

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Enero 17 de 2019

TLCs: del NAFTA al USMECA

Lo que comenzó (en 2017) como una cruzada del presidente Trump por poner fin al Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos, México y Canadá (conocido como NAFTA) está culminando como una exitosa renegociación a favor de México (principalmente) en los inicios de 2019.

Recordemos que durante la campaña electoral de Trump ("America First") se despotricó contra los TLCs. En los inicios de su Administración, Estados Unidos se retiró de la iniciativa Asia-Pacífico, inició una guerra comercial contra China y forzó la renegociación del NAFTA (ver *Comentario Económico del Día* 18 de septiembre de 2018). A lo largo de 2018 se tuvieron intensas negociaciones entre Estados Unidos y México y, posteriormente, se instó a Canadá a plegarse a dichos términos, a riesgo de quedarse por fuera con grandes pérdidas para su sector agropecuario. Ahora, durante 2019, esos tres países de América del Norte tendrán que lograr la ratificación en sus correspondientes Congresos.

La estrategia de Estados Unidos consistía en buscar acuerdos más provechosos para su industria (particularmente la automotriz) y entrar a regular lo relacionado con el sector de servicios (especialmente tecnológicos). Con esto Trump quería enmendar su ausencia del Acuerdo Transpacífico, el cual continuó su curso, ahora bajo la supervisión de China. Veamos algunos detalles sobre lo negociado en el ahora denominado US-ME-CA que reemplazará el NAFTA.

Duración del acuerdo

Estados Unidos logró incluir una cláusula que obliga a que se realice una revisión del acuerdo cada seis años. Además, dicha cláusula le permitiría a cualquiera de los países signatarios dar por terminado unilateralmente el acuerdo tras 16 años de haber estado en vigencia. Esta nueva cláusula (no contemplada en el NAFTA) ha suscitado incertidumbre sobre las inversiones a largo plazo.

Prácticas anti-competitivas

La administración Trump logró incluir en el USMECA castigos por manipulación de monedas, haciendo una clara alusión a las prácticas que le ha venido criticando a China. Sin embargo, hasta el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos se ha abstenido de acusarlos de expresa manipulación del Yuan, pues es bien sabido que a China le interesa continuar avanzando en la flotación limpia para posicionar mejor el Yuan como moneda de reserva internacional. Asimismo, el USMECA expresa que sus signatarios no podrán establecer TLCs con economías "anti-libre mercado", cubriéndose de potenciales lazos socialistas.

Industria automotriz

Desde el inicio de las negociaciones se consideró el sector automotriz como uno de los más sensibles y donde Estados Unidos buscaba corregir par-

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

te de su déficit comercial con México (ver *Comentario Económico del Día* 4 de octubre de 2017). Así, el nuevo acuerdo incorporó disposiciones que incrementan la porción de fabricación nacional a un mínimo de 75% de su valor agregado entre esos tres países (superior al 62.5% del NAFTA). Adicionalmente, el 40% del valor total del automóvil (45% en camiones pesados) deberá provenir de trabajadores que devenguen al menos US\$16/hora, lo que ha sido un claro esfuerzo de Estados Unidos por desincentivar la producción en México y combatir los bajos salarios en la industria de ese país (ver gráfico adjunto). Pese a esto, la administración Trump parece no haber ponderado lo suficiente la posibilidad de que parte de esa industria se relocalice en Canadá.

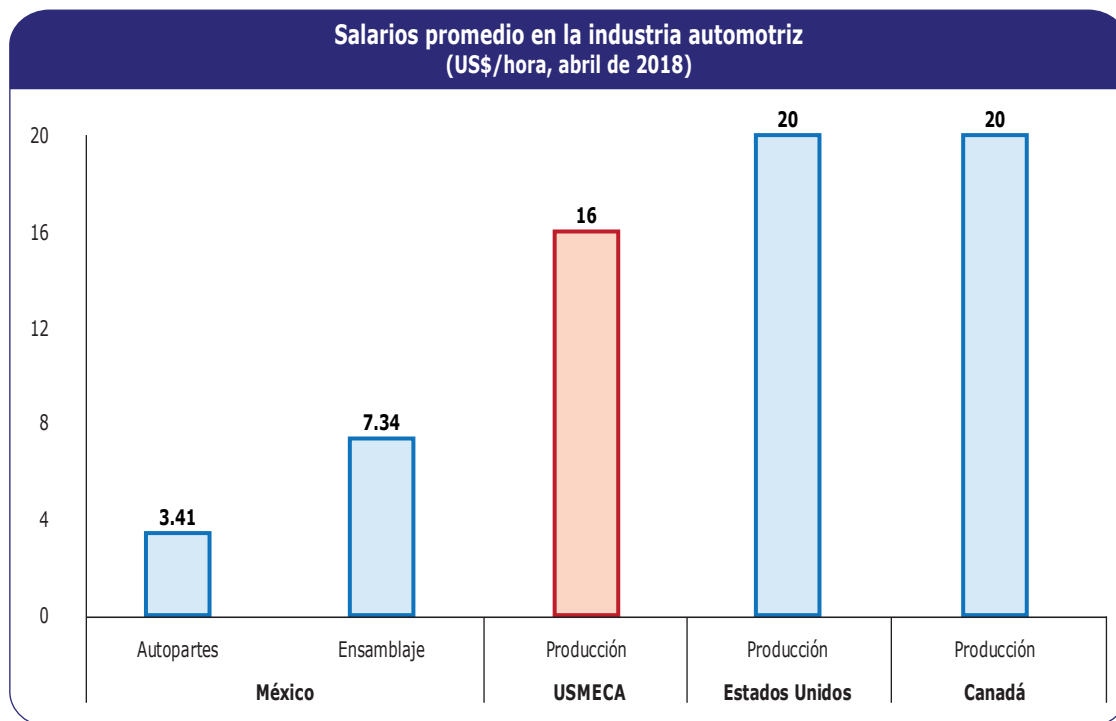
Mercado lácteo de Canadá

Canadá estuvo cerca de quedarse por fuera del acuerdo bilateral previamente logrado por Estados Unidos y México, debido a la negativa de ese país a abrir su mercado lácteo. Finalmente, Canadá

tuvo que ceder y fijar nuevas cuotas de importaciones desde Estados Unidos para productos como leche, pollo y huevos. A cambio, Estados Unidos permitirá la entrada de azúcar desde Canadá (aplicable también a importaciones desde México).

E-commerce

Un punto que acaparaba la atención de la opinión pública y de los mercados minoristas tenía que ver con la regulación del comercio electrónico y digital fronterizo (tema inexistente en el NAFTA). Si bien la industria del *e-commerce* esperaba que los límites de compras libre de impuestos se elevaran hacia los US\$300 dólares, los resultados de las negociaciones no llenaron las expectativas, pues el tope adoptado fue de tan solo US\$150 canadienses para los envíos *express* a Canadá. Para el resto de los envíos los límites se mantuvieron en \$50 mexicanos y US\$40 canadienses. Sin duda alguna, el USMECA se ha quedado corto en este aspecto frente a las negociaciones en Asia-Pacífico.



Fuente: Center for Automotive Research & Office of the US Trade Representative.