

Economía Global

# Acuerdo Comercial México - EE.UU.: Disminuye la incertidumbre

El País (España)

Carlos Serrano

24 septiembre 2018

A finales de agosto México y Estados Unidos anunciaron un acuerdo preliminar que planea sustituir al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) suscrito en 1994.

Con la información que hasta ahora ha sido revelada, y reserva de conocer los textos, creo que no es un mal acuerdo considerando las circunstancias y la alternativa. Las circunstancias en esta ocasión fueron muy diferentes a las que prevalecían cuando se negoció el TLCAN. En aquel momento, los tres países apostaban por el libre comercio. Ahora, una de las partes -Estados Unidos- tiene un objetivo distinto: reducir su déficit comercial con México y Canadá, y lograr que se realice en su territorio una mayor inversión en el sector automotriz. La alternativa era la ruptura del TLCAN y la imposición de aranceles del 25% a las importaciones de automóviles mexicanos.

Los cambios más relevantes en el acuerdo anunciado se centran en el sector automotriz. Y no es de extrañar, ya que este explica en su totalidad el déficit comercial que Estados Unidos tiene con México. Lo acordado consiste principalmente en solicitar tres requerimientos para que un vehículo pueda beneficiarse de un arancel del 0%: aumentar de 62,5% a 75% el requisito de contenido regional; que contenga un mínimo de acero y aluminio proveniente de la región; y que entre un 40% y 45% sea elaborado por trabajadores que ganen al menos 16 dólares/hora. El salario promedio que gana un trabajador mexicano en la industria automotriz es de 8 dólares/hora mientras que sus pares en Canadá y Estados Unidos ganan alrededor de 29. Cerca de la mitad de los modelos de autos producidos en México no cumplen con al menos uno de estos requerimientos. Sin embargo, lo acordado no debería ser disruptivo, ya que aquellos vehículos que no cumplan pueden ser exportados a Estados Unidos enfrentando el arancel de Nación más Favorecida de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que es del 2,5%. De hecho, en la actualidad alrededor de una tercera parte de los autos elaborados en México y exportados a Estados Unidos ya causan este arancel. Lo realmente disruptivo sería que Trump abandone la OMC, tal y como ha amenazado. Además, el acuerdo estableció una cuota no especificada que enfrentarían las exportaciones mexicanas de automóviles, que solamente entraría en vigor en caso de que Estados Unidos decida imponer aranceles del 25% a las importaciones de todo el mundo. Si bien esta es una medida proteccionista y no idónea, creo que es un buen seguro para México en caso de que este riesgo se materialice.

En suma, el acuerdo comercial anunciado es menos favorable para ambas economías que el TLCAN, pero mejor a la alternativa que estaba en el horizonte.

## AVISO LEGAL

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.

### INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio La Vela – 4ª y 5ª planta. 28050 Madrid (España). Tel.:+34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax:+34 91 374 30 25 - [bbvaresearch@bbva.com](mailto:bbvaresearch@bbva.com) [www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com)