



CaixaBank

Research

Artícle Genèric

Amèrica Llatina, víctima del gir proteccionista dels EUA?

Contingut disponible en
Espanyol Anglès



Alex Ruiz

Economista sènior

La nova política nord-americana té un dels seus estendards en el lema America First, que, en l'àmbit del comerç internacional, es tradueix en un objectiu explícit de reduir el que es consideren, sota la perspectiva de l'Administració nord-americana, dèficits comercials excessius. Per assolir aquest objectiu, els EUA opten per reavaluar la política d'acords comercials multilaterals. Per exemple, a l'agost, es van iniciar les negociacions de revisió del Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (NAFTA, per les sigles en anglès). A més a més, no es descarta que acabi utilitzant una segona via, la imposició unilateral d'aranzels sobre les importacions de certs països (com el cas recent dels avions del Canadà). Malgrat que l'escenari central de CaixaBank Research considera que les negociacions del NAFTA adoptaran formes constructives i que s'optarà per un reequilibri parcial, no radical, de les relacions dels EUA amb Mèxic (i amb el Canadà), i que es trobaran vies de conciliació amb la Xina i amb Europa, és rellevant plantejar-se les conseqüències per a l'Amèrica Llatina si aquest revisionisme adopta les formes més proteccionistes. No en va, els EUA són el soci comercial de referència a la regió: a la majoria de països llatinoamericans, és el primer o el segon mercat de destinació de les seves exportacions.

De l'estudi de les dades es constata, d'entrada, que el desequilibri comercial nord-americà amb la regió està concentrat: els EUA només mantenen dèficits comercials amb Mèxic, Veneçuela, Nicaragua, Equador, Colòmbia i Bolívia. I només és elevat en els casos de Mèxic i, a distància, de Veneçuela. Així mateix, cal destacar que l'exposició comercial directa només és molt elevada a Mèxic: els EUA són la destinació del 82% de les exportacions mexicanes, que representen el 29% del seu

PIB. A certa distància es troben els països de l'Amèrica Central, i, a la resta de la regió, la importància de les exportacions als EUA és sensiblement menor, ja que se situen per sota del 6% del PIB en tots els casos.

Sent l'exposició directa reduïda, es podria donar el cas que, indirectament (és a dir, a través del canal del comerç amb altres països tercers), les economies llatinoamericanes es poguessin veure afectades per un gir proteccionista nord-americà? Les dades suggereixen que, pel que fa als fluxos intrarregionals, només en el cas dels països de l'Amèrica Central, que dirigeixen de l'ordre del 20% de les exportacions totals a Mèxic i a altres països de l'Amèrica Central, es dona aquesta exposició indirecta als EUA.

El canal indirecte, quan es consideren altres destinacions geogràfiques fora de la regió, tampoc sembla que revesteixi una intensitat elevada. Alguns països mantenen relacions comercials molt estretes amb la Xina (que genera gairebé la meitat del dèficit comercial nord-americà) i amb la UE (el 20% del dèficit comercial dels EUA). Aquest és el cas de Xile, les exportacions del qual a la Xina i a la UE sumades representen el 10% del seu PIB. No obstant això, l'impacte d'un gir proteccionista sobre l'economia xilena només seria significatiu si aquest gir fos de tal magnitud que acabés afectant el creixement econòmic a Europa o a la Xina. Un escenari que, a dia d'avui, sembla molt poc probable.



Alex Ruiz

Economista sènior

Etiquetes

Emergents

Estats Units

Globalització



Research



Research