

## TLCAN: Continuará la incertidumbre en 2018

- Creemos que al final se llegará a un consenso sobre la “renegociación y modernización” del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero es muy poco probable que eso ocurra antes del plazo actual de finales de marzo de 2018. Varias exigencias polémicas de Estados Unidos han complicado las conversaciones: el endurecimiento de las reglas de origen para los vehículos, la posible introducción de una “cláusula de caducidad” sujeta a la renegociación periódica del acuerdo, la abolición de los sistemas de gestión de la oferta de Canadá, el debilitamiento significativo de los actuales mecanismos de solución de controversias del TLCAN y la restricción de la participación de Canadá y México en el proceso de licitación y contratación pública de Estados Unidos.
- Cabe esperar que durante todo el próximo año Canadá y México intenten lograr que Estados Unidos reformule y revise sus propuestas de forma que sean menos costosas para ambos países, así como menos sesgadas hacia los intereses estadounidenses.
- Si las negociaciones del TLCAN se prolongan más allá del primer trimestre de 2018, seguirá existiendo una gran incertidumbre en torno al futuro del pacto comercial. Es posible que la Casa Blanca y la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR) intensifiquen la presión sobre Canadá y México a medida que nos acerquemos a las elecciones legislativas de mitad de mandato en Estados Unidos (noviembre de 2018). Sus maniobras podrían enfriar la inversión en Canadá y México, aun cuando las disposiciones legales de la relación comercial trilateral se mantengan intactas.
- Creemos que el TLCAN sobrevivirá a lo que podría ser un largo periodo “zombi”, en que no estará claro si el pacto se renegociará y modernizará, pero Estados Unidos aún no se habrá retirado.

### ES POCO PROBABLE QUE EL FUTURO DEL TLCAN SE ACLARE PRONTO

Los equipos que intentan renegociar y modernizar el TLCAN se encuentran todavía lejos de un consenso, por lo que cabe esperar que se mantenga el actual clima de incertidumbre sobre el acuerdo en 2018. Estados Unidos ha formulado un conjunto de propuestas polémicas que han entorpecido las conversaciones entre los tres países y han podido incluso diferir la conclusión de las negociaciones en temas específicos, como la pequeña y mediana empresa, las telecomunicaciones, la política sobre la competencia, el comercio digital, las buenas prácticas regulatorias, y las aduanas y la facilitación del comercio, asuntos en los cuales se habría estado ya cerca de un acuerdo según las declaraciones anteriores. Las probabilidades de que los países del TLCAN lleguen a un consenso para finales de marzo de 2018 (fecha que siempre nos ha parecido una meta bastante ambiciosa) se han tornado aún más lejanas.

### EL FINAL NO ESTÁ CERCA... NI TAMPOCO LA CONCLUSIÓN

Sin embargo, no creemos que esto sea el fin del TLCAN. Sigue siendo muy poco probable que haya cambios sustanciales en la relación comercial entre Canadá, México y Estados Unidos. No prevemos que el TLCAN vaya a reestructurarse radicalmente a favor de Estados Unidos, ni tampoco que el acuerdo de comercio regional más exitoso del mundo esté a punto de morir. Creemos, más bien, que después del plazo ya prorrogado de finales de marzo de 2018 para la conclusión de las negociaciones, el TLCAN entrará en una fase “zombi”, en la que no estará muerto y los términos de las

#### CONTACTOS

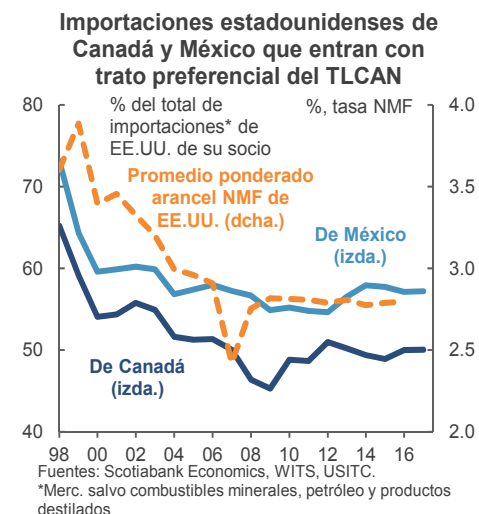
**Brett House, Vicepresidente y Economista en Jefe Adjunto**

416.863.7463  
 Scotiabank Economics  
[brett.house@scotiabank.com](mailto:brett.house@scotiabank.com)

**Juan Manuel Herrera**

416.866.6781  
 Scotiabank Economics  
[juanmanuel.herrera@scotiabank.com](mailto:juanmanuel.herrera@scotiabank.com)

Gráfico 1



barreras arancelarias y no arancelarias para el comercio con Estados Unidos se mantendrán más o menos intactos, pero durante la cual existirá una alta dosis de incertidumbre sobre su futuro. Tarde o temprano, esta incertidumbre debería disiparse cuando se termine llegando a un consenso sobre la modernización del acuerdo, pero esto podría tomar varios meses más o incluso años.

### **LAS “PÍLDORAS ENVENENADAS” DE ESTADOS UNIDOS SON “LÍNEAS ROJAS” QUE CANADÁ Y MÉXICO NO ESTÁN DISPUESTOS A CRUZAR**

**Las negociaciones han tropezado en, como mínimo, cinco grandes propuestas de Estados Unidos que son inaceptables para Canadá y México.**

1. El deseo expreso de endurecer las **reglas de origen** del TLCAN, con la intención específica de aumentar el contenido estadounidense en los automóviles: Estados Unidos busca introducir un nuevo requisito, según el cual los vehículos deben tener un 50% de contenido estadounidense de valor agregado y un 85% de contenido de valor agregado de los países del TLCAN para gozar del trato preferencial del acuerdo.
2. La introducción de una posible **“cláusula de caducidad”**, con la que el TLCAN debería revisarse cada cierto tiempo (posiblemente cada cinco años) y podría anularse si no se acepta renovarlo.
3. La eliminación del **sistema de gestión de la oferta** de Canadá en el sector de lácteos, aves de corral y huevos.
4. El desmantelamiento de los **mecanismos de solución de controversias** del TLCAN en materia de protección a inversionistas, comercio y la operación misma del pacto como tal.
5. El proceso de **contratación pública**, ámbito en que Estados Unidos quiere limitar el acceso de las empresas canadienses y mexicanas al mercado estadounidense en función del tamaño de sus propios sectores nacionales de licitación y contratación pública, pero manteniendo el acceso ilimitado de las empresas estadounidenses a los procesos de licitación y contrataciones públicas de Canadá y México.

Al institucionalizar estas propuestas en un documento actualizado de objetivos de negociación del USTR, Estados Unidos ha hecho que ahora sea más difícil echarse atrás o ceder en estos puntos. Además, puesto que las negociaciones comerciales son en realidad una serie de concesiones interrelacionadas de tipo “todo o nada”, hay muy pocas probabilidades de que los tres países alcancen acuerdos en los asuntos menos espinosos y dejen los puntos difíciles para más adelante.

### **LA META: FRAGUAR UNA “VICTORIA” PARA ESTADOS UNIDOS SIN QUE SEA UNA “DERROTA” PARA CANADÁ Y MÉXICO**

**Canadá y México han adoptado dos enfoques para responder a estas píldoras envenenadas, con la esperanza de que Estados Unidos haga propuestas menos costosas que le permitan ganar sin que ellos a su vez deban perder.**

1. **Con respecto a los automóviles**, Canadá utilizó la quinta ronda de conversaciones que se celebró en la Ciudad de México del 15 al 21 de noviembre para demostrar que la propuesta estadounidense sobre las reglas de origen es inviable y desfavorable para Estados Unidos.
  - Es probable que termine llevando la producción de vehículos y autopartes fuera de Estados Unidos y no en sentido contrario.
  - Para la mayoría de los fabricantes, será difícil (cuando no imposible) cumplir los requisitos de contenido que busca Estados Unidos, debido al porcentaje cada vez mayor de componentes electrónicos que tienen la mayoría de los vehículos. En general, estos componentes se adquieren en países no pertenecientes al TLCAN.
  - La propuesta de Estados Unidos parece más bien una solución en busca de problema: el contenido proveniente del TLCAN en los automóviles ensamblados en Canadá y México y exportados a Estados Unidos ha estado aumentando desde 2011, según los datos de los fabricantes recopilados por la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA).

Al mismo tiempo, se está trabajando en la definición de nuevos métodos para calcular el porcentaje de contenido en los automóviles canadienses y mexicanos, de modo que los porcentajes estadounidenses den la impresión de ser más elevados. Por ejemplo, al calcular las ponderaciones para medir el valor agregado, se podría atribuir más importancia a la contribución de Estados Unidos en investigación y desarrollo.

2. **En cuanto a la cláusula de caducidad**, México ha indicado que está dispuesto a formalizar un proceso de reuniones periódicas entre los tres países (cada cinco años, por ejemplo), para revisar y renovar el TLCAN, sin la condición solicitada por Estados Unidos de que el pacto caduque si no se llega a un consenso en torno a los cambios propuestos.

**Ahora bien, tampoco se debe exagerar la fuerza que posee Estados Unidos en las negociaciones.** Aunque cerca de un 75% y un 80% de las exportaciones de Canadá y México, respectivamente, se dirigen a Estados Unidos, solo alrededor de la mitad de las exportaciones no petroleras gozan del trato preferencial del TLCAN (gráfico 1). Para el resto, los aranceles promedio de la nación más favorecida (NMF) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) han caído tanto en los últimos 23 años que ya prácticamente no valdría la pena seguir el procedimiento de diligencia debida necesario para optar el acceso libre de derechos del TLCAN por el monto que se podría ahorrar en aranceles. Sin embargo, sí hay ciertos sectores, como la industria automotriz norteamericana, altamente integrada, que dependen mucho más del TLCAN, porque la producción cruza las fronteras varias veces y se vería afectada por el cobro recurrente de aranceles de NMF, por más bajos que sean (gráfico 2). En este caso, los fabricantes de camiones ligeros que estarían sujetos a un arancel estadounidense de importación de 25% se verían más gravemente afectados que los productores de automóviles, que solo deberían pagar un derecho de 2.5%.

**Pese a estos y otros esfuerzos creativos de Canadá y México, no vislumbramos una solución triplemente beneficiosa para todas las partes antes de fines de marzo de 2018. Pero esto no debería ser motivo de desesperación.** Los acuerdos comerciales no suelen lograrse en unos meses: los tres países tardaron cuatro años en negociar el actual TLCAN; el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP) tomó seis años de negociaciones; y Canadá y la Unión Europea negociaron durante siete años el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG). Renegociar profundamente el TLCAN en apenas unos cuantos meses nunca ha sido, en nuestra opinión, una propuesta creíble.

#### **MANTENER LA CALMA Y SEGUIR COMERCIALIZANDO EN LA ERA DEL “TLCAN ZOMBI”**

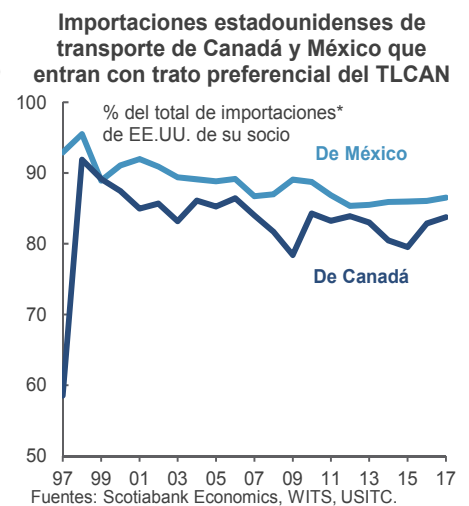
**Las probabilidades de una ruptura del TLCAN son pocas, pero es muy posible que el acuerdo quede sumido en un largo periodo de incertidumbre durante 2018. Entraríamos así en la era del “TLCAN zombi”, durante la cual el estado del pacto no estaría del todo claro.** Cambiar radicalmente la relación comercial de Estados Unidos con Canadá y México será una tarea difícil para el presidente Trump.

- **El presidente estadounidense podría invocar (o simplemente insinuar la invocación) el artículo 2055 del TLCAN, dando así inicio al periodo de notificación previa de seis meses antes del retiro de su país si no se llega a un consenso para abril de 2018.** Esto le permitiría incrementar la presión sobre Canadá y México antes de las elecciones legislativas de mitad de mandato de noviembre de 2018 en Estados Unidos. Sin embargo, la aprobación del paquete de reforma fiscal podría atenuar la necesidad, para la Casa Blanca, de tomar fuertes medidas en el plano comercial.
- **Es poco probable que el presidente Trump dé el siguiente paso y retire realmente a Estados Unidos del TLCAN.**
  - En su primer año como presidente, Donald Trump ha actuado siguiendo un mismo patrón, ya sea en el tope de la deuda, el acuerdo sobre el clima de París, la atención sanitaria o la reforma migratoria: hablar muy fuerte, pero llevando un garrote pequeño. En cada asunto, después del primer bullicio, las acciones siguientes han sido limitadas.
  - Muchos senadores, representantes, gobernadores de estado y funcionarios locales, así como más de 300 cámaras de comercio de Estados Unidos, provenientes en gran medida de zonas y sectores que llevaron a Trump al poder, han manifestado su apoyo al TLCAN.
  - Aunque la doctrina consolidada y los pronunciamientos legales han dejado entrever en líneas generales que el presidente tendría la facultad de anular un pacto comercial sin el consentimiento del Congreso, es probable que la Casa Blanca se muestre reacia a enfrentar las numerosas apelaciones e impugnaciones constitucionales que se interpondrían en los tribunales ante cualquier intento por retirar a Estados Unidos del TLCAN; mucho más cuando resolver estos casos llevaría entre 18 meses y dos años.

**Los aspectos fundamentales de la relación comercial de Canadá con Estados Unidos no han de cambiar a corto plazo, incluso si Estados Unidos decide salirse del TLCAN.** El acuerdo se mantendría en su forma actual mientras cursen las apelaciones e impugnaciones en los tribunales ante el intento de retiro. Y aunque la Casa Blanca ganara estos casos y Estados Unidos terminara abandonando el TLCAN, el resultado principal sería posiblemente el fin de la participación de ese país en los paneles de solución de controversias en materia de comercio e inversión. Todo cambio amplio y duradero de las barreras arancelarias y no arancelarias requerirá legislación.

**Sea cual sea el resultado de las elecciones legislativas de mitad de mandato de 2018, es poco probable que el Congreso apruebe una ley para aumentar las barreras arancelarias y no arancelarias.** El presidente no tiene el poder de decretar un aumento generalizado de los derechos aduaneros sin aprobación del Congreso.

Gráfico 2



**Independientemente de lo que haga Estados Unidos, las relaciones de comercio e inversión entre Canadá y México seguirán rigiéndose por el TLCAN, a menos que uno de estos dos países decida retirarse.** Por ejemplo, las disposiciones de protección de los activos de inversionistas canadienses en México seguirán vigentes, incluso después de la salida de Estados Unidos.

### **CANADÁ Y MÉXICO PUEDEN SOBREVIVIR (E INCLUSO PROSPERAR) CON UN TLCAN ZOMBI**

**A nivel macro, los datos dan a entender que todo este clima de incertidumbre sobre el TLCAN no ha impedido el crecimiento de la inversión en Canadá y México, y es poco probable que tenga un impacto grande en el crecimiento futuro.** A largo plazo, si un periodo prolongado de TLCAN zombi redujera las tasas de crecimiento de la inversión en Canadá y México en un punto porcentual completo, el modelo macroeconómico global de Scotiabank Economics arroja que la tasa de crecimiento anual del PIB real disminuiría en solo 10 puntos base (bps) en Canadá y en 20 bps en México durante los próximos dos años. Más allá de este periodo, el crecimiento de ambos países retomaría su tendencia.

**Si la Casa Blanca tomara medidas para retirar a Estados Unidos del TLCAN, el dólar canadiense y el peso mexicano se ajustarían inmediatamente para aumentar la competitividad de las exportaciones de Canadá y México, mientras que los bancos centrales de ambos países optarían por recortar las tasas de interés para amortiguar el impacto en sus economías.** Y si la Casa Blanca consigue, a uno o dos años del retiro, imponer los aranceles de NMF, el efecto de esta medida sería muy diverso a nivel sectorial:

- Tendría muy poco impacto en las industrias de extracción, donde los aranceles de NMF son por lo general de cero o muy bajos.
- El efecto sería de diferentes magnitudes, pero moderado, en los metales, productos agrícolas no refinados y los sectores minoristas.
- El efecto sería mucho más significativo en el comercio de productos alimentarios, textiles, automóviles y bienes manufacturados, entre otros.

Aun así, a nivel de toda la economía, creemos que Canadá y México terminarían ajustándose. El crecimiento anual del PIB real se reduciría solo en 30 bps en Canadá y en 50 bps en México en los primeros dos años tras la adopción de los aranceles de NMF. En los años siguientes, cabe esperar que el efecto económico general de estos aranceles sea tenue, debido a los porcentajes bajos y el ajuste natural de las economías a la evolución del entorno comercial.

### **ES PROBABLE QUE EL TLCAN SOBREVIVA AL APOCALIPSIS ZOMBI**

Nuestra expectativa fundamental es que el TLCAN sobrevivirá a una fase zombi: tarde o temprano se dará una renegociación y modernización en unos términos que impliquen una victoria tripartita. Sin embargo, es probable que esto tome más tiempo del plazo actual de fines de marzo de 2018. Como resultado, las industrias y sectores que dependen del acuerdo enfrentarán un alto grado de incertidumbre durante la mayor parte del próximo año.

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.