

## TLCAN: Las exigencias de Estados Unidos no serán tan destructivas como se había anunciado

- Se prevé iniciar una serie de conversaciones de corta duración con intervalos de tres semanas para renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el 16 de agosto, la fecha más próxima permitida por la legislación de Estados Unidos, en pos del objetivo de la administración de este país de concluir las conversaciones a mediados de diciembre. Este plazo corto implica la esperanza de lograr rápidamente un acuerdo sobre los puntos de interés común, que puedan considerarse un logro en contraposición con la agenda nacional retrasada de la administración de Estados Unidos; en vez de apuntar a una reformulación de todo o nada del TLCAN.
- Los objetivos del representante de comercio de Estados Unidos (USTR) publicados el 17 de julio para la renegociación del TLCAN comprenden una serie de amplias modernizaciones que coinciden con las prioridades de Canadá y México, algunas novedades específicas y reclamos técnicos de alcance limitado, algunos elementos mutuamente incoherentes, y algunas exigencias excesivas que van más allá de todo lo que podrían aceptar Canadá o México. En el caso poco probable de que el representante de comercio de Estados Unidos se aferre firmemente al logro de toda su lista de reclamos, es probable que las renegociaciones del TLCAN se prolonguen hasta 2019, después de la fecha de la elección presidencial de México en julio de 2018 y de las elecciones del Congreso de Estados Unidos en noviembre de 2018, con posibilidades limitadas de llegar a una conclusión.
- En los próximos meses, sería prudente examinar los altibajos importantes durante las próximas conversaciones previo a lograr un posible acuerdo sobre la revisión del TLCAN, cuyos elementos esenciales se mantendrán intactos. Se harán ajustes al TLCAN, pero sin destruirlo: las exigencias de la administración de Estados Unidos no serán tan destructivas como se había anunciado.

### EN CONTEXTO Y A SIMPLE VISTA, LAS EXIGENCIAS DE ESTADOS UNIDOS RESPECTO AL TLCAN SON MÁS MODESTAS

El representante de comercio de Estados Unidos, Robert Lighthizer, publicó oficialmente el [Resumen de Objetivos de la Renegociación del TLCAN](#) de la administración de Estados Unidos el 17 de julio, 30 días antes del final del periodo de tres meses de consulta que se llevó a cabo entre la administración de Estados Unidos y la Casa Blanca. Esta consulta se realizó después del [aviso del 18 de mayo](#) que planteaba la intención del presidente Trump de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El 19 de julio, la oficina del USTR anunció, después de consultar con los gobiernos de Canadá y México, que las renegociaciones oficiales del TLCAN empezarán al final del periodo de consulta el 16 de agosto, el primer día posible conforme a la legislación de Estados Unidos.

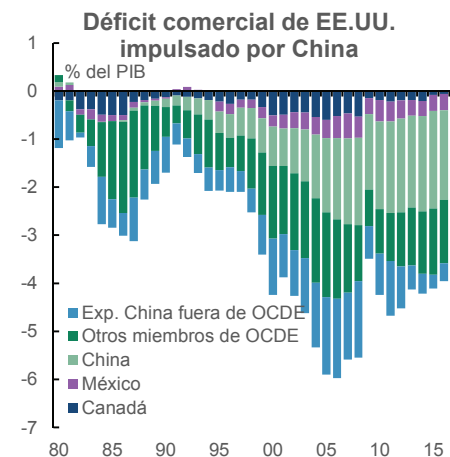
Los *Objetivos* de Estados Unidos comprenden un conjunto de más de 100 puntos variados que van desde asuntos de amplio espectro hasta asuntos técnicos detallados. Superficialmente, el texto de los *Objetivos* describe un programa dinámico para reformular el TLCAN a favor de Estados Unidos. Sin embargo, en contexto, los objetivos del USTR parecen mucho más modestos: secciones importantes de estos objetivos simplemente reiteran muchos de los principios obligatorios de todas las negociaciones comerciales internacionales emitidos por el Congreso en la Ley Bipartidista sobre Prioridades Comerciales y Rendición de Cuentas de 2015 ([Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015](#)) que proporcionó las facultades para promover el comercio (TPA) del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP). Otros elementos —un conjunto de objetivos modestos y otros que sobrepasan los límites y son inaceptables— reflejan los elementos incluidos en la carta de marzo de 2017 dirigida al Congreso por el entonces USTR, Stephen Vaughn, que describía algunos de los

### CONTACTOS

Jean-François Perrault, Vicepresidente Sénior y Economista en Jefe  
416.866.4214  
Scotiabank Economics  
[jean-francois.perrault@scotiabank.com](mailto:jean-francois.perrault@scotiabank.com)

Brett House, Vicepresidente y Economista en Jefe Adjunto  
416.863.7463  
Scotiabank Economics  
[brett.house@scotiabank.com](mailto:brett.house@scotiabank.com)

Gráfico 1



Fuentes: Scotiabank Economics, Bureau of Economic Analysis, Census Bureau.

intereses de la administración Trump por renegociar el TLCAN. Según se supo, esta carta de amplio alcance provocó el rechazo de los congresistas deseosos de hacer valer las prerrogativas legislativas sobre los asuntos relacionados con el comercio internacional. Esta reacción derivó en la carta mucho más respetuosa del 18 de mayo del USTR, Lighthizer, dirigida al Congreso para iniciar los preparativos de Estados Unidos para las conversaciones del TLCAN. El Congreso aclaró que no desempeñará un rol pasivo en la reapertura del TLCAN y la administración Trump ha escuchado este mensaje.

El hecho de que el Congreso de Estados Unidos se muestre más firme y participativo que cuando se renegociaron por primera vez el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (CUSFTA) y el TLCAN hace 20 años es, en general, una buena noticia para el futuro del TLCAN. Durante los últimos seis meses, los funcionarios de Canadá han realizado varias actividades concertadas de lobby con bastante publicidad ante senadores y representantes del Congreso, gobernadores de estado y legisladores de Estados Unidos, así como políticos municipales cuyos electores se benefician con el comercio norteamericano, a fin de defender el TLCAN, con lo cual se ha creado lo que el [New York Times](#) llama la “estrategia de dona con la Casa Blanca al centro” para apoyar este acuerdo. La presión de todos estos funcionarios debería mantener bajo control a la administración de Estados Unidos a medida que las conversaciones avanzan.

Por otra parte, en mayo, 18 senadores republicanos escribieron una [carta a Lighthizer, USTR](#), para indicarle que, si bien ellos creen que podría “ser beneficio el fortalecimiento y la modernización” del TLCAN, cualquier “esfuerzo por abandonar el acuerdo o imponer restricciones innecesarias sobre el comercio con nuestros socios norteamericanos, tendrá consecuencias devastadoras”. Todos los 32 representantes republicanos con su primer mandato en el Congreso también enviaron [otra carta a Lighthizer, USTR](#), en julio, donde reconocían que “un acuerdo firmado hace 23 años necesita actualizarse”, pero advirtieron lo siguiente: “estamos muy conscientes del posible daño que pudieran sufrir los agricultores, empresas, fabricantes, proveedores de servicios y trabajadores si los acuerdos de larga duración se dejan repentinamente sin efecto”. Los representantes reafirmaron uno de los puntos clave de las conversaciones del TLCAN planteados por Canadá: “Canadá y México son nuestros mercados de exportación más importantes y nuestro comercio diario de USD 3,500 millones con estos dos países sustenta 14 millones de puestos de trabajo en Estados Unidos”. Con el Congreso presente, en sentido figurado, en la mesa de negociación del TLCAN, los elementos principales del acuerdo deben estar seguros.

Desde la publicación de los *Objetivos* de Estados Unidos, el Secretario de Economía de México, Ildelfonso Guajardo, revirtió su [antigua posición](#) en el sentido de que “no comparten las estrategias de negociación” y envió el 1 de agosto al senado mexicano su lista de 21 [prioridades para las conversaciones sobre el TLCAN](#) de México, después de seis meses de consultas públicas. La lista de Guajardo reafirma los [objetivos](#) clave del presidente mexicano Peña Nieto para la modernización del TLCAN en las áreas de telecomunicaciones, energía y comercio electrónico, y agrega las preocupaciones sobre la movilidad laboral, protección medioambiental y propiedad intelectual a la lista de prioridades de México. El resto de los 21 puntos de Guajardo coincide con los elementos de los *Objetivos* de Estados Unidos, principalmente la petición de modernizar los mecanismos de solución de conflictos, y también demanda el acceso garantizado de las empresas mexicanas a los procesos de compra gubernamentales en Estados Unidos y Canadá.

Hasta ahora, el gobierno de Canadá ha mantenido la disciplina en cuanto a negarse a atender las demandas de exponer su posición sobre la negociación, sin embargo, el 14 de mayo, la ministra de relaciones exteriores, Chrystia Freeland, se presentará ante el [Standing Committee on International Trade](#) (Comité Permanente sobre Comercio Internacional) de la Cámara de los Comunes de Canadá para analizar las prioridades de Canadá en relación con el TLCAN. Más allá de señalar el objetivo de alcanzar un buen acuerdo para Norteamérica, la ministra Freeland no ha manifestado otros puntos de negociación importantes. Esta estrategia ha mantenido a Canadá fuera del punto de mira de Twitter, y a la vez permite mantener opciones considerables para ajustar la posición del gobierno de Canadá a medida que se desarrollan las conversaciones, con el apoyo del [Consejo del TLCAN](#), que cuenta con la participación de los diferentes partidos y que fue nombrado por la ministra el 1 de agosto.

En el resto de este documento se analizan los *Objetivos* de Estados Unidos a fin de identificar los elementos que probablemente tratarán los negociadores en los próximos cuatro meses de conversaciones, y que podrían establecer la base de un acuerdo de modernización del TLCAN. Es probable que las negociaciones se enfoquen en temas que coinciden con las prioridades de Canadá y México con el objeto de avanzar rápidamente. Asimismo, examinamos algunos reclamos técnicos de poco alcance de Estados Unidos que podrían presentarse en la posible renegociación del TLCAN o actuar como pieza de negociación. Finalmente, obviamente, descartamos los elementos incoherentes de carácter excesivo e interno de los *Objetivos*, sobre los cuales sería imposible llegar a un consenso entre las tres partes del TLCAN.

Después del inicio de las negociaciones el miércoles, este análisis nos permite prever —[como lo hicimos en mayo](#)— algunos posibles “ajustes” al TLCAN en los próximos meses en vez de apuntar a una reformulación de los fundamentos del acuerdo comercial norteamericano. Como ha sido el caso en otras esferas de la política, las exigencias de la administración de Estados Unidos sobre el TLCAN probablemente no serán tan destructivas como se había anunciado.

## ÁREAS DE INTERÉS COMÚN

Hay varios temas sobre los cuales ya existe un amplio consenso entre Canadá, Estados Unidos y México, respecto a posibles actualizaciones y adiciones beneficiosas que podrían efectuarse al marco existente del TLCAN. Entre ellas están las siguientes:

- Mejorar las medidas de lucha contra la corrupción planteadas en normas regulatorias y mecanismos de transparencia, responsabilidad y cumplimiento en el gobierno de los sectores corporativo y público en Norteamérica.
- Promover iniciativas para aumentar la armonización regulatoria y reducir diferencias innecesarias en los tres países del TLCAN con la perspectiva de reducir los costos de cumplimiento.
- Simplificar los procedimientos aduaneros y reducir la documentación para que la circulación de bienes y servicios por las fronteras sea más sencilla, rápida y menos costosa, especialmente para las pequeñas empresas.
- Mejorar las protecciones laborales y las normas medioambientales, además de incorporar totalmente los acuerdos paralelos existentes sobre estos temas en el texto principal del TLCAN. Estos asuntos ya se consideraron y resolvieron ampliamente en el marco de las negociaciones del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP).
- Aumentar la liberalización del comercio electrónico y del comercio de servicios, música y medios digitales por medio de la inclusión de nuevas secciones sustanciales en el texto del TLCAN, reflejando parcialmente el hecho de que algunas de estas áreas de actividad no existían cuando entró en vigor el TLCAN a mediados de la década de 1990.
- Establecer protocolos de operaciones de empresas estatales para asegurarse de que estas no implementan prácticas anticompetitivas que impiden el comercio de bienes y servicios entre los países del TLCAN.

El enfoque continuo en estos temas al principio de las conversaciones probablemente será la señal de que la administración de Estados Unidos está priorizando llegar a un acuerdo sobre los cambios del TLCAN al final de 2017 en lugar de tratar de buscar estrictamente sus propios intereses.

Existen otras áreas en las que hay amplio acuerdo de que el TLCAN podría salir beneficiado con las actualizaciones y mejoras, sin embargo, no es obvio que se logre un consenso inmediato sobre la manera de lograr lo anterior. Los tres países miembros del TLCAN expresan la necesidad de ampliar y mejorar las disposiciones del TLCAN sobre propiedad intelectual, pero sobre bienes, servicios o sectores específicos, tienen diferentes perspectivas sobre lo que esto podría representar. En el ámbito de los nuevos medicamentos, por ejemplo, los Estados Unidos están ansiosos por institucionalizar protecciones más exigentes sobre las patentes, mientras que Canadá y México colaborarán firmemente para mantener sus industrias de medicamentos genéricos. De igual manera, Estados Unidos y México han planteado los sectores de telecomunicaciones, servicios financieros y energía como áreas de análisis en cuanto al mayor acceso al mercado en Norteamérica por parte de sus empresas, sin embargo, los tres países tienen perspectivas muy diferentes sobre cómo se podría lograr avances en estas áreas.

## PUNTOS TÉCNICOS Y POSIBLES ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN

Hay algunos puntos de negociación adicionales en los *Objetivos* del USTR, que apuntan relativamente a una gama de aspectos técnicos y específicos que parecen reflejar reclamos muy específicos de fuentes variadas, desde lobbies industriales hasta obsesiones individuales de las autoridades del ala oeste de la Casa Blanca, y puntos razonables adicionales, aunque de poco alcance, que podrían servir de base para actualizar el TLCAN o usarla como plataforma previa para establecer otros acuerdos comerciales. Algunos de estos puntos tienen repercusiones prácticas limitadas para Canadá y México, y podrían utilizarse como concesiones para lograr las demás prioridades del TLCAN.

Por ejemplo, los *Objetivos* del USTR señalan que algunos países mantienen artificialmente bajo el valor de sus monedas para impulsar la competitividad de sus exportaciones, y que el TLCAN debe revisarse para evitar lo anterior. En sentido literal, esto puede parecer inquietante, sin embargo, a Canadá y México nunca se les ha comprobado manipular sus monedas en evaluaciones independientes por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI) ni por parte de las propias evaluaciones del Tesoro de Estados Unidos. El deseo manifestado por el USTR de incluir cláusulas para evitar la manipulación de las monedas en la revisión del TLCAN, parece obedecer únicamente a una iniciativa para crear cláusulas estándar en otros acuerdos comerciales establecidos con países que no integran el TLCAN. Canadá y México podrían aceptar esto a cambio de la aceptación de sus propios reclamos en relación con otras partes del acuerdo.

De manera similar, los *Objetivos* del USTR reclaman la eliminación de los requisitos regulatorios que obligan a las instituciones del sector financiero a mantener datos privados sujetos a la supervisión gubernamental sobre servidores locales y accesibles. Aunque la mayoría de

instituciones financieras respaldan ampliamente la flexibilidad y los menores costos que este cambio podría probablemente proporcionar, no es muy evidente que este tema haya sido una preocupación o escollo desde hace tiempo para las mismas. Nuevamente, este asunto podría ser una exigencia de Estados Unidos que puede satisfacerse a fin de proteger puntos más esenciales en otras secciones del TLCAN.

Los tres países del TLCAN parecen interesados en flexibilizar el flujo temporal de trabajadores profesionales y ejecutivos en Norteamérica, sin embargo, no están de acuerdo con los detalles sobre cómo lograr lo anterior por medio de nuevos programas de visas. Las diferencias entre sus posiciones son menores, y los avances técnicos para reducir estas diferencias podrían generar buena voluntad en relación con los puntos de negociación de mayor alcance y más difíciles.

Finalmente, las recientes noticias de prensa se han enfocado en la exigencia del USTR de que Canadá aumente su concesión para franquicia aduanera de las compras transfronterizas en línea, el cual sería un punto álgido y difícil de las negociaciones. Actualmente, Estados Unidos provee una exención de USD 800, México provee una exención aproximada de USD 300 y el límite máximo de la franquicia de Canadá sobre el comercio electrónico transfronterizo se establece a un nivel mucho menor de CAD 20 —entre los límites más bajos de todos los países industrializados—. Los canadienses ya tienen acceso a una exención de CAD 800 si atraviesan físicamente la frontera por un mínimo de 48 horas. La posibilidad de aumentar la exención fue rechazada por el ministro Morneau a principios de 2017, sin embargo, prevemos que este punto podría considerarse nuevamente si el mismo pudiera compensar concesiones en otras áreas del acuerdo.

### ¿LAS OMISIONES SON UNA SORPRESA O SENCILLAMENTE UNA SUTILEZA INUSUAL?

Hay algunas omisiones sorprendentes en los *Objetivos* del USTR con respecto a escollos de larga duración en las relaciones comerciales en Norteamérica. Estas omisiones podrían implicar una estrategia más indulgente respecto a las negociaciones del TLCAN comparado con la retórica que sugieren los *Objetivos*, o simplemente que se tratará de lograr estos puntos mediante medios más indirectos.

No se hace mención explícita de los sistemas de gestión de la oferta de Canadá en la producción de leche, pollo y huevos, lo cual podría deberse al tratamiento de los temas agrícolas del TLCAN en el marco de acuerdos paralelos bilaterales en lugar de incluirlos en el texto principal del acuerdo. No obstante, los *Objetivos* de Estados Unidos expresan claramente el deseo de eliminar las barreras no arancelarias en las exportaciones agrícolas de Estados Unidos, incluidas las medidas discriminatorias, la administración restrictiva de los contingentes arancelarios y otros límites sobre el acceso al mercado, por ejemplo, subvenciones cruzadas, discriminación de precios y subvaloración de precios. La eliminación de estos límites podría atender la decepción de la industria lechera de Estados Unidos respecto al tratamiento canadiense de la leche ultra filtrada, un asunto que planteó el presidente Trump en abril.

Las decepciones de Estados Unidos respecto a la subvaloración del precio de medicamentos con nombres de marca de Estados Unidos por parte de fabricantes de medicamentos genéricos de Canadá y México tampoco se mencionan en forma explícita en los *Objetivos* de Estados Unidos, sin embargo, como se indicó anteriormente, toda iniciativa por mejorar las disposiciones sobre propiedad intelectual del TLCAN tratará inevitablemente este asunto.

Igualmente, los *Objetivos* de Estados Unidos no hacen referencia al antiguo conflicto sobre la madera blanda entre Estados Unidos y Canadá. Al igual que la agricultura, la madera blanda se trata en el marco de procesos bilaterales fuera del ámbito de aplicación del TLCAN. Además, el USTR no utilizó los *Objetivos* del TLCAN para aumentar el tono de estas conversaciones polémicas.

### LÍMITES QUE NO SE SOBREPASARÁN

Los *Objetivos* de Estados Unidos evocan varios temas adicionales sobre los cuales probablemente será difícil llegar a un acuerdo con Canadá y México para modificar el TLCAN.

Desde una perspectiva fundamental, ni Canadá ni México pueden aceptar el objetivo prioritario del USTR de reducir los déficits comerciales de Estados Unidos. Tal como se muestra en el gráfico 1, el comercio con China representa cerca del 60% del déficit comercial global total de Estados Unidos, el comercio con Europa abarca cerca del 21% del déficit y solo el 7% aproximadamente del déficit proviene del comercio con Canadá y México. Sin tomar en cuenta el sector energético y los flujos de recursos relacionados con la energía, Estados Unidos posee un excedente comercial de bienes y servicios con Canadá. Las reducciones substanciales en el déficit comercial de Estados Unidos no pueden lograrse mediante cambios en el marco de la política comercial con Canadá y México. Además, mientras el dólar estadounidense siga siendo la moneda de reserva global, el mercado del Tesoro de Estados Unidos mantiene su rol de refugio principal para mitigar el riesgo global, y los Estados Unidos, globalmente, tienen mayores gastos que ingresos, por tanto, Estados Unidos seguirá teniendo un excedente en su cuenta de capital internacional que debe corresponder con el déficit comercial de su cuenta corriente internacional.

Sin embargo, los *Objetivos* del USTR plantean la posibilidad de revisar las reglas del TLCAN sobre el monto mínimo de contenido norteamericano que deben tener los bienes para asegurar la circulación libre de aranceles de los mismos en toda Norteamérica. Las reglas

originales vigentes del TLCAN establecen este límite mínimo local a 62.5% del contenido total para automóviles y a 60% para todos los demás bienes. En promedio, la producción de automóviles fácilmente sobrepasa este mínimo y podría haber margen para aumentar aún más este límite sin interrumpir las actuales cadenas de suministro, aunque tal disposición podría probablemente reducir la competitividad global de la producción de vehículos norteamericanos. Sin embargo, sería casi imposible, para Canadá y México, aceptar más modificaciones a las reglas originales del TLCAN que especifican el contenido mínimo de Estados Unidos: en vez de fomentar el libre comercio, tal disposición podría posicionar al TLCAN sobre una plataforma cada vez más mercantilista.

La propuesta más perjudicial de los *Objetivos* del USTR trata acerca de prescindir del Capítulo 19 del TLCAN, que describe los mecanismos para resolver los conflictos con respecto a la comercialización de bienes y servicios. A pesar de repetidos reclamos en los *Objetivos* por contar con los medios para aumentar el acceso al mercado de las exportaciones estadounidenses, esta propuesta va en la dirección opuesta. Los tribunales de expertos definidos en el Capítulo 19 realizan revisiones neutrales y recomiendan soluciones en supuestos casos de dumping, subvenciones injustas y otras barreras no arancelarias contrarios a la letra y el espíritu del marco de igualdad que pretende crear el TLCAN. Este mecanismo de resolución de conflictos fue el motivo principal por el que Canadá estableció conversaciones sobre el CUSFTA y este tema es el elemento esencial del TLCAN para Canadá y México. Los procesos del Capítulo 19 podrían mejorarse por medio de listas permanentes de expertos que participen en sus tribunales, pero el Capítulo 19 no puede eliminarse en su totalidad. Sin cierta versión del Capítulo 19, no puede existir el TLCAN para Canadá o México.

Canadá y México también se muestran firmes en cuanto a que deben mantener la exclusión existente conforme al TLCAN sobre los aranceles de "salvaguardia" temporales que Estados Unidos impone al aumento de importaciones de bienes específicos de otros países. Los *Objetivos* del USTR proponen terminar esta exclusión, lo cual podría afectar a los exportadores de ambos países en caso de conflicto comercial de Estados Unidos con países que no integran el TLCAN. La terminación de esta exclusión es antitética a las certitudes basadas en las reglas conforme al TLCAN que las concesiones en otras áreas pretenden proporcionar.

Finalmente, los *Objetivos* de negociación del gobierno de Estados Unidos incluyen varias referencias al deseo de que el proceso de compras públicas en todos los niveles del gobierno en los Estados Unidos sea exclusivamente el dominio de proveedores de este país de conformidad con las reglas "Buy American" (Compre americano); incluso si los programas de compra de los gobiernos de Canadá y México están cada vez más dispuestos a aceptar a las empresas de cualquier país. Obviamente, esta disposición de reducir en vez de aumentar la reciprocidad conforme al TLCAN podría ser difícil de aceptar desde el punto de vista político y práctico para los negociadores de Canadá y México, cuando los propios *Objetivos* del USTR demandan "reglas justas, transparentes, predecibles y no discriminatorias para regir las compras gubernamentales en los países del TLCAN".

## LOS ESTADOS ÚNIDOS NO TIENEN EL MONOPOLIO DEL PODER DE NEGOCIACIÓN

Se presume que toda la fuerza en las próximas negociaciones del TLCAN recae en Estados Unidos, debido al tamaño de su economía y al hecho de que más de tres cuartos del comercio de Canadá y México está vinculado con el mercado norteamericano. Esto probablemente exagera el poder de negociación de Washington en relación con sus socios del TLCAN, parcialmente debido a que se ignora la importancia conjunta del comercio con México y Canadá en sectores y estados fronterizos de Estados Unidos. También se ignora la medida en que Canadá y México han tomado medidas para diversificar su comercio con los demás países por medio de su participación en acuerdos comerciales bilaterales, plurilaterales y regionales. Según algunos indicadores, ambos países pueden beneficiarse tanto o más del TPP con 11 miembros sin Estados Unidos comparado con el provecho que podrían obtener con la participación de Estados Unidos en este acuerdo.

Definitivamente un desajuste importante del marco del TLCAN tendría efectos negativos en Canadá y México y empañaría durante cierto tiempo el crecimiento y las inversiones en ambos países, sin embargo, una suspensión o terminación permanente de la participación de Estados Unidos en el TLCAN no significaría el fin del comercio norteamericano dadas las cadenas de suministro establecidas y las relaciones comerciales que se han establecido. Los términos del TLCAN seguirían aplicándose a los pequeños

	Canadá	EE.UU.	México
<b>Total</b>			
<b>Arancel NMF simple promedio (%)</b>	4.2	3.5	7.1
<b>Arancel NMF, promedio ponderado por comercio (%)</b>	3.2	2.2	4.7
<b>Productos agrícolas</b>			
<b>Arancel NMF (%)</b>	16.7	5.2	15.6
<b>Arancel NMF, promedio ponderado por comercio (%)</b>	13.5	3.8	23.6
<b>Productos no agrícolas</b>			
<b>Arancel NMF (%)</b>	2.2	3.2	5.7
<b>Arancel NMF, promedio ponderado por comercio (%)</b>	2.2	2.1	3.3

Fuentes: Scotiabank Economics, OMC. Datos ponderados por comercio de 2014.



volúmenes del comercio entre Canadá y México después del retiro de Estados Unidos. El comercio entre Estados Unidos y Canadá volvería finalmente a los términos del CUSFTA anterior, pero esto no ocurriría en forma inmediata o automática: el Congreso probablemente tendría que aprobar ciertas leyes para que vuelva a entrar en vigor el CUSFTA. Mientras tanto, el comercio de Estados Unidos con Canadá y México probablemente restituiría la lista de aranceles promedio de la nación más favorecida (NMF) descrita en la Tabla 1 —siempre que Estados Unidos siga siendo miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC)—. Aunque el presidente Trump ha reflexionado sobre el hecho de abandonar la OMC, esta no es una amenaza muy creíble ya que esta disposición podría interrumpir las relaciones comerciales de Estados Unidos con todo el mundo, e incluso podría causar un evento crediticio sobre los títulos del Tesoro estadounidense y la deuda corporativa pendiente de Estados Unidos, ya que el retiro de la OMC podría representar un cambio importante de las circunstancias conforme a los contratos de bonos convencionales.

De conformidad con la lista de aranceles de la NMF, los bienes procedentes de Canadá y México podrían ingresar a los Estados Unidos con una evaluación de aranceles promedio más baja comparado con los aranceles que podrían incurrir los bienes de Estados Unidos que ingresan a cualquiera de los otros dos países del TLCAN. Una porción del comercio al interior de Norteamérica ya se lleva a cabo conforme a las disposiciones relacionadas con los aranceles de la NMF, en casos en que el proceso de calificación de bienes para la circulación libre de aranceles de conformidad con las reglas de origen del TLCAN es más costoso que la reducción adicional en los aranceles aplicables. Por lo tanto, hay un precedente claro para que el comercio continúe de este modo.

En suma, tanto Canadá como México podrían retirarse de estas conversaciones sobre el TLCAN si el USTR les presenta una serie de exigencias injustificables. En cambio, resulta evidente que ni los *Objetivos* de Estados Unidos ni la Casa Blanca han repetido el mensaje agresivo que divulgó el presidente Trump anteriormente este año, en relación a que tenía listo un decreto firmado que podría utilizar en caso de dificultades en las negociaciones, y que iniciaría inmediatamente el proceso de salida de Estados Unidos del TLCAN. Esto probablemente refleja la fuerte oposición que esta disposición podría encontrar en el Congreso y otros niveles del gobierno.

#### ANÁLISIS DE LA INCERTIDUMBRE EN LOS PRÓXIMOS MESES

Los próximos meses probablemente estarán marcados por bastantes apretones de manos sobre el futuro del TLCAN, lo cual probablemente no refleje el contenido final de la renegociación del acuerdo comercial.

Los Estados Unidos han solicitado un calendario muy ambicioso para las conversaciones sobre la renegociación del acuerdo: siete rondas de reuniones con intervalos de tres semanas entre ellas, con miras a concluir las negociaciones antes de mediados de diciembre. No es evidente que la administración de Estados Unidos haya realizado los nombramientos de personal adecuados para mantener este ritmo de negociaciones. Para avanzar en este contexto se requiere un equipo que puede responder a las nuevas propuestas de cada ronda, formular otras posiciones de negociación, y regresar después de cada intervalo listo para hacer avanzar las conversaciones. Si se comprueba que lo anterior es imposible, se tendrá que reducir la agenda a fin de cumplir el objetivo de terminar las conversaciones a fines de 2017, o bien las conversaciones se prolongarán hasta después de las elecciones presidenciales mexicanas y de las elecciones de mitad de periodo de Estados Unidos en 2018, hasta 2019. Cualquiera de las anteriores situaciones probablemente presagiaría una reformulación del TLCAN de mucha menor importancia en comparación con lo que implicaría la realización completa de la negociación de los *Objetivos* del USTR.

Con este contexto en mente, sería prudente examinar los altibajos importantes durante las próximas conversaciones previo a lograr un posible acuerdo sobre la revisión del TLCAN, cuyos elementos esenciales se mantendrán intactos. Se harán ajustes al TLCAN, pero sin destruirlo.

Este documento ha sido elaborado por Scotiabank Economics como un recurso para los clientes de Scotiabank. Las opiniones, estimaciones y proyecciones que aquí se exponen son las nuestras a la fecha del presente y están sujetas a cambios sin previo aviso. La información y las opiniones incluidas en este documento provienen de fuentes consideradas confiables, pero no se ofrece ninguna declaración ni garantía, expresa o implícita, con respecto a su exactitud e integridad. Ni Scotiabank ni alguno de sus oficiales, directores, socios, empleados o empresas afiliadas asumen ninguna responsabilidad por cualquier pérdida derivada del uso de este documento o su contenido.

Esta publicación se elabora únicamente para fines informativos. Esta publicación no es, ni debe ser interpretada como una oferta para vender ni fue elaborada para hacer una oferta de compra de ningún instrumento financiero, ni deberá ser interpretada como una opinión que pudiera indicar que a usted le convendría efectuar un swap u operar en función de alguna otra estrategia con swaps conforme a lo definido en el reglamento 23.434 de la Comisión del Comercio en Futuros sobre Mercancía de los Estados Unidos (Commodity Futures Trading Commission) y su Anexo A. Este material no se ha diseñado pensando en sus necesidades y características individuales y específicas, y no debe ser considerado como un "llamado a la acción" o una sugerencia para que efectúe un swap u opere en función de una estrategia con swaps o cualquier otro tipo de transacción. Scotiabank podría participar en transacciones que resulten incongruentes con las opiniones planteadas en este documento y podría tomar posiciones, o estar en el proceso de adoptar posiciones aquí previstas.

Scotiabank, sus empresas afiliadas y cualquiera de sus oficiales, directores y empleados respectivos pueden ocasionalmente tomar posiciones en divisas, actuar como gerentes, cogerentes o suscriptores de una oferta pública o actuar como propietarios o agentes, operar, ser dueños o actuar como generadores de mercado o asesores, corredores o banqueros comerciales o de inversión con relación a los valores o derivados relativos. Como resultado de estas acciones, Scotiabank podría recibir cierta remuneración. Todos los productos y servicios de Scotiabank están sujetos a los términos de los contratos aplicables y reglamentaciones locales. Los oficiales, directores y empleados de Scotiabank y sus empresas afiliadas podrían desempeñar cargos de directores de empresas.

Cualquier valor mencionado en este documento podría no ser recomendable para todos los inversionistas. Scotiabank recomienda que los inversionistas evalúen de forma independiente a cualquier emisor y valor mencionado en la presente publicación, y que consulten con cualquiera de los asesores que estimen conveniente antes de realizar cualquier inversión.

**Esta publicación y toda la información, opiniones y conclusiones contenidas en ella quedan protegidas por derechos de autor. No podrá reproducirse esta información sin el previo consentimiento por escrito de Scotiabank.**

™ Marca de The Bank of Nova Scotia. Utilizada bajo licencia, donde corresponda.

Scotiabank, y "Banca y Mercados Globales", son el nombre comercial utilizado para los negocios globales de banca corporativa y de inversión, y mercados de capital de The Bank of Nova Scotia y algunas de sus empresas afiliadas en los países donde operan, lo que incluye a Scotiabanc Inc.; Citadel Hill Advisors L.L.C.; The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York; Scotiabank Europe plc; Scotiabank (Ireland) Limited; Scotiabank Inverlat S.A., Institución de Banca Múltiple, Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotia Inverlat Derivados S.A. de C.V., todos ellos miembros del Grupo Scotiabank y usuarios autorizados de la marca Scotiabank. The Bank of Nova Scotia es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Canadá y está autorizado y regulado por la Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras de Canadá (OSFI). The Bank of Nova Scotia está autorizado por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido y está sujeta a la reglamentación de la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido y regulado de manera limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido. Los detalles sobre el alcance de la reglamentación de la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido a The Bank of Nova Scotia están disponibles previa solicitud. Scotiabank Europe plc está autorizado por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido y regulada por la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido y la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido.

Scotiabank Inverlat, S.A., Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., y Scotia Derivados, S.A. de C.V., están autorizados y reglamentados por las autoridades financieras mexicanas.

No todos los productos y servicios se ofrecen en todas las jurisdicciones. Los servicios descritos están disponibles únicamente en las jurisdicciones donde lo permita la ley.