

Análisis Macroeconómico

USMCA: se reduce la incertidumbre, pero no se elimina

El Financiero (México)

Carlos Serrano

5 octubre 2018

Ya conocemos los textos del nuevo tratado de libre comercio de América del Norte que ahora tendrá el acrónimo de USMCA (por United States Mexico Canada Agreement). Los equipos negociadores de los tres países los dieron a conocer el domingo, minutos antes de que expirara el límite que tenía la administración Trump para someterlos al Congreso. Es muy positivo el hecho de que Canadá se haya sumado, sobre todo porque ello incrementa las posibilidades de que el acuerdo sea aprobado por el congreso estadounidense.

Después de dar una primera revisión a los textos, me parece que la primera valoración ya comentada en estas páginas se sostiene. A saber, es un buen acuerdo dadas las circunstancias, y, sobre todo, mucho mejor a la alternativa. Es un acuerdo que no debe de ser disruptivo ni al comercio, ni a la inversión, ni a las cadenas de valor.

Quizá los cambios más relevantes estén en el sector automotriz. Esto no es de sorprender ya que este explica en su totalidad el déficit de balanza comercial que Estados Unidos tiene con México. La administración Trump exigió una serie de restricciones pensando que con ellas se logrará que una mayor parte de la producción automotriz de Norteamérica se lleve a cabo en Estados Unidos, sin percatarse que dichas restricciones resultarán en una pérdida (creo que no muy significativa) de competitividad de la región y no en mayores niveles de producción en su territorio.

El nuevo acuerdo contempla que para que un automóvil puede ser exportado a Estados Unidos con arancel cero, tendrá que cumplir con tres requisitos: i) 75% de su valor tendrá que provenir de alguno de los tres países del USMCA; ii) el 70% del acero y aluminio del automóvil tendrá que provenir de Norteamérica; y iii) 40% del valor del automóvil (y 45% en el caso de las camionetas) deberá ser elaborado por trabajadores que ganen al menos 16 dólares la hora. Es posible que alrededor de la mitad de los modelos manufacturados en México no vaya a cumplir con alguno o más de estos requisitos.

Sin embargo, esto no debería ser restrictivo. En la actualidad alrededor de una tercera parte de los vehículos que México exporta a Estados Unidos no cumple con los requisitos del tratado de 1994 y por ello no se beneficia del arancel cero. No obstante, pueden ser exportados pagando un arancel de 2.5%, que es el arancel de Nación Más Favorecida de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que aplica para este caso. Y este arancel no resulta en una pérdida de competitividad en la manufactura de autos en México.

Hay que analizar, sin embargo, dos posibles cambios a lo antes descrito. Primero, se establece que, si Estados Unidos decide imponer aranceles más altos a las importaciones automotrices del resto del mundo por motivos de seguridad nacional, México y Canadá estarán exentos en las primeras 2.6 millones de unidades. Actualmente México exporta 1.7 millones. Al ritmo actual esa cifra se alcanzaría en unos 5 años. Me parece difícil pensar que Estados Unidos podrá mantener aranceles altos frente al resto del mundo durante un periodo de tiempo tan largo. Hay otro elemento del acuerdo que representa un riesgo: se establece que si Estados Unidos modifica el arancel de 2,5% que se tiene registrado en la OMC (para ello tendría activar un procedimiento complejo o de plano abandonar la organización), Estados Unidos se compromete a mantener dicho arancel para México. Sin embargo, y aquí radica el riesgo, se establece que en este caso podría establecer una cuota de 1.6 millones de autos (por encima de ella aplicaría el nuevo arancel). Esta cuota si sería restrictiva, por ser menor al nivel actual de exportaciones.

En resumen, el nuevo acuerdo, en caso de firmarse, reduce sustancialmente el riesgo para el sector automotriz, pero prevalece un riesgo que es que Estados Unidos logre modificar sus aranceles en la OMC y que en adición decida aplicar la cuota mencionada. Me parece que es un riesgo de probabilidad baja, pero que de materializarse tendría un impacto negativo alto.

AVISO LEGAL

Este documento ha sido preparado por BBVA Research del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA) y por BBVA Bancomer. S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer, por su propia cuenta y se suministra sólo con fines informativos. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones que se expresan en este documento se refieren a la fecha que aparece en el mismo, por lo que pueden sufrir cambios como consecuencia de la fluctuación de los mercados. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones contenidas en este documento se basan en información que ha sido obtenida de fuentes estimadas como fidedignas pero ninguna garantía, expresa o implícita, se concede por BBVA sobre su exactitud, integridad o corrección. El presente documento no constituye una oferta ni una invitación o incitación para la suscripción o compra de valores.

INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research – BBVA Bancomer: Paseo de la Reforma 510, Colonia Juárez, C.P. 06600 México D.F., México
bbvaresearch@bbva.com www.bbvaresearch.com