

El calzado y la renegociación del TLCAN.

Uno de los objetivos que nos hemos trazado en la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) es promover el conocimiento para la mejor toma de decisiones de los empresarios afiliados a nuestro organismo empresarial. Es en ese sentido que para fortalecer las exportaciones del calzado mexicano en los Estados Unidos, el pasado jueves 30 de marzo presentamos el estudio “La Cadena del Calzado de México ante la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Conclusiones y Propuestas”, el cual fue elaborado por el destacado economista Dr. Enrique Dussel Peters, coordinador del Centro China-México (CECHIMEX) perteneciente a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

El Dr. Dussel, en su introducción señaló que desde que Donald Trump ganó la Presidencia de los Estados Unidos mucho se ha hablado de la renegociación del TLCAN y de la amenaza para las exportaciones de productos mexicanos a ese país; pero sorprendentemente hasta el momento hay poca información, y se carece de estudios serios con un verdadero análisis y propuestas para esta renegociación; por lo que destacó el esfuerzo de CICEG para la generación de este estudio. A continuación les comparto un resumen del mismo:

Hay que recordar que el TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994 y fue uno de los acuerdos más innovadores del siglo XX; mismo que tenía el objetivo de integrar aspectos comerciales y de inversión, incluyendo compras de gobierno, aspectos laborales y de medio ambiente, entre otros. Este acuerdo, logró incrementar significativamente el intercambio comercial, el cual pasó de un 38 por ciento del PIB en 1994 a un 46.4 por ciento del PIB en el año 2000, sin embargo el análisis realizado indica que desde ese año ha descendido a niveles cercano al 40 por ciento en la actualidad.

Las posturas de la administración de Trump han sido confusas, van desde establecer un impuesto general a las importaciones, un impuesto fronterizo (Border Adjustment Tax, BAT), la renegociación y en su caso la cancelación del TLCAN.

En este sentido ante la cancelación del TLCAN, como el peor de los panoramas, Estados Unidos establecería el arancel de Nación Más Favorecida (NMF) comprometido en la Organización Mundial del Comercio (OMC) para los productos mexicanos. De darse esta situación, el calzado sería uno de los sectores más afectados ya que la tasa arancelaria aumentaría de 0.16 por ciento que se paga actualmente a 8.22 por ciento.

Del análisis realizado por el estudio de Dussel, se desprenden un grupo de propuestas de las cuales enumero las que considero más importantes para nuestro sector:

Es importante que las autoridades responsables de los tres miembros del TLCAN, aborden las causas de la creciente desintegración de este acuerdo en términos comerciales y en cadenas de valor específicas; y así surjan “agendas de competitividad regionales” con el apoyo de instituciones como el Nadbank en aras de fortalecer la integración regional en el corto, mediano y largo plazo.

El comercio intra-TLCAN en la cadena del calzado ha disminuido sensiblemente desde su implementación y particularmente en el caso de las importaciones de México provenientes de Estados Unidos. No obstante lo anterior, particularmente los organismos empresariales mexicanos han abogado por analizar el potencial de las reglas de origen, el acceso a mercado y la calificación de origen.

Sería de igual forma importante generar incentivos para que la región del TLCAN fortaleciera su proveeduría regional. La renegociación del TLCAN debiera generar en general y para la cadena del calzado incentivos a la generación de proveeduría regional y en ese sentido se podría explorar la posibilidad de incrementar en el mediano plazo el contenido regional del nivel actual del 55 por ciento en la cadena del calzado al 60 por ciento.

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

Estimados colegas empresarios, aprovecho para informarles que CICEG ha sostenido diversas reuniones con contrapartes empresariales estadounidenses y funcionarios públicos para analizar el tema de las reglas de origen del TLCAN, así como del acceso a mercados y la certificación de origen. En este sentido, hemos creado la “Mesa de Análisis de la Industria”, en la cual participan productores y en ella se discuten estos temas para desarrollar las propuestas que más convengan al sector. Por otra parte, es necesario mencionar que nos hemos pronunciado en múltiples ocasiones en contra de cualquier incremento arancelario o impuesto fronterizo.

Les reitero que continuaremos participando en el “Cuarto de Junto” de la renegociación del TLCAN, apoyados en nuestros propios análisis y en los elementos de este importante estudio; mismos que nos permiten sustentar la postura de nuestra industria ante la Secretaría de Economía. Nuestra meta es lograr un acuerdo que nos permita incrementar nuestras exportaciones y con ello fortalecer la industria mexicana del calzado.

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