aparatos de cocción, los exportadores estadounidenses tienen la oportunidad de incrementar sus envíos en un mercado que importó, en 2015, \$173 millones de dólares de dichos productos. Ver: **Tabla 42.**

Tabla 42
Perú. Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2015
1	841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.	90	0	298	278	93%	11.0
2	850940	Trituradoras y mezcladoras de alimentos; extractoras de jugo de frutos u hortalizas.	32	2	419	346	83%	6.0
3	732111	Aparatos de cocción y calentaplatos de combustibles gaseosos u otros combustibles.	27	0	273	268	98%	6.0
4	851679	Los demás aparatos electrotérmicos	24	0	71	62	87%	6.0
Total			173	2	1,062	955	90%	7.3

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

Oportunidades de Exportación Indirectas a Vietnam

Finalmente, Vietnam es uno de los nuevos mercados con mayor interés ante la eventual liberalización derivada del TPP. En este sentido se identificaron en total 38 productos con oportunidades de exportación, destacando los

aparatos para conexión de circuitos eléctricos, para control de electricidad, conductores eléctricos, entre otros.

El valor de las compras vietnamitas para los productos identificados en 2015 fue de más de \$4,000 millones de dólares, con aranceles que oscilan entre 5 y 25%. Ver: **Tabla 43**.

Tabla 43
Vietnam. Sector Eléctrico - Electrónico
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2014
1	853690	Los demás aparatos para conexión de circuitos eléctricos para una tensión < o = a 1,000 voltios	801	11	3,476	1,667	48%	16.0
2	853710	Aparatos para control de electricidad para una tensión < o = a 1,000 V.	391	17	5,399	4,333	80%	7.2
3	854449	Conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000V.	298	3	2,791	1,314	47%	7.8
4	850300	Partes para motores y generadores eléctricos.	200	3	1,619	1,008	62%	5.0
5	853890	Partes para aparatos para control de electricidad.	191	1	4,176	1,747	42%	9.0
6	851829	Altavoces, incluso montados en sus cajas	184	1	448	361	81%	7.5
7	854411	Alambre para bobinar de cobre	167	1	377	184	49%	13.3
8	853720	Soportes para control o distribución de electricidad. Para una tensión > a 1,000 V.	163	5	222	193	87%	5.0
9	853669	Portalámparas, clavijas y tomas de corriente.	157	1	3,039	2,303	76%	16.3
10	853939	Lámparas y tubos de descarga, excepto los de rayos ultravioletas.	140	0	25	17	68%	9.3
11	850110	Motores de potencia de salida < o = a 37.5 W.	129	1	706	467	66%	13.2
12	741300	Cables de cobre, sin aislar para electricidad.	128	0	419	154	37%	7.5
13	853650	Los demás interruptores y conmutadores.	106	2	1,652	1,065	64%	10.4
14	850213	Grupos electrógenos. De potencia de salida >a 375kVA	93	17	976	949	97%	5.0
15	851810	Micrófonos y sus soportes.	86	0	207	138	67%	10.0
16	854430	Cables para bujías de encendido de los utilizados en los medios de transporte.	78	0	1,832	1,288	70%	15.0
17	850423	Transformadores de dieléctrico líquido de potencia > a 10,000 kVA.	78	0	87	78	89%	5.0
18	850431	Los demás transformadores de potencia < o = a 1kVA.	75	0	321	164	51%	12.7
19	853620	Disyuntores.	74	0	609	435	71%	15.0
20	854460	Conductores eléctricos para una tensión > a 1,000 V.	70	0	816	733	90%	8.0
21	854420	Cables y demás conductores eléctricos, coaxiales.	69	2	627	410	65%	5.3
22	740819	Alambre de cobre.	66	0	109	57	52%	10.0
23	851830	Auriculares.	65	0	465	405	87%	12.5
24	853630	Aparatos para protección de circuitos eléctricos.	55	0	265	192	72%	14.3
25	852910	Antenas de cualquier tipo y sus partes.	55	3	1,120	925	83%	7.9
26	853610	Fusibles y cortacircuitos de fusible.	52	0	231	124	54%	23.8
27	850120	Motores universales de potencia de salida > a 37.5W.	42	1	90	59	65%	9.0
28	853530	Seccionadores e interruptores.	40	0	140	123	88%	7.3
29	850434	Los demás transformadores de potencia > a 500kVA.	39	0	71	56	79%	10.0
30	902830	Contadores de electricidad.	32	0	345	179	52%	25.0
31	853990	Partes para lámparas y tubos eléctricos	31	0	65	41	63%	7.7
32	850140	Motores de corriente alterna, monofásicos.	30	0	284	164	58%	11.5
33	851822	Varios altavoces montados en una misma caja.	27	6	449	395	88%	17.5
34	853641	Relés para una tensión < o = a 60 V.	22	0	522	250	48%	8.6
35	852190	Aparatos de grabación o reproducción de imagen y	22	2	318	242	76%	22.5

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2014
		sonido						
36	850161	Motores de potencia de salida < o = a 75 kVA.	21	0	248	239	96%	20.0
37	850680	Las demás pilas y baterías de pilas.	20	1	112	97	87%	12.5
38	902920	Velocímetros y tacómetros; estroboscopios.	20	0	310	218	70%	6.7
Total			4,318	83	34,969	22,773	65%	11.3

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas.

De igual manera, en el sector electrodomésticos, la demanda para los productos donde se identificaron oportunidades fue cercana a \$600 millones de dólares. Los aranceles impuestos por Vietnam en estos productos son de los más altos en la región, en promedio 18.2%. Esto lo convierte en un mercado interesante para los exportadores estadounidenses que bajo el TPP tendrían acceso a preferencias arancelarias. Ver: **Tabla 44**.

Tabla 44
Vietnam. Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

No.	Sub partida	Descripción	Impos. Totales	Impos Origen EE.UU.	OE EE.UU.	OE EE.UU. Fuera de MX	Part. OE EE.UU. fuera de MX	Arancel Prom. NMF 2014
1	841821	Refrigeradores domésticos de compresión.	179		76	68	89%	25.0
2	851660	Los demás hornos; cocinas, hornillos, parrillas y asadores.	108		382	372	98%	20.0
3	845011	Máquinas para lavar ropa totalmente automáticas.	101		98	94	96%	25.0
4	841869	Materiales, máquinas y aparatos para producción de frío	56		1,422	1,261	89%	8.8
5	841850	Muebles para la conservación y exposición de productos, que incorporen equipo para refrigerar.	42		308	262	85%	10.5
6	850940	Trituradoras y mezcladoras de alimentos.	31		419	346	83%	25.0
7	851680	Resistencias calentadoras.	27		388	276	71%	13.3
8	851679	Los demás aparatos electrotérmicos	25		71	62	87%	22.5
9	841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.	23		298	278	93%	14.0
Total			591		3,461	3,020	87%	18.2

Elaborado por IQOM con datos de Naciones Unidas

En el **ANEXO 2 - Oportunidades TPP – Eléctrico** se incluye el desglose a nivel subpartida arancelaria del análisis realizado para la identificación de oportunidades indirectas de exportación.

b. Otras oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad generadas por el TPP

Actualmente existen en México programas para el fomento a la producción y las exportaciones con el objetivo de desarrollar las cadenas productivas y generar una industria más competitiva.

En este sentido el gobierno federal ha creado diversos instrumentos de apoyo para fortalecer a la industria manufacturera del país, entre los que destacan los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) y el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).

Dichos programas tienen el mandato de promover la productividad de las empresas productoras de ciertos bienes y mejorar su competitividad a nivel internacional. Lo anterior, mediante la reducción de cargas arancelarias para los insumos, bienes intermedios o maquinaria que sean incorporados en los procesos productivos de dichas empresas.

Sin embargo, para ser beneficiarios de dichos programas, las empresas deben cumplir con determinadas obligaciones administrativas, entre otros principalmente están: en el caso de IMMEX, realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500 mil dólares o facturar exportaciones de al menos 10% de su facturación total; para PROSEC, las empresas deberán presentar informes anuales de sus operaciones.

Por ende, el cumplimiento de las obligaciones establecidas en cada programa supone una carga administrativa adicional para los exportadores mexicanos, misma que requiere se destinen recursos humanos y económicos adicionales para cumplir con las disposiciones establecidas en dichos programas.

Por otra parte, si las empresas no cuentan con dichos programas, dependiendo del nivel de aranceles aplicados a la importación de insumos o bienes intermedios utilizados en el proceso productivo, podrían provocar un impacto negativo en el desempeño y la competitividad de las empresas manufactureras al elevar los precios de dichos bienes.

El TPP cambiaría las reglas del juego establecidas actualmente, puesto que permitiría modificar los mecanismos de importación de bienes provenientes de la región asiática. Para aquellas empresas usuarias de insumos provenientes de países TPP podría implicar la reducción en costos de administración de programas de importación.

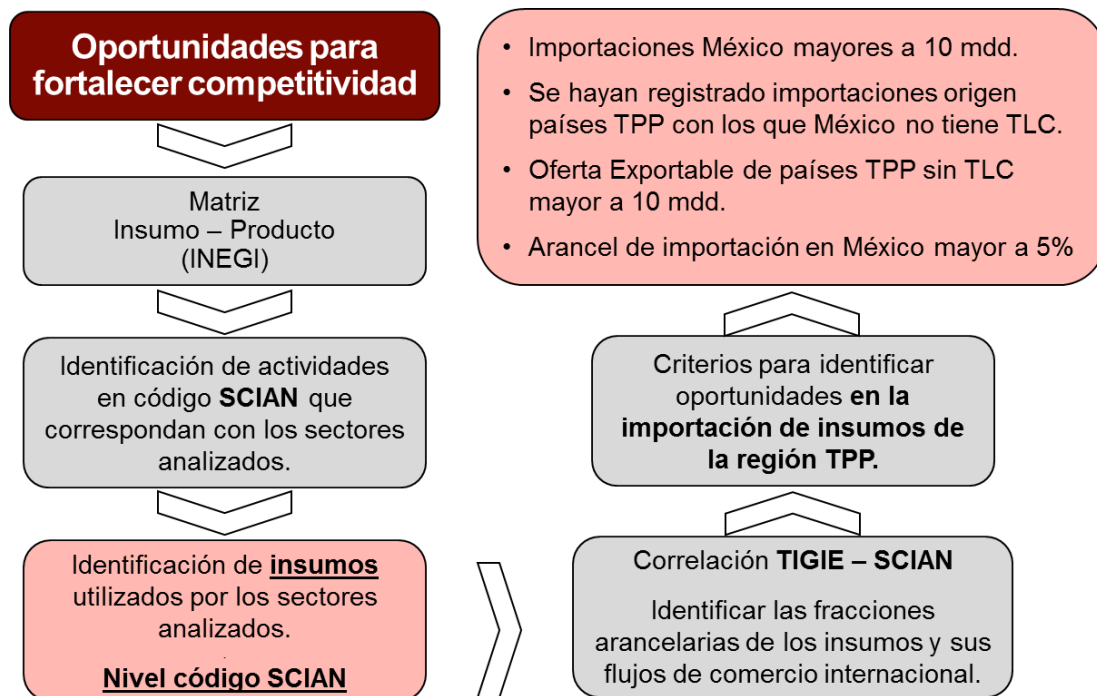
De igual manera, una reducción o eliminación de aranceles en insumos, derivado de la posible entrada en vigor del TPP, otorgaría beneficios a las empresas mexicanas pequeñas y medianas. Para este tipo de empresas resulta complicado registrarse en programas de promoción sectorial y, por ende, acceder a materias primas más baratas provenientes de países con los que México no ha suscrito tratados de libre comercio.

En este contexto, el presente apartado identifica insumos que tienen posibilidades de ser importados por los productores mexicanos, en condiciones competitivas, mediante la reducción de aranceles a la importación para los países miembros del Acuerdo o a través de la disminución de los costos administrativos generados por los programas en fomento actualmente en vigor. En particular, esto incide particularmente en las importaciones provenientes de aquellos países miembros del TPP de origen asiático, con los cuales México no tiene un firmado un tratado de libre comercio (Australia, Malasia Nueva Zelanda o Vietnam).

A continuación se describe la metodología implementada para la identificación de oportunidades en materia de fortalecimiento de la

competitividad de las empresas mexicanas, vía el acceso a insumos internacionales en condiciones competitivas. Ver: **Gráfica 18**.

Gráfica 18
Metodología del análisis para identificación de oportunidades en materia de fortalecimiento a la competitividad.



Elaborado por IQOM

a. Identificación de insumos.

Con objeto de identificar los insumos demandados por los sectores objeto de análisis, se utilizó la información proporcionada por la Matriz Insumo – Producto (Matriz I-P) en base al código del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2013 (SCIAN).

La Matriz I-P, publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), tiene como propósito reflejar las relaciones formales que se realizan entre los diferentes agentes que intervienen en las distintas fases del ciclo

económico. Es decir, se registran las actividades realizadas durante la producción, comercialización, consumo y acumulación.

Para efectos del presente estudio, se utilizó la edición 2008 de la Matriz, la cual constituye la versión más reciente que contiene el mayor nivel de desagregación del código SCIAN (clase a 6 dígitos). La utilidad de la Matriz radica en que permite identificar la demanda y oferta que cada sector productivo realiza de los demás sectores y de sí mismo.

Con esta herramienta fue posible identificar las actividades relacionadas con la fabricación de insumos utilizados para la elaboración de los productos finales de los sectores eléctrico – electrónico y electrodomésticos.

La Matriz I-P está conformada por un grupo de sub - matrices, entre ellas la Matriz de Coeficientes Técnicos. Esta matriz simétrica muestra la participación de cada uno de los insumos y servicios que integran la cadena productiva de la actividad.

La Matriz de Coeficientes Técnicos permitió que, para cada actividad de producción final (análisis horizontal de la matriz), se identificaran las 3 principales actividades insumo (análisis vertical de la matriz). De esta manera, se obtuvo un listado único de los principales insumos y servicios utilizados en las industrias objeto del presente estudio.

Los códigos SCIAN utilizados para realizar el ejercicio de oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad derivadas del TPP se describen a continuación. Ver: **Tabla 45 y Tabla 46.**

Tabla 45
Actividades identificadas para los bienes finales
(Millones de dólares)

Sector	Código SCIAN	Descripción Bien Final
Eléctrico – electrónico	334210	Fabricación de equipo telefónico
	334220	Fabricación de equipo de transmisión y recepción de señales de radio y televisión, y equipo de comunicación inalámbrico
	334290	Fabricación de otros equipos de comunicación
	334310	Fabricación de equipo de audio y de video
	334519	Fabricación de otros instrumentos de medición, control, navegación, y equipo médico electrónico
	334610	Fabricación y reproducción de medios magnéticos y ópticos
	335110	Fabricación de focos
	335120	Fabricación de lámparas ornamentales
	335311	Fabricación de motores y generadores eléctricos
	335312	Fabricación de equipo y aparatos de distribución de energía eléctrica
	335920	Fabricación de cables de conducción eléctrica
	335930	Fabricación de enchufes, contactos, fusibles y otros accesorios para instalaciones eléctricas
	335991	Fabricación de productos eléctricos de carbón y grafito
	335999	Fabricación de otros productos eléctricos
Electrodomésticos	335210	Fabricación de enseres electrodomésticos menores
	335220	Fabricación de aparatos de línea blanca

Elaborado por IQOM con datos de INEGI

Tabla 46
Actividades identificadas como insumos
(Millones de dólares)

Sector	Código SCIAN	Descripción Insumos
Eléctrico – electrónico	326194	Fabricación de otros productos de plástico de uso industrial sin reforzamiento
	331112	Fabricación de desbastes primarios y ferroaleaciones
	331220	Fabricación de otros productos de hierro y acero
	331411	Fundición y refinación de cobre
	331420	Laminación secundaria de cobre
	331490	Laminación secundaria de otros metales no ferrosos
	334410	Fabricación de componentes electrónicos
	335920	Fabricación de cables de conducción eléctrica
Electrodomésticos	326140	Fabricación de espumas y productos de uretano
	326194	Fabricación de otros productos de plástico de uso industrial sin reforzamiento
	327211	Fabricación de vidrio
	331111	Complejos siderúrgicos
	331220	Fabricación de otros productos de hierro y acero
	332810	Recubrimientos y terminados metálicos
	335920	Fabricación de cables de conducción eléctrica

Elaborado por IQOM con datos de INEGI.

b. Análisis de los flujos de importación – fracción arancelaria.

Con objeto de identificar las fracciones arancelarias correspondientes a los insumos detectados a partir de la Matriz I – P, se utilizó la Tabla de Correlación entre la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) y el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), publicada por INEGI. De esta manera se podrían analizar las estadísticas relacionadas con los flujos internacionales del comercio de mercancías para los sectores objeto del presente estudio.

La correlación arrojó un total de 460 fracciones correspondientes a insumos para el caso del sector eléctrico – electrónico y 441 para los electrodomésticos. Ver: **Tabla 47** y **Tabla 48**.

Tabla 47
Insumos. Sector Eléctrico – Electrónico
(Millones de dólares)

Código SCIAN	Descripción Insumos	# Fracciones
326194	Fabricación de otros productos de plástico de uso industrial sin reforzamiento	17
331112	Fabricación de desbastes primarios y ferroleaciones	44
331220	Fabricación de otros productos de hierro y acero	71
331411	Fundición y refinación de cobre	13
331420	Laminación secundaria de cobre	70
331490	Laminación secundaria de otros metales no ferrosos	77
334410	Fabricación de componentes electrónicos	148
335920	Fabricación de cables de conducción eléctrica	20
Total		460

Elaborado por IQOM con datos de INEGI

Tabla 48
Insumos. Electrodomésticos
(Millones de dólares)

Código SCIAN	Descripción Insumos	# Fracciones
326140	Fabricación de espumas y productos de uretano	2
326194	Fabricación de otros productos de plástico de uso industrial sin reforzamiento	17
327211	Fabricación de vidrio	39
331111	Complejos siderúrgicos	241
331220	Fabricación de otros productos de hierro y acero	71
332810	Recubrimientos y terminados metálicos	51
335920	Fabricación de cables de conducción eléctrica	20
Total		441

Elaborado por IQOM con datos de INEGI

c. Identificación de oportunidades para la importación de insumos.

Para cada una de las 801 fracciones identificadas en el inciso anterior, se analizaron indicadores relacionados al volumen de importación del mercado mexicano, su nivel de protección arancelaria actual, oferta exportable de los países TPP, entre otros.

Lo anterior con objeto de detectar aquellos insumos con mayor potencial de ser importados y que representasen una ventaja para el sector productivo mexicano derivado de la reducción de costos generados por las nuevas reglas pactadas en el TPP. Dichos criterios se describen a continuación:

- Importaciones de México superiores a 10 millones de dólares (2015).
- Que se hayan registrado importaciones provenientes de algún país TPP con los que México no tiene TLC.
- Oferta exportable de algún país TPP con los que México no tiene TLC. sea superior a 10 millones de dólares.
- Arancel de importación en México superior a 5% (2015).

Como resultado de la implementación de la metodología descrita anteriormente, se identificaron 17 fracciones arancelarias correspondientes a insumos del sector eléctrico – electrónico y 10 de electrodoméstico, en las cuales ya existe presencia en el mercado mexicano por parte de países miembros del TPP con los que México no tiene tratados, pero están sujetas al pago de un arancel positivo de importación, que oscila entre 5 y 15%.

Cabe señalar que los países con los que México no tiene tratados, representan un bajo porcentaje de la proveeduría mexicana. Sin embargo, los envíos provenientes de estos socios TPP, como Malasia y Vietnam, cuentan con potencial para incrementarse si se considera el valor de sus

exportaciones al mundo, tal es el caso de Malasia y Vietnam. Ver: **Tabla 49 y Tabla 50.**

Tabla 49
Importaciones mexicanas de insumos: Sector Eléctrico – Electrónico
(Millones de dólares)

No.	Frac.	Descripción	NMF 2015	Des-grav.	Total	Países TPP con TLC	Países TPP sin TLC	Part. TPP con TLC	Part. TPP sin TLC	Oferta exportable países TPP sin TLC				
										AUS	MAL	NZ	SING	VIET
1	85444904	Conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000 V: De cobre, aluminio o sus aleaciones.	5	B10	1,717	1,323	18	77%	1.0%	27	181	37	151	448
2	85044099	Los demás convertidores estáticos.	10	EIF	1,204	272	17	23%	1.4%	55	356	64	770	357
3	74081101	Alambre de cobre refinado: De sección transversal < o = a 9.5 mm.	5	EIF	460	421	0.001	91%	0.0%	1	93	1	6	23
4	72091701	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear: De espesor > o = a 0.5 mm pero < o = a 1 mm.	15	EIF	281	181	4	64%	1.4%	0	12	4	9	109
5	73063099	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear.	5	B5	260	206	0.4	79%	0.2%	0	27	1	3	83
6	74081199	Los demás alambres de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transversal > a 6 mm.	5	EIF	250	242	0.001	97%	0.0%	1	93	1	6	23
7	85441101	Alambre para bobinar de cobre.	5	B5	207	187	0.1	91%	0.0%	42	278	0	48	7
8	72091601	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear: De espesor > a 1 mm pero < a 3 mm.	15	EIF	198	122	1	62%	0.3%	0	10	9	7	75
9	85044013	Controladores de velocidad para motores eléctricos.	5	EIF	183	76	1	41%	0.4%	55	356	64	770	357
10	85442001	Cables coaxiales, de uno o más conductores eléctricos, aislados y con funda de malla de metal.	5	B10	113	90	1	80%	0.8%	8	120	0	101	123
11	85442099	Los demás cables y conductores eléctricos, coaxiales.	5	B10	106	58	1	55%	0.6%	8	120	0	101	123
12	85444999	Los demás conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000 V	5	B10	91	72	1	79%	0.7%	27	181	37	151	448
13	85446001	Conductores eléctricos para una tensión > a 1,000 V. De cobre, aluminio o sus aleaciones.	5	B10	88	69	0.01	79%	0.0%	3	26	6	45	49
14	74081999	Los demás alambres de cobre refinado	5	EIF	88	48	3	54%	3.3%	0	288	0	35	20
15	74111001	Tubos de cobre refinado con espesor de pared < o = a 3 mm.	5	EIF	45	39	0.2	87%	0.4%	26	284	0	2	200
16	85441999	Los demás alambres para bobinar.	5	B5	43	37	0.03	86%	0.1%	2	15	0	19	5
17	85446099	Los demás conductores eléctricos para una tensión > a 1,000 V	5	B10	14	12	0.02	84%	0.2%	3	26	6	45	49

Elaborado por IQOM con datos de INEGI y SE.

Tabla 50
Importaciones mexicanas de insumos: Sector Electrodomésticos
(Millones de dólares)

No.	Frac.	Descripción	NMF 2015	Des-grav.	Total	Países TPP con TLC	Países TPP sin TLC	Part. TPP con TLC	Part. TPP sin TLC	Oferta exportable países TPP sin TLC				
										AUS	MAL	NZ	SING	VIET
1	85444904	Conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000 V: De cobre, aluminio o sus aleaciones.	5	B10	1,717	1,323	18	77%	1.0%	27	181	37	151	448
2	72091701	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear: De espesor > o = a 0.5 mm pero < o = a 1 mm.	15	EIF	281	181	4	64%	1.4%	0.0	12	4	9	109
3	73063099	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear.	5	B5	260	206	0.4	79%	0.2%	0.4	27	1	3	83
4	72091601	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear: De espesor > a 1 mm pero < a 3 mm.	15	EIF	198	122	0.6	62%	0.3%	0.0	10	9	7	75
5	85442001	Cables coaxiales, de uno o más conductores eléctricos, aislados y con funda de malla de metal.	5	B10	113	90	1	80%	0.8%	8	120	0.4	101	123
6	85442099	Los demás cables y conductores eléctricos, coaxiales.	5	B10	106	58	1	55%	0.6%	8	120	0.4	101	123
7	85444999	Los demás conductores eléctricos para una tensión < o = a 1,000 V	5	B10	91	72	1	79%	0.7%	27	181	37	151	448
8	85446001	Conductores eléctricos para una tensión > a 1,000 V. De cobre, aluminio o sus aleaciones.	5	B10	88	69	0	79%	0.0%	3	26	6	45	49
9	72254099	Los demás productos laminados planos de los demás aceros aleados, laminados en caliente, sin enrollar.	15	EIF	71	23	0.27	32%	0.4%	13	0.0	0.0	15	11
10	85446099	Los demás conductores eléctricos para una tensión > a 1,000 V	5	B10	14	12	0.024	84%	0.2%	3	26	6	45	49

Elaborado por IQOM con datos de INEGI y SE.

En el **ANEXO 3 - Oportunidades insumos TPP - Eléctrico** se incluye el desglose a nivel fracción arancelaria del análisis realizado para la identificación de oportunidades para el fortalecimiento de la competitividad generadas por el TPP.

VI. Principales retos que el TPP impondría a los sectores Eléctrico – Electrónico y Electrodomésticos

La potencial entrada en vigor del Acuerdo representa retos importantes para los sectores eléctrico-electrónico y electrodomésticos, en virtud de la competencia que podría generar la liberalización arancelaria en el mercado estadounidense, principal destino de las exportaciones mexicanas del sector eléctrico – electrónico y de electrodomésticos.

El objetivo de esta sección es ilustrar algunos de los retos que las empresas mexicanas en el sector podrían enfrentar en virtud de la competencia que generaría el TPP. Para ello, se utilizarán los productos de interés de la industria e identificados en la sección III del presente documento.

a. Condiciones de acceso al mercado de EE.UU. pactadas en el TPP para competidores de México.

Una de las principales ventajas de México en EE.UU. son las preferencias arancelarias negociadas al amparo del TLCAN, y que han permitido profundizar el nivel de integración, a partir del desarrollo de encadenamientos productivos entre ambos países.

Las condiciones de acceso negociadas por EE.UU. en el TPP para los países miembros del Acuerdo y que actualmente no cuentan con un TLC con dicho país son relevantes en la medida que podrían representar una amenaza para las exportaciones mexicanas.

La desgravación prevista en el calendario de EE.UU. para los productos de la industria se llevará a cabo dentro de un plazo máximo de 12 años. Este dato es relevante para los socios TPP con los que EE.UU. no cuenta actualmente con tratados de libre comercio, esto es, Brunei, Japón, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam.

En 18 de los 35 productos de la muestra obtenida con apoyo de la CANAME, la participación en la proveeduría estadounidense de los países TPP con los que EE.UU. no ha suscrito tratados se encuentran en un rango de 5 y hasta 25%. En dichos productos, el principal competidor de México, que también es miembro del TPP es Japón. Este país recibió por parte de EE.UU. acceso inmediato libre de arancel en 16 de ellos.

De manera paralela, se identificó presencia importante de un producto en el caso de Malasia y otro en el caso de Vietnam, ambos con acceso inmediato pactado para el mercado estadounidense una vez vigente el TPP. Ver: **Tabla 51.**

Tabla 51
Importaciones estadounidenses con participación del países TPP no
TLCs superiores a 5%: Sector Electrico – electrónico
2015
(Millones de dólares)

No.	Fracción arancelaria	Arancel NMF	Total EE.UU	Part. CHN	Part. TPP	Part. MX	Part. Sin TLC	Japón			Malasia			Vietnam		
								Part. JPN	Desgra v. TPP	OE*	Part.	Desgrav. TPP	OE*	Part. VTM	Desgra v. TPP	OE*
1	8501104060	4.4%	674	22%	46%	20%	25%	16%	EIF	484	0%			9%	EIF	671
2	8538908020	3.5%	211	20%	41%	23%	17%	17%	EIF	2,588	0%			1%		
3	8538903000	3.5%	418	22%	57%	33%	17%	5%	EIF	2,588	11%	EIF	165	1%		
4	8536509065	2.7%	1,458	19%	45%	25%	16%	13%	EIF	1,501	1%			1%		
5	8537109060	2.7%	1,465	13%	57%	17%	16%	11%	B10	2,386	4%			0%		
6	9031499000	3.5%	614	14%	40%	8%	14%	13%	EIF	488	2%			0%		
7	8501524000	3.7%	709	16%	44%	28%	14%	11%	EIF	405	1%			3%		
8	8538908080	3.5%	1,029	21%	37%	19%	11%	10%	EIF	2,588	1%			0%		
9	8538906000	3.5%	717	23%	55%	43%	10%	8%	EIF	2,588	1%			0%		
10	8501314000	4%	1,125	24%	59%	49%	9%	9%	EIF	570	0%			0%		
11	8537109070	2.7%	6,766	18%	58%	43%	9%	5%	B10	2,386	4%			1%		
12	8544492000	3.5%	205	44%	44%	33%	9%	4%	EIF	613	3%			2%		
13	8538908040	3.5%	180	16%	43%	25%	9%	7%	EIF	2,588	1%			1%		
14	8536100040	2.7%	254	5%	81%	72%	9%	8%	EIF	242	0%			0%		
15	8501312000	2.8%	564	27%	46%	36%	8%	8%	EIF	570	0%			0%		
16	8501538060	2.8%	443	6%	50%	37%	7%	7%	EIF	202	0%			0%		
17	8538100000	3.7%	152	10%	53%	27%	6%	6%	EIF	44	0%			0%		
18	8537106000	2.7%	273	8%	73%	61%	5%	5%	EIF	2,386	0%			0%		

- Las cifras de Oferta Exportable se presentan a nivel subpartida arancelaria a 6 dígitos del Sistema Armonizado y solo tienen como objetivo ejemplificar la capacidad exportadora del país TPP. En el caso de Vietnam corresponde a cifras de 2014.

Elaborado por IQOM con datos de la USITC.

Por su parte, en el caso de los electrodomésticos no se identificaron productos en los cuales hubiese presencia relevante de productos originarios de países con los que EE.UU. no tiene tratados de libre comercio.

b. Impacto de condiciones de origen para competidores de México no miembros del TPP.

En términos generales las reglas de origen previstas en el TPP para este sector son más flexibles que las previstas en el TLCAN por las siguientes razones:

- a. Requieren un menor porcentaje de Valor de Contenido Regional.
- b. Establecen diversas metodologías para poder cumplir con el requisito de Valor de Contenido Regional.
- c. Las reglas de cambio de clasificación previstas el Acuerdo en la mayoría de los casos tienden a ser más flexibles.
- d. Al ser un Tratado que incluye a 12 países miembros, existen mayores posibilidades de abasto de insumos dentro de la región. Por esta razón, la misma regla de origen en TPP y en TLCAN, por definición, es más flexible en TPP. Ello, como consecuencia de que existen nueve países más que pueden contribuir al cumplimiento de los requisitos de origen para reclamar preferencias arancelarias.

En resumen, en materia de reglas de origen, el TPP podría promover mayor competencia para las exportaciones mexicanas destinadas al mercado estadounidense. Por una parte, hay 12 países socios para aportar insumos y obtener los contenidos regionales que las reglas especifican para poder beneficiarse de la eliminación arancelaria pactada en el Acuerdo.

Por otro lado, en virtud de que los porcentajes y las metodologías para obtener contenidos regionales son más flexibles, en general, que en el TLCAN, hay mayores posibilidades para que países no socios del TPP participen con insumos en la elaboración de los bienes del sector que serán exportados con preferencias a EE.UU. en el marco del TPP. Esta situación beneficiaría a fuertes competidores de México en el mercado estadounidense en el sector, tales como China, Corea del Sur y Taiwan.

VII. Capacitación al sector sobre el impacto del TPP.

A partir de su participación liderando el “Cuarto de Junto” durante la negociación del TPP, la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), se ha posicionado como el organismo empresarial con mayor conocimiento técnico y estratégico sobre el TPP. Al mismo tiempo, en virtud de su membresía, cuenta con una lectura muy completa y detallada de las implicaciones del Acuerdo para la industria nacional.

En consecuencia, la CONCAMIN, con el apoyo de la Secretaría de Economía y de expertos temáticos así como otras organizaciones empresariales es la candidata natural para liderar un esfuerzo de capacitación sobre las implicaciones del TPP para la industria nacional. Por lo tanto se propone la realización de una serie de talleres de capacitación sobre las implicaciones para la industria de las disciplinas específicas incluidas en el TPP, así como para validar las conclusiones del presente estudio.

A continuación se desglosan los principales temas que se recomienda se incluyan en la mencionada capacitación.

a. Modificaciones regulatorias como resultado de la entrada en vigor del TPP.

Como se señalo en la seccion IV del presente documento, dada la complejidad de las disciplinas contenidas en el TPP y que incidirían de manera importante en los productores, exportadores e importadores mexicanos se recomienda que previo a la entrada en vigor del Acuerdo, se lleve a cabo una campaña de difusión y capacitación del TPP con la industria nacional.

De particular relevancia son los cambios en las reglas que regirían el comercio exterior con el principal socio comercial de México: EE.UU. La sección IV del presente documento representa una guía en términos temáticos y de contenidos específicos para implementar dicha capacitación.

b. Oportunidades que generaría el TPP

Como se indicó en la sección V de este estudio, la implementación del TPP generaría una serie de oportunidades para las empresas establecidas en México en los sectores eléctrico – electrónico y electrodomésticos, a través de tres distintos frentes:

- Oportunidades en exportaciones directas
- Oportunidades en exportaciones de EE.UU. con potencial para incorporar insumos mexicanos
- Oportunidades para fortalecer la competitividad de los productores mexicanos mediante el acceso a insumos en mejores condiciones administrativas y a mejores precios.

Para incrementar las posibilidades de materializar estas oportunidades, de implementarse el TPP, es muy importante realizar una serie de ejercicios de validación con las empresas en el sector. Determinar, a través de una consulta con los empresarios relevantes, la factibilidad de atender algunos

mercados lejanos del TPP, o de participar en cadenas de valor de bienes que viajarán Asia, pasando primero por un proceso productivo en EE.UU.

Una vez concretados los ejercicios de validación, se recomienda desarrollar un plan de trabajo con miras al cabal aprovechamiento de las oportunidades detectadas.

c. Retos que emanarían del TPP.

La metodología que se propone para realizar la capacitación con miras a atender los retos que enfrentaría la industria mexicana en virtud del TPP es similar a la propuesta en la sección de oportunidades.

Se recomienda validar, a través de consultas con la industria, los retos identificados en el presente estudio. Identificar, por ejemplo, si la existencia de reglas de origen flexibles en TPP representará realmente la posibilidad de que China y Taiwán puedan participar más activamente en el mercado de América del Norte. Asimismo, validar si la eliminación de aranceles relativamente menores en el mercado estadounidense representan un diferencial relevante en términos de competitividad para productos del sector.

Finalmente, a la luz de los recientes acontecimientos políticos en EE.UU. y, en virtud de las reducidas posibilidades de que el TPP entre en vigor en el corto plazo, se recomienda esperar a que se defina el futuro del Acuerdo, antes de iniciar un ejercicio de capacitación con la industria.

VIII. Conclusiones.

La entrada en vigor del TPP representaría un reto importante para la industria eléctrico – electrónica y de electrodomésticos en México. La potencial instrumentación del TPP, podría generar tanto oportunidades como retos para la industria.

La puesta en marcha del TPP, significaría para México acceso a seis nuevos mercados (Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam), que potencializarían el incremento de los flujos de comercio e inversión.

A pesar de que México cuenta con acceso preferencial a cinco países miembros del TPP, al amparo de acuerdos de libre comercio previamente suscritos (Canadá, Chile, EE.UU., Japón y Perú), las oportunidades de exportación hacia estos mercados podrían incrementarse derivado de nuevas condiciones negociadas en el TPP, particularmente del mecanismo de acumulación de origen.

A partir del TLCAN y de la posición estratégica geográfica de México, los sectores eléctrico – electrónico y de electrodomésticos se han integrado en las cadenas de valor en América del Norte.

Como consecuencia de esta integración en los procesos productivos de los sectores objeto de estudio, EE.UU. continúa siendo el principal proveedor para México. Durante 2015, los productos provenientes de este país concentraron alrededor del 40% de las importaciones mexicanas, seguido de China, Japón y Corea del Sur.

En este contexto, la posibilidad de acumular origen con EE.UU. para exportar a los mercados TPP, tanto para aquéllos con los que México ha suscrito TLCs, como con los que aún no lo hacen, incrementa significativamente el potencial exportador mexicano.

Otro ejemplo de la integración de la región se refleja en la proveeduría del mercado estadounidense. México ha mantenido su participación en EE.UU. desde 1993. Durante 2015, los productos mexicanos mantuvieron alrededor del 25% del mercado de EE.UU. tan sólo por detrás de los productos chinos.

El Acuerdo a su vez podría abrir oportunidades para los sectores eléctrico - electrónico y de electrodomésticos mexicanos en tres frentes: exportaciones directas, exportaciones indirectas, y otras oportunidades que podrían fortalecer la competitividad de las empresas mexicanas.

En relación a las exportaciones directas, el resultado del análisis indica que cuando menos existen oportunidades de exportación en cinco mercados TPP. Australia, Malasia y Vietnam sobresalen por tratarse de nuevos mercados. Por su parte, Canadá y Chile destacan por su potencial para incrementar las compras de productos mexicanas dentro del grupo de países con los que México ya tiene tratados.

En cuanto a las exportaciones indirectas, las oportunidades identificadas se refieren a productos en los cuales EE.UU. podría incluir insumos mexicanos en sus exportaciones preferenciales a la región, beneficiándose de las preferencias arancelarias correspondientes. Los países con mayor potencial para explotar este tipo de oportunidades son Malasia y Vietnam (nuevos mercados), así como Australia, Canadá y Chile como países con los que EE.UU. tiene acuerdos establecidos.

En referencia a otras oportunidades identificadas, el estudio detectó insumos con posibilidades de ser importados por los productores mexicanos, en condiciones competitivas, mediante la reducción de aranceles a la importación para los países miembros del Acuerdo o a través de la disminución de los costos administrativos generados por los programas en fomento actualmente en vigor. En particular, esto incide particularmente en productos provenientes de aquellos países miembros del TPP de origen

asiático, con los cuales México no tiene firmado un tratado de libre comercio (por ejemplo, Malasia, Singapur o Vietnam).

Paralelamente, el TPP abre una serie de retos para las empresas mexicanas del sector. Uno de los principales se refiere a las condiciones de acceso negociadas por EE.UU. en el TPP para los países miembros del Acuerdo y que actualmente no cuentan con un TLC con dicho país. Estos países podrían representar una amenaza para las exportaciones mexicanas a los EE.UU., ya que México perdería las ventajas arancelarias de que goza actualmente en el mercado estadounidense, dando paso a que países como Japón, Malasia o Vietnam incrementen su presencia en dicho país.

El segundo reto sería el impacto de las condiciones de origen otorgadas para competidores de México no miembros del TPP. En virtud de que los porcentajes y las metodologías para obtener contenidos regionales son más flexibles, en general, que en el TLCAN, hay mayores posibilidades para que países no socios del TPP participen con insumos en la elaboración de los bienes de los sectores que serán exportados con preferencias a EE.UU. en el marco del TPP. Esta situación beneficiaría a fuertes competidores de México en el mercado estadounidense en ambos sectores, tales como China y Corea del Sur.

Frente a las oportunidades y amenazas detectadas en el presente documento, es recomendable que la industria mexicana y el gobierno desarrollen una agenda de trabajo conjunto con objeto de aprovechar las oportunidades identificadas y mitigar los posibles efectos potenciales del TPP sobre los sectores eléctrico – electrónico y de electrodomésticos.