

## **Las repercusiones del acuerdo comercial entre EE.UU. y China para Latinoamérica**

*Análisis elaborado por Jorge García de la Unidad de Inteligencia de Mercados del Departamento de Desarrollo y Promoción Comercial de AGEXPORT.*

Luego de años de disputas, amenazas, y aplicaciones discrecionales de aranceles, las dos mayores economías mundiales acordaron una tregua en la denominada “guerra comercial” para dar paso a mejorar sus relaciones comerciales.

Desde que Donald Trump anunció su candidatura en 2015, China fue el objetivo de ataques por parte del entonces candidato a la presidencia, alegando la relación desigual de comercio con China. Al llegar al poder Trump continuó con los ataques verbales, hasta que en 2018 aplicó la primera ronda de aranceles a productos chinos.

China contrató con aranceles de vuelta, y la relación se volvió lo que en teoría de juegos se denomina “tit-for-tat”, un juego de contrataques constantes entre alzas de aranceles o nuevos productos gravados. Aunque fue fuertemente criticado por su postura, los aranceles de Trump sirvieron como mecanismo de presión para que China aceptara negociar nuevos términos de comercio con Estados Unidos. Con el pasar de los meses la economía china empezó a verse afectada por la disminución de sus exportaciones por los aranceles, lo que terminó de presionarlos para sentarse en la mesa a negociar.

El 15 de enero de 2020, los presidentes de China y EE.UU. firmaron la primera fase del acuerdo comercial dando lugar a una tregua que los mercados mundiales ansiaban. En esta primera fase, que entró en vigor en la segunda semana de febrero, se implicó una reducción de los aranceles de Estados Unidos del 15% al 7.5% a importaciones chinas por un valor de US\$120 mil millones, aunque mantienen otros aranceles como medida de presión para continuar con las negociaciones de cara a la segunda fase del pacto comercial. Por otra parte, China recortará a la mitad los aranceles por un monto de US\$ 75 mil millones.

El acuerdo gira en torno a 7 incisos que responden a distintas solicitudes de Estados Unidos a China:

**1. Propiedad intelectual:** EE.UU. pide mayor protección a la P.I. en China y persecución de piratería, así como persecución al robo de secretos industriales.

**2. Transferencia de tecnología:** EE.UU. pidió acabar con la práctica china de exigir la tecnología de las empresas que querían entrar al mercado chino.

**3.Comercio de productos agrícolas:** EE.UU. pidió mayor compra de sus productos agrícolas, así como reducir barreras no arancelarias (ejemplo: Fitosanitarias).

**4.Servicios financieros:** mayor acceso bilateral de sus empresas financieras a sus respectivos mercados financieros.

**5.Tipo de cambio:** ambos países se comprometen a no devaluar discrecionalmente la moneda en búsqueda de mayor competitividad.

**6.Expansión del comercio:** EE.UU. pidió mayor apertura al comercio con China para nuevos productos, así como el aumento en las compras chinas por un monto total de US\$ 200 mil millones.

**7.Disputas:** el acuerdo establece un mecanismo para dar seguimiento al cumplimiento y qué hacer si alguna de las partes no cumple. Este quizá sea el punto más débil del acuerdo y donde tiene más campo de mejora para la siguiente fase.

Una parte clave del acuerdo es el compromiso comercial de China de adquirir más productos americanos en los próximos 2 años por un monto total de US\$ 200 mil millones más de lo que compraron en 2017. Acá es donde empiezan a surgir las implicaciones económicas para Latinoamérica del acuerdo comercial.

China esta obligada únicamente a comprar más productos a Estados Unidos, no a comprar más productos en el extranjero. Una forma fácil de cumplir este acuerdo es dejar de comprar a otros proveedores y comprarle a Estados Unidos, y es probable que la parte que salga perdiendo sea Latinoamérica.

China empezó a jugar un rol importante en Latinoamérica en la última década, y lo reforzó con la guerra comercial. Al aplicar aranceles a productos como la soya estadounidense, los chinos buscaron nuevos proveedores y encontraron que esta es una región ansiosa por venderles. China, entonces, se volvió el segundo socio comercial más importante para la región, solo después de Estados Unidos. En países como Chile y Perú es el principal socio comercial.

Dada la dependencia de Sudamérica tiene de China, el acuerdo comercial implicaría una disminución importante en sus exportaciones de “commodities”, principalmente agrícolas. Esto podría afectar el flujo de divisas a esos países y agregar volatilidad a sus monedas, lo que a su vez podría impactar en el precio de otros “commodities” que Guatemala exporta.

Otro impacto para Guatemala podría ser la introducción de nuevos competidores para sus productos de exportación. Estados Unidos es el principal destino de

exportación de la mayoría de “commodities” agrícolas como banano o café, así como de productos textiles. La reducción de aranceles a productos chinos podría generar nuevos competidores en la industria agrícola, acuícola y de manufacturas.

Aunque finalmente todo depende del cumplimiento del acuerdo, pues en caso llegase a fallar China, Estados Unidos no dudaría en volver a aplicar aranceles para enforzar el posterior cumplimiento, y en un panorama donde China está en aprietos por la desaceleración de su crecimiento y el brote de Coronavirus, es un riesgo que podría materializarse.

**Ciudad de Guatemala, 2 de marzo de 2020**