

## Nota Especial

### La columna vertebral del TLCAN: el acuerdo entre los Estados Unidos y México y el sector del automóvil

- Uno de los temas críticos durante la renegociación del TLCAN -y podría decirse que fue el principal avance que permitió a México y EE. UU. anunciar un acuerdo comercial preliminar el 29 de agosto- involucró a la industria automotriz.
- El sector automotriz es crucial para el comercio regional: de 1 billón de dólares de comercio regional en 2017, el 20% involucró el complejo automotriz, lo que implica una relación comercio / PIB de este sector muy superior al nivel del agregado nacional: 122% y 117% para Estados Unidos y México, respectivamente. De ahí la idea de que al ajustar el complejo automotriz es posible modificar el tamaño de la balanza comercial general.
- Sin embargo, la reestructura del complejo automotriz a través de cambios en las Reglas de origen regionales (ROO) enfrenta limitaciones. En consecuencia, creemos que los cambios delineados en el acuerdo entre los Estados Unidos y México afectarán negativamente la competitividad de este sector. Sin embargo, la negociación garantiza la viabilidad de estas actividades en el mediano plazo y se elimina un riesgo clave: la introducción de un arancel derivado de la sección 232, que literalmente rompería el sector manufacturero más altamente integrado de América del Norte.
- Para las perspectivas macroeconómicas de México, el acuerdo no implica cambios, ya que nuestro escenario vigente de una desaceleración del PIB a 1.9% el año próximo desde el 2.3% en 2018 ya supone ligeras dificultades en el sector automotriz.

Esta nota es una traducción libre realizada por el analista del texto original publicado en Citivelocity con el nombre "NAFTA's backbone: the US-Mexico deal and the auto sector."

---

**Sergio Luna**  
+52-55-2226-6799  
sergio1.luna@citibanamex.com

**Myriam Rubalcava**  
+52-55-2226-7026  
myriam.rubalcava@  
citibanamex.com

**Arturo Vieyra**  
+52-55-2262-9555  
arturo.vieyrafemendez@  
citibanamex.com

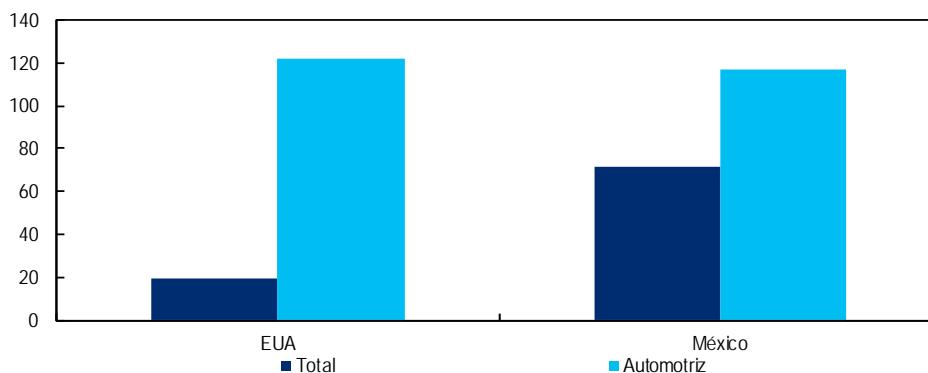
---

## La columna vertebral del TLCAN: el acuerdo entre los Estados Unidos y México y el sector del automóvil

Uno de los temas críticos durante la renegociación del TLCAN -y podría decirse que fue el principal avance que permitió a México y Estados Unidos anunciar un acuerdo comercial preliminar el 29 de agosto- involucró a la industria automotriz (ver: [Global Economics View - What is next for NAFTA?](#)). En pocas palabras, la Regla de Origen Regional (ROO) para este sector se incrementará a 75% desde su nivel actual de 62.5%, con al menos 40% del contenido total producido en zonas donde los salarios son de al menos 16 dólares por hora. La definición de contenido ahora incluirá actividades de R&D, Marketing y Ventas, aunque con un tope del 15% del contenido total en el caso de los vehículos ligeros (20% en el caso de las camionetas pick up). Una restricción adicional, es que al menos el 70% del acero utilizado por los fabricantes de automóviles debería originarse dentro de la región. Por último, pero no por ello menos importante, se supo que los dos países firmarían una carta que garantizaría el acceso libre de impuestos a las exportaciones de automóviles mexicanos (hasta cierta cantidad) a los Estados Unidos, ello en caso de que este país aplicara una tarifa de la sección 232, y siempre y cuando estas exportaciones cumplan con las nuevas reglas de origen<sup>1</sup>.

**¿Por qué este sector es tan crucial?** Como proporción del PIB, el complejo automotriz (es decir, vehículos automotores y autopartes) tiene un peso diferente en los dos países: mientras que para los Estados Unidos este sector representa el 0.9% del PIB, contribuye con el 3% del PIB total de México. En términos de empleo, las asimetrías se replican: 1.1% del empleo total en los Estados Unidos vs. 3.3% del empleo formal total en México. Sin embargo, cuando se trata de comercio, la situación es diferente: el índice general de comercio a PIB para los Estados Unidos se sitúa en el 19% (una economía bastante cerrada) pero la cifra correspondiente para el complejo automovilístico de Estados Unidos es del 122%. Incluso para la economía más abierta de México, el complejo automotriz es comparativamente más abierto (gráfica 1). Este grado significativamente mayor de intensidad comercial para el complejo automotriz es el resultado de un profundo proceso de integración regional, es decir, las piezas y componentes producidos en la región del TLCAN pueden cruzar la frontera hasta ocho veces antes de ser instalados en un automóvil producido por el TLCAN<sup>2</sup>. Esto a su vez se refleja en las dos características que explican la relevancia de este sector durante la renegociación del TLCAN:

Gráfica 1. Apertura Comercial (Exportaciones + Importaciones/PIB), 2017



Fuente: Departamento de Comercio de EUA e INEGI.

<sup>1</sup> La cantidad a menudo citada es de 2,4 millones de unidades, pero esto no ha sido confirmado oficialmente.

<sup>2</sup> Wilson C., "Working Together: economic ties between the US and Mexico." Woodrow Wilson International Center for Scholars. 2011.

- De un billón dólares de comercio regional en 2017, 200 mil millones - o el 20% del total - involucran al complejo automotriz.
- El alto nivel de rotación significa que el déficit comercial, independientemente de qué lado está, deficitario o de superávit, es relativamente bajo, pero bastante sustancial como proporción del déficit global. Por ejemplo, el déficit comercial automotriz de Estados Unidos con México en 2017 se situó en 60 mil millones de dólares o alrededor del 30% del comercio automotor bilateral total. Sin embargo, como proporción del déficit comercial general de los Estados Unidos con México, la proporción aumenta al 46%<sup>3</sup>.

De ahí la idea de que al arreglar el complejo automotriz puede alterar el tamaño de la balanza comercial general.

## Bien, pero ¿cómo "arreglar" el complejo automotriz?

**Dentro de un Área de Libre Comercio (ALC), donde los países esencialmente otorgan trato nacional a los socios, es difícil alterar los patrones de comercio.** Sin embargo, a diferencia de una unión aduanera, los miembros de un ALC no tienen un arancel externo común, lo que significa que las importaciones del resto del mundo ingresarían al ALC a través del país miembro con el arancel más bajo. Por lo tanto, las reglas de origen pueden verse como una forma de abordar el posible arbitraje arancelario ("transbordo") sin requerir una mayor integración económica. Sin embargo, las reglas de origen tienen limitaciones que parecen aplicarse de manera más importante al complejo automotriz de América del Norte:

1. **La habilidad de las reglas de origen para la ROO para alterar los flujos comerciales dentro de un ALC es una función del grado de "transbordo" involucrado; si su participación es marginal, los cambios de reglas de origen tendrán un impacto marginal en las balanzas comerciales de la región.**

Este parece ser el caso en América del Norte. Una mirada a las importaciones de México - donde las de China representan el 18% del total en 2017- probablemente suscitara sospechas sobre el transbordo. Sin embargo, en el caso del "equipo de transporte", el arancel de Nación Más Favorecida (NMF) promedio para los Estados Unidos es 2.9% contra 8.5% para México; los productores extra-regionales encontrarían más atractivo ingresar a América del Norte a través de los EE. UU! Nuevamente, este no es el panorama completo: mientras que en los Estados Unidos, el 15.2% del valor total de las importaciones de equipos de transporte ingresa al país libre de impuestos, en México la proporción es del 48.5%. Esta diferencia se explica por la red de acuerdos de libre comercio más extenso que tiene México, lo que significa que la mayor parte del comercio en este sector con América del Norte, pero también con Europa y Japón, por ejemplo, se realiza libre de aranceles. En resumen, la ventaja de México como productor de automóviles se explica por su acceso libre de impuestos a un mayor número de mercados, no por las prácticas de "transbordo", ya que un arancel NMF comparativamente alto excluye el arbitraje arancelario.

2. **En consecuencia, se requerirían restricciones adicionales dentro de la región si el objetivo es alterar los patrones de comercio intrarregional**

Este es el contexto detrás de la propuesta inicial de EUA de incluir una regla de contenido nacional dentro de la regional, es decir, garantizar a los EUA una participación mínima dentro de las reglas de origen. Sin embargo, esto contradiría el principio básico de otorgar trato

---

<sup>3</sup> Esta proporción usa el déficit comercial de 130 mil millones de dólares con México reportado por el WITS del Banco Mundial. Si se utiliza la figura del USTR en su lugar (71 mil millones), la proporción aumenta al 85%, lo que refuerza aún más el punto hecho en el texto principal.

nacional a los bienes producidos por los socios del ALC. En consecuencia, el requerimiento de "salario alto" podría verse como un proxy que evita este obstáculo práctico, pero aún implica una reducción en el bienestar del complejo automotriz como un todo a través de un reequilibrio del comercio a favor de zonas comparativamente más costosas. Para el propósito de México, esto es negativo, ¿en qué medida?

Cifras del INEGI para empresas manufactureras globales que operan en el complejo automotriz<sup>4</sup> de México sugieren que la actividad que enfrenta el desafío principal es "vehículos de motor y camiones", ya que el 65% de su valor de producción se atribuye al contenido local. Los otros dos segmentos del complejo automotriz en el cuadro 1 presentan insumos importados que contribuyen muy por encima del nivel del 40% implícito en el requisito de "salario alto". En conjunto, esto sugiere que el impacto será manejable. Además, también podría mitigarse con una definición más amplia de la cadena de valor de un vehículo para incluir la I+D, así como la mercadotecnia y las ventas; algunas estimaciones sugieren que la proporción de I+D en el valor total es de aproximadamente 6% es igual a los costos directos de mano de obra<sup>5</sup>. Más importante aún, al incluir servicios en el cálculo del valor total de la producción, es probable que surja una visión más matizada de la relación bilateral: al menos a nivel agregado, el déficit comercial que EUA tiene con México en bienes se ve parcialmente compensado por un superávit en servicios de EUA.

Cuadro 1. Sector manufacturero de México, Estructura del valor de la producción, 2015 (%)

	Insumos Importados	Contenido Local		
		Total	Insumos	Valor Agregado
Autos y Camiones	35	65	47	18
Carrocerías y tráilers	69	31	18	13
Auto partes	74	26	11	15

Fuente: Citibanamex con datos de INEGI.

**3. La efectividad de las reglas de origen es una función de dos factores: su carácter restrictivo y la magnitud del arancel que se aplica en caso de que no se cumplan las reglas de origen. Si la regla de origen demasiado restrictiva y el arancel de Nación Más Favorecida (NMF) es bajo, los productores optarán por pagarla más adelante<sup>6</sup>.**

Esta preocupación es particularmente relevante para el complejo automotriz en América del Norte, ya que la regla actual del 62.5% ya era alta. De hecho, los datos sugieren que ya estamos más allá del punto en el que las empresas comienzan a optar por pagar mejor el arancel NMF: se calcula que actualmente el 10% del comercio regional del complejo automotriz paga la tarifa de NMF, en lugar del NAFTA. En consecuencia, y todo lo demás constante, aumentar las reglas de origen más allá del 75% intensificaría esa tendencia, creando el riesgo de que la política fracase.

Aquí es donde la carta lateral firmada por México y los EUA toma importancia: el comercio en condiciones de NMF está expuesto a un cambio repentino de circunstancias si se aplica la sección 232 al complejo automotriz. Las empresas, por supuesto, deberían evaluar la magnitud del daño (es decir, un arancel del 25% en lugar de un poco menos del 3%) multiplicado por la probabilidad de ocurrencia. A raíz de la decisión relacionada con el acero y el aluminio, la

<sup>4</sup> Definidas como aquellas empresas cuyo producto está orientado a la exportación, dependen en gran medida de insumos importados, cuentan con propiedad extranjera mayoritaria y / o cuya exportación forma parte de una cadena de valor global. Ver: INEGI (c2018) "Valor agregado de exportación de la manufactura global". Como referencia, el INEGI calcula que el 56.6% del valor total de la producción en el sector del transporte (donde el auto complejo representa el 94% del total) es generado por las empresas manufactureras globales.

<sup>5</sup> Center for Automotive Research "Methodology for creating a matrix to assess the domestic content of a vehicle by maker and Model". Febrero 2012.

<sup>6</sup> Caroline Freund. "Streamlining rules of origin in NAFTA". Peterson Institute of International Economics, June 2017.

probabilidad de que también sea aplicada a los autos ha aumentado y, por lo tanto, el costo potencial de este escenario supera el costo de reglas de origen más restrictivas; el objetivo es sobre todo evitar los casos de "riesgo de cola".

## Conclusiones

**No hay cómo endulzarlo: los cambios delineados en el acuerdo entre los Estados Unidos y México afectarán la competitividad del complejo automovilístico regional.** Tal como están actualmente, las reglas de origen brindan un nivel de protección que implica algunas pérdidas de bienestar. Su reemplazo por reglas de origen más estrictas tanto en términos de magnitud como en condiciones que deben cumplirse implica costos adicionales en competitividad y/o precios para los consumidores de la región. Algunas de las restricciones adicionales, como el requisito de "salario alto" ayudarán a reequilibrar marginalmente la producción automotriz regional a favor de los Estados Unidos y en contra de México; este aparente beneficio afectará a México y posiblemente a los productores extrarregionales instalados en el país. En el análisis final, sin embargo, también hay un costo en términos de limitar el papel de México como una plataforma desde la cual América del Norte exporta al resto del mundo, una estrategia ampliamente adoptada por los fabricantes de automóviles<sup>7</sup>.

**Sin embargo, lo negociado garantiza la viabilidad de este sector clave en el mediano plazo.** En comparación con algunas de las propuestas discutidas durante los últimos doce meses, el acuerdo ofrece un compromiso cuyos costos pueden ser asimilados por el complejo automotriz sin comprometer su modelo de negocios en el mediano plazo. Más importante aún, elimina un riesgo de cola clave, ya que la introducción de los aranceles de la sección 232 literalmente rompería la actividad manufacturera más altamente integrada en la región.

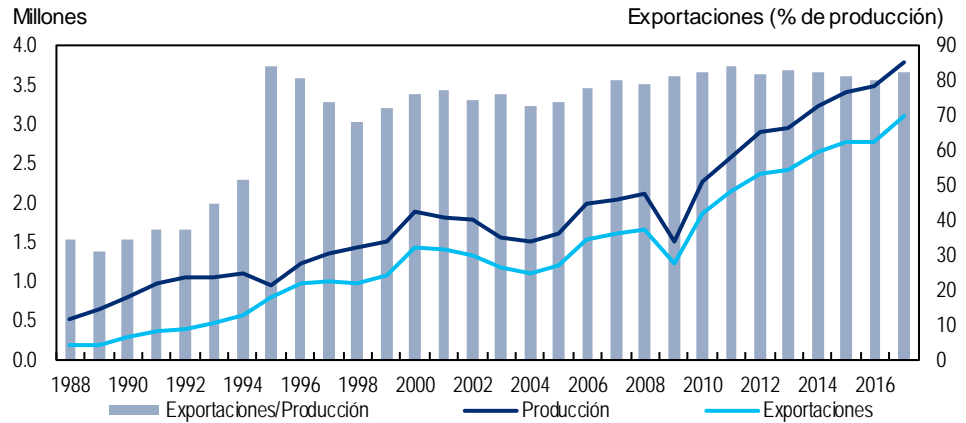
**En términos de nuestra perspectiva macroeconómica para México, el acuerdo no implica cambios.** Es importante tener en cuenta que desde abril hemos asumido una renegociación exitosa del TLCAN y una victoria para AMLO en las elecciones presidenciales. Estas condiciones se cumplen casi por completo (todavía tenemos que ver a Canadá unirse al acuerdo<sup>8</sup>). Por lo tanto, nuestro escenario actual de una desaceleración en el crecimiento del PIB hasta el 1.9% el próximo año desde el 2.3% en 2018 ya asume estas condiciones, incluyendo contratiempos menores en el sector automotriz. La producción en términos de unidades, por ejemplo, alcanzó 3.8 millones en 2017 (gráfica 2) y el ritmo de inversión y entrada en operación de nuevas plantas podría, en principio, permitir que la capacidad se expandiera a 4.9 millones para el final de la década, pero con un riesgo a la baja de 4.7 millones en caso de que algunos productores extrarregionales reconsideren sus planes de inversión. A partir de 2017, 3.1 millones de unidades se destinaron al mercado de exportación, de las cuales 2.3 millones ingresaron a los Estados Unidos; si las cifras discutidas con respecto a la carta anexa al documento son correctas, significaría que los niveles de exportación actuales están cubiertos al 100% en caso de que se implemente una medida de la sección 232. Esto es razonable desde nuestro punto de vista, ya que este es un riesgo importante que probablemente se definirá en el corto plazo (es decir, dentro de un año).

---

<sup>7</sup> Ver gráfica 3 en: [Mexico Economics View - Mexico, NAFTA and all that: some field notes for the US elections](#)

<sup>8</sup> Por un acuerdo exitoso nos referimos a uno en el cual los países logran resolver las diferencias alrededor de obstáculos como el ROO en el sector automotriz para garantizar la continuidad del TLC regional en su forma esencial. La naturaleza trilateral del TLC está implícita, por ejemplo, en las cifras para el ROO en el complejo automotriz, es decir, si Canadá no se une al tratado, las proporciones del ROO deberían modificarse.

Gráfica 2. México: Industria Automotriz



Fuente: AMIA.

**Sin embargo, la dispersión de los riesgos de pronóstico en, por ejemplo, el tipo de cambio, ha disminuido.** Nuestras estimaciones para el fin de año son 19.30 en 2018 y 19.50 en 2019, respectivamente, lo que asume un tipo de cambio real relativamente débil, lo que es consistente con el ligero deterioro en los términos de intercambio para el sector automotriz implícito en el acuerdo México-Estados Unidos. Dicho esto, se evitaría la materialización de una gran conmoción, como la aplicación de un arancel de la sección 232 para el sector automotriz, esto podría provocar un aumento repentino en el tipo de cambio y, por lo tanto, los riesgos al alza para el peso han disminuido.

Las estimaciones, pronósticos o proyecciones referidos en esta publicación se realizan tomando en cuenta, entre otras cosas, el comportamiento histórico de diversas variables tanto económicas como financieras de origen nacional e internacional y los supuestos para su comportamiento futuro. Estos supuestos toman el escenario internacional propuesto, principalmente de las publicaciones mensuales "Global Economic Outlook and Strategy" y "Emerging Markets Economic Outlook and Strategy" publicados por Citi Research en la plataforma de Citivelocity así como sus posibles actualizaciones publicadas en la misma plataforma. Para el escenario local, nuestros estimados consideran principalmente la información publicada en la tabla "Pronósticos Anuales" y "Pronósticos Macroeconómicos" de nuestra publicación semanal "Perspectiva Semanal" así como sus actualizaciones publicadas por nuestra dirección.

---

#### Nota Legal

---

El presente reporte ha sido elaborado por analistas miembros del Departamento de Estudios Económicos y Sociopolíticos de Banco Nacional de México, S.A., integrante del Grupo Financiero Banamex que lo suscribe, con base en información de acceso público no verificada de forma independiente por parte de Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. En este reporte se incluyen opiniones y/o juicios personales del analista que lo suscribe, a la fecha del reporte, los que no necesariamente representan, reflejan, expresan, divulgan o resumen el punto de vista, opinión o postura de Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. respecto de los temas o asuntos tratados o previstos en el presente. Asimismo, la información contenida en este reporte se considera veraz y precisa. No obstante lo anterior, Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. no asume responsabilidad alguna respecto de su veracidad, precisión, exactitud e integridad, ni de las opiniones y/o juicios personales del analista que se incluyen en el presente reporte. Las opiniones y cotizaciones contenidas en el presente reporte corresponden a la fecha de este texto y están sujetas a cambios sin previo aviso como resultado de la volatilidad del mercado o por cualquier otra razón. El presente reporte tiene carácter únicamente informativo y Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. no asume responsabilidad alguna por el contenido del mismo. Las opiniones y cotizaciones de mercado aquí contenidas y los criterios utilizados para la elaboración de este reporte no deben interpretarse como una oferta de venta o compra de valores, asesoría o recomendación, promesa o contrato alguno para realizar operación alguna. Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. no asume compromiso u otorga garantía alguna, ya sea expresa o tácitamente, acerca de ninguna de las opiniones aquí contenidas, por ello, Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. no será responsable en ningún caso por daños y perjuicios de cualquier tipo o naturaleza, derivados de o relacionados con la información contenida en este reporte o uso de este sitio de Internet. Corresponde de forma exclusiva al lector del presente reporte, tomar cualquier decisión de inversión sobre la base de la propia evaluación (interna o a través de un asesor profesional independiente) de los beneficios económicos y riesgos inherentes (legales, financieros y de cualquier otra naturaleza), así como los aspectos legales y fiscales asociados a la operación de que se trate, y determinar con base en dicha evaluación si es capaz de aceptar y asumir dichos riesgos. Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. se reserva invariablemente el derecho de modificar en cualquier tiempo el contenido del presente reporte. La información contenida en el presente reporte, es propiedad exclusiva de Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V., por lo que no podrá ser objeto de reproducción o distribución total o parcial alguna, sin la previa autorización por escrito de Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. El presente reporte se distribuye por Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. exclusivamente en los Estados Unidos Mexicanos. Por ello, está prohibida su distribución o transmisión por cualquier medio a aquellos países y jurisdicciones en los que la difusión del presente reporte se encuentre restringida o prohibida por las leyes aplicables. El incumplimiento a esta prohibición podría ser objeto de sanciones conforme a la legislación aplicable. Los analistas que contribuyen con la presente publicación pueden o no mantener inversiones, directa o por interpusita persona, en los valores o instrumentos financieros derivados cuyo subyacente sean valores objeto de este reporte de análisis. El análisis contenido en el presente reporte refleja exclusivamente el punto de vista de los analistas responsables de su elaboración, a su vez, estos últimos no perciben compensación alguna de personas distintas a Grupo Financiero Citibanamex, S.A. de C.V. o personas morales que pertenezcan al mismo Grupo financiero. El presente reporte tiene como destinatarios a clientes, autoridades gubernamentales, miembros de la academia, prensa y público en general. El presente reporte, en adición a otros elaborados por nuestra Dirección, se encuentra disponible en <https://www.banamex.com/sitios/analisis-financiero/>.