

G20: Nuevas amenazas comerciales y tácticas dilatorias

- La tregua arancelaria a la que habrían llegado los presidentes Trump y Xi es una nueva señal de que la Casa Blanca está buscando aplazar la imposición de aranceles adicionales y encontrar una salida a la disputa comercial que mantiene actualmente con Pekín.
- No esperamos que el presidente Trump cumpla su amenaza de retirarse del TLCAN para acelerar la ratificación del nuevo T-MEC por parte del Congreso estadounidense. Pero si realmente lo hace, varios escenarios con un “TLCAN zombi” podrían materializarse por un tiempo, hasta que concluya el proceso de ratificación del tratado.

LA TREGUA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA APLAZA LA APLICACIÓN DE ARANCELES

Según se informa, los presidentes Trump y Xi acordaron este fin de semana durante la cumbre del G20 una prórroga de 90 días para la imposición de nuevos aranceles al comercio entre China y Estados Unidos. Por el momento, esta tregua difiere el aumento de 10% a 25% de los aranceles estadounidenses a USD 200,000 millones de importaciones chinas que debía aplicarse a partir del 1 de enero de 2019. Aunque el presidente Trump afirmó en los medios sociales que China reduciría sus aranceles a las importaciones de vehículos estadounidenses, ninguna de las dos partes ha hecho todavía un anuncio oficial al respecto. Según declaraciones de la Casa Blanca, China se comprometió a incrementar sus compras de productos estadounidenses, especialmente agrícolas, para contribuir a disminuir el déficit comercial entre los dos países.

Bajo el pretexto de abrir el mercado chino a los exportadores estadounidenses, este cese al fuego arancelario permite que el presidente Trump se adjudique una victoria simbólica dentro de su agenda comercial. En este sentido, conviene recordar que, antes de la primera ronda de aranceles de 25% a USD 50,000 millones de productos chinos importados por Estados Unidos, China había rebajado a 15% sus aranceles a los vehículos estadounidenses y tenía previsto reducirlos aún más. Sin embargo, como medida de represalia frente a los aranceles estadounidenses, Pekín decidió luego incrementar a 40% estos gravámenes sobre los automóviles de Estados Unidos. No se sabe todavía con certeza si el presidente Trump piensa que los aranceles bajarán nuevamente a una tasa de 15% o menos.

Independientemente de cuánto disminuyan los aranceles chinos a los automóviles estadounidenses importados, los verdaderos ganadores de esta batalla serán los fabricantes europeos, de los que provienen más de dos tercios de los vehículos ensamblados en Estados Unidos y vendidos en China (gráfico 1). Los trabajadores estadounidenses y la economía de Estados Unidos serán, casi sin duda alguna, los perdedores a mediano plazo, porque los fabricantes europeos posiblemente trasladen su producción para abastecer al mercado chino desde plantas ubicadas en ese país u otras naciones cuyas políticas comerciales sean más estables que las estadounidenses. Asimismo, es probable que el sector agrícola estadounidense ya esté perdiendo participación de mercado en China, incluso obviando el alza estacional del volumen de productos importados de Brasil (gráfico 2).

La tregua arancelaria de 90 días, que el asesor presidencial Larry Kudlow incrementó hoy por unos momentos a 120 días pero que luego la Casa Blanca reajustó, brinda también al presidente Trump la oportunidad de postergar, e incluso quizá evitar por completo, el alza de los aranceles al segundo lote de USD 200,000 millones de

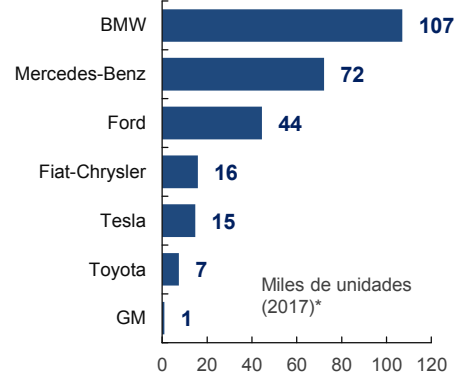
CONTACTOS

Brett House, Vicepresidente y Economista en Jefe Adjunto
 416.863.7463
 Scotiabank Economics
brett.house@scotiabank.com

Juan Manuel Herrera, Economista
 416.866.6781
 Scotiabank Economics
juanmanuel.herrera@scotiabank.com

Gráfico 1

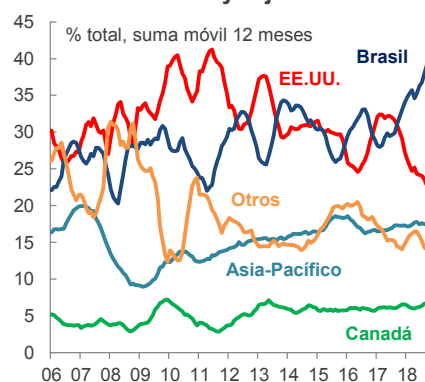
Vehículos ensamblados en Estados Unidos y vendidos en China



Fuentes: Scotiabank Economics, LMC Automotive.
 *Equivale a 263,000 unidades de un total de 267,000 unidades ensambladas en EE.UU. y vendidas en China.

Gráfico 2

Productos vegetales importados por China: hortalizas, frutas, cereales, semillas y frijoles



Fuentes: Scotiabank Economics, China Customs.

productos chinos importados por Estados Unidos, que debía entrar en vigor el primer día del próximo año. Los 15 puntos porcentuales (ppts) adicionales de aranceles que se iban a aplicar a este volumen de importaciones chinas resultarían aún más perjudiciales para los hogares estadounidenses, pues casi el 25% de este lote está compuesto por productos de consumo (gráfico 3). Si bien la depreciación reciente del yuan chino ha neutralizado en gran medida el impacto de estos aranceles, el incremento de 15 ppts para este segundo tramo habría afectado directamente el bolsillo del consumidor estadounidense promedio.

Ha quedado también en suspenso, por ahora, la amenaza del presidente Trump de imponer aranceles de hasta 25% a los restantes USD 267,000 millones de bienes importados de China, mientras los dos países retoman las conversaciones comerciales. En este caso, los productos de consumo, especialmente los teléfonos inteligentes y otros artículos electrónicos, representaban cerca de 36% de los bienes que se verían afectados por esta ronda final de aranceles.

Estimamos que la imposición de aranceles al volumen completo de productos que importa Estados Unidos de China terminaría restando 0.2 ppts al crecimiento económico estadounidense. Las barreras comerciales de represalia que puedan poner otros países y el efecto negativo de todo este clima incierto en la confianza de las empresas y los consumidores podrían reducir la expansión estadounidense en otros 0.5 ppts. Los análisis del FMI arrojan estimados similares.

Nunca nos pareció totalmente creíble que la Casa Blanca fuera a tomar esta medida que supondría un golpe directo para el bolsillo de los electores justo antes de la campaña electoral de 2020. Por lo tanto, no nos sorprende la atenuación de las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos que hemos visto este fin de semana en Buenos Aires. Aunque todavía nos faltan detalles sobre los posibles próximos pasos en las negociaciones comerciales entre los dos países y no tenemos información sobre los productos específicos que China ha supuestamente aceptado comprar de Estados Unidos y los volúmenes de esas importaciones, la nueva tregua arancelaria suaviza un poco las tensiones entre ambos países. Es también una señal clara de que la Casa Blanca probablemente no quiera adoptar algunas de las posiciones más duras de su discurso comercial contra China, prefiriendo más bien darle largas al tema arancelario por el momento.

LA AMENAZA DE ANULAR EL TLCAN: REGRESA EL ESPECTRO DEL “TLCAN ZOMBI”

Además de sus comentarios sobre las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos, el presidente Trump señaló también que tiene la intención de notificar el retiro de Estados Unidos del TLCAN con el fin de presionar al Congreso de ese país para que ratifique el recién firmado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (conocido como T-MEC en México, USMCA en Estados Unidos y CUSMA en Canadá) con más premura que el plazo de mínimo 180 días usualmente necesario (hemos actualizado la figura 1, que retomamos de publicaciones anteriores, como punto de referencia del proceso de ratificación estadounidense).

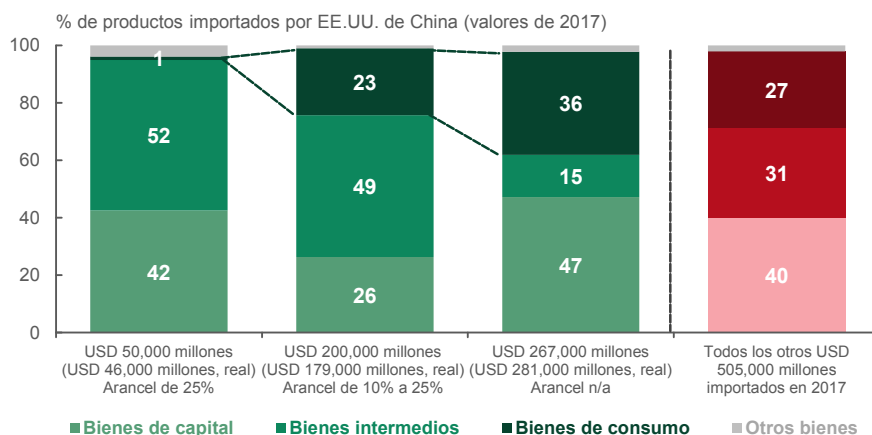
Conforme al procedimiento de retiro establecido en el artículo 2205 del TLCAN, cualquier parte debe notificar a los otros miembros del acuerdo su intención de abandonar el pacto con seis meses de antelación. Una vez que termine este periodo de preaviso de seis meses, el país miembro tiene la opción de retirarse, aunque no está obligado a hacerlo.

En consecuencia, a los seis meses de la notificación del retiro, podríamos desembocar en distintas versiones de un “TLCAN zombi”:

- **No se toma ninguna otra medida.** Culminaría el periodo de preaviso y Estados Unidos tendría el derecho de retirarse del TLCAN en cualquier momento, lo que actuaría como una ducha de agua fría en el Congreso estadounidense y en Canadá y México, pero desde el punto de vista legal, nada habría cambiado.
- **Estados Unidos se enzarza en una discusión política interna sobre quién tiene derecho a ejecutar el retiro.** Las opiniones jurídicas están divididas con respecto al tema de si el presidente estadounidense está facultado para retirarse del TLCAN sin la aprobación del Congreso. Según la constitución de Estados Unidos, los impuestos y aranceles entran dentro del ámbito de competencias y atribuciones del Congreso, pero el presidente tiene amplios poderes en los

Gráfico 3

Impacto incremental de aranceles EE.UU. en productos de consumo importados de China



Fuentes: Scotiabank Economics, US ITC, International Trade Centre, USTR.

asuntos de relaciones exteriores. Como resultado, el TLCAN se encuentra en una “zona gris” entre estos dos poderes, en parte porque no goza de la condición de tratado internacional en la legislación estadounidense. Es probable que cualquier maniobra del presidente Trump de enviar el aviso y ejecutar el retiro sea impugnada ante los tribunales. Entraríamos así en un largo periodo incierto: se habría enviado el aviso presidencial de retiro y el futuro de Estados Unidos dentro del TLCAN no estaría muy claro, pero mientras tanto las disposiciones del tratado seguirían estado completamente vigentes.

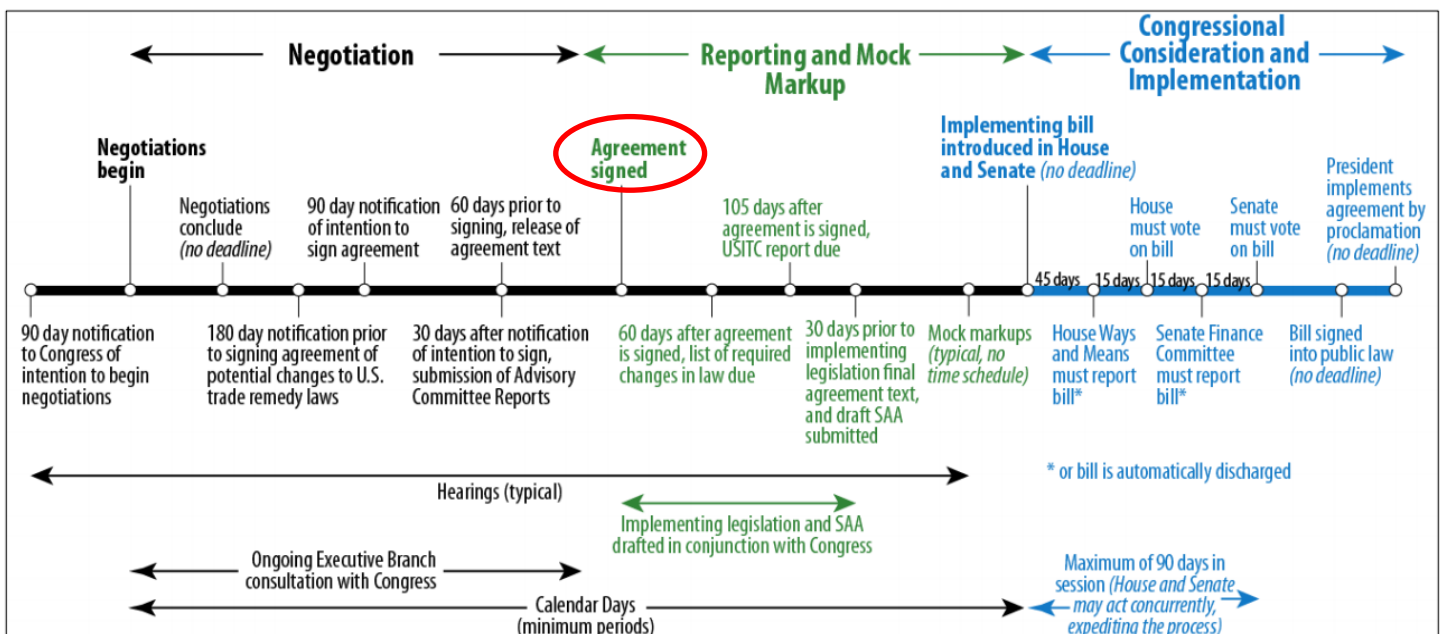
- **Estados Unidos se retira del tratado, pero el Congreso no modifica las tasas arancelarias del TLCAN.** Con o sin batalla legal, Estados Unidos podría decidir retirarse del TLCAN antes de la ratificación del nuevo T-MEC. Con esto desaparecerían los mecanismos de solución de controversias, los consejos cooperativos, los acuerdos regulatorios y posiblemente otros mecanismos del TLCAN, pero no se anularían automáticamente los acuerdos bilaterales en materia agrícola ni las cartas paralelas sobre el medio ambiente y las normas laborales. Las visas del TLCAN seguirían estando vigentes, aunque podrían ser modificadas en cualquier momento. Sin embargo, un detalle importante es que el Congreso deberá de todas formas aprobar las tasas arancelarias que se aplicarían a Canadá y México. El Congreso podría negarse a aprobar esta ley, con lo que el comercio seguiría rigiéndose por los términos generales del TLCAN, pero sin la superestructura formal del tratado, hasta la ratificación del T-MEC.

En su discurso, el presidente Trump da claramente a entender que piensa que puede acosar al Congreso y obligarlo a ratificar el texto del T-MEC. Muchos demócratas representan a distritos que dependen del comercio con Canadá y México y tienen, por ende, grandes motivaciones para garantizar que se mantenga el libre comercio. No obstante, a los demócratas tampoco les conviene entregarle a la Casa Blanca una victoria fácil sobre el TLCAN, mucho menos por el alto valor simbólico que esta victoria tiene para el presidente Trump. Además, muchos congresistas siguen teniendo opiniones contradictorias sobre el libre comercio y necesitan por lo menos sentir que se ha llegado a un consenso durante el proceso de ratificación del T-MEC.

Sabiendo todo esto, y después de dar un paso atrás en su disputa comercial con China, seguimos creyendo que el presidente estadounidense no cumplirá su amenaza de retirarse del TLCAN. El proceso de ratificación se desarrollará como se observa en la figura 1, posiblemente con algunos contratiempos y titulares difíciles en cada etapa. Es probable que el Congreso formule ciertas exigencias en temas como los derechos laborales, que podrán abordarse y manejarse por medio de cartas paralelas o una ley habilitante del T-MEC. Al final, tanto el poder ejecutivo como el poder legislativo se atribuirán una reñida victoria.

Como gran parte de su contenido, la ratificación del T-MEC se asemejará mucho al proceso que culminó en la adopción del TLCAN a principios de los 90.

Figura 1



Source: CRS.

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 los nombres comerciales utilizados 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 sujeto 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 regulado 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.