

Trump: La “incertidumbre” como estado de ánimo.

Desde el pasado 20 de enero de 2017, el término “incertidumbre” ha sido el más utilizado tanto por los analistas en materia económica y medios especializados como por los medios generalistas. En los medios jurídicos incertidumbre y “expectación” se mezclan en un cóctel que tiene en vilo a medio mundo por las repercusiones globales que una u otra política, una otra modificación legal pueden suponer para el mundo de los negocios, del comercio internacional o de la inversión extranjera, por citar algunos ejemplos.

Los analistas económicos se debaten entre los efectos inmediatos de la nueva política proteccionista del “*America First*” que los mercados bursátiles recibieron y mantienen con alzas históricas, la viabilidad de una versión 2.0 de las denominadas “*Reaganomics*” implantadas por Ronald Reagan en la recesión de los 80’s y la realidad de un mundo totalmente globalizado (con una China al acecho dispuesta a liderar un nuevo orden económico mundial), mientras el Presidente mantiene una desenfrenada actividad legislativa a través de órdenes ejecutivas (*Executive Orders*) de lo más variopinto.

En la medida que todo comportamiento humano, económico o político tiene una traslación normativa directa, son muchas las preguntas que los operadores económicos se hacen mientras esperan la materialización apresurada de las medidas ya anunciadas por el Trump candidato como el “*200 Day Plan*”, el “*7 Point Plan to Rebuild the American Economy and Fighting for Free Trade*” o la propuesta estrella, el “*5-Part Tax Plan*” que el ahora 45º Presidente, Donald J. Trump y su administración, debe implementar.

En este entorno, ¿cuál será el destino del *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), de la participación americana en la Organización Mundial del Comercio (WTO), el *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), el Acuerdo Climático de París o del Acuerdo Nuclear con Irán (*Iran Nuclear Deal*)?; o ¿en qué áreas vamos a ver modificaciones legislativas con alcance a operadores, exportadores o empresas con negocios en los Estados Unidos? Estas son algunas de las cuestiones que mayor incertidumbre generan.

Veamos. En los Estados Unidos, no todos los acuerdos internacionales son iguales, existen variedades según su forma de implementarlos; existen (i) tratados y acuerdos (bilaterales o multilaterales); (ii) “*Congressional Executive Agreements*” representados por acuerdos y tratados que se trasponen como normativa doméstica (NAFTA o el WTO, por ejemplo); (iii) “*Executive Agreements*” como el Acuerdo Climático de París; o los denominados “*Framework Agreements*” que son compromisos políticos y no acuerdos vinculantes como, por ejemplo, el Acuerdo Nuclear con Irán. La capacidad del Presidente de decidir la salida de acuerdos internacionales no es absoluta y en el caso de los *Congressional Executive Agreements*, sus órdenes ejecutivas deben estar en línea con el denominado “*Congressional intent*” o su decisión puede ser cuestionada antes los tribunales o en las cámaras. En otros casos, se requiere el informe favorable del Senado y en otros la decisión del Presidente es final y tiene rango de ley.

En previsión de un eventual vendaval judicial, la administración Trump quiere asegurar cuanto antes la designa del puesto vacante en el Tribunal Supremo, que será uno de los estamentos clave para dirimir asuntos de este calado. Hay que recordar que el Presidente no es solo Presidente y Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas sino también el “*Chief Diplomat*” de los Estados Unidos por lo que sus decisiones pueden desembocar en batallas judiciales o conflictos políticos en aquellos casos en los que el Partido Republicano no una filas con el Presidente o pueda entenderse que alguna de sus órdenes ejecutivas van en contra del mandato constitucional o la voluntad del Congreso.

Así las cosas y a esta fecha, es más probable que NAFTA se renegocie que se salga de él. Que el rol norteamericano en el WTO siga como está, en la medida que, entre otras ventajas, sirve de plataforma para denunciar prácticas del gobierno chino que, según la administración norteamericana, pueden considerarse lesivas para sus intereses. Solo se consideraría su abandono si el marco tarifario estándar del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) y GATTS (Servicios) pusiera en tela de juicio la nueva política de comercio internacional auspiciada por Trump. Por su parte, el TTIP tiene casi nulas posibilidades de ver la luz, en la medida que los intereses norteamericanos y los de algunos países de la Unión Europea coinciden en su no conveniencia. Por último y al tratarse de un acuerdo político, la administración Trump podría inmediata y unilateralmente volver a las sanciones previas al Acuerdo Nuclear con Irán, renegociar sus términos o, lo que es más probable, vigilar su cumplimiento con mayor intensidad y retocarlo ligeramente sin impedir el acceso absoluto de las empresas norteamericanas a un mercado como el iraní, en favor de la Unión Europea, Rusia o China.

En el terreno de las modificaciones legislativas, se ha calculado que van a modificarse (*Amend & Repeal* o a través de *Reform Bills*) alrededor de 600 normas en materias como tributación, infraestructuras, banca, inmigración, comercio, telecomunicaciones, privacidad, ciberseguridad, energía, aviación, repatriación de beneficios e inversiones de capital, competencia, protección de inversiones, e incluso, se espera una reforma en materia procesal.

No es posible hacer un análisis pormenorizado de toda la normativa afectada, pero sí pueden detectarse algunos patrones de navegación comunes tales como: (i) una profunda agenda desregulatoria y de relajación de las obligaciones de cumplimiento normativo (*compliance*) que afectaría a legislación bancaria como la famosa *Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, la *Volcker Rule* o supondría una nueva versión de la *Glass–Steagall Act* que obligaría a los bancos a separar más sus negocios de banca comercial y banca de inversión; (ii) una menor agresividad en el escrutinio de las autoridades en materia de control de concentraciones (*Hart–Scott–Rodino Antitrust Improvements Act*) favoreciendo fusiones y la concentración de compañías en el mercado interior norteamericano; y (iii) un mayor escrutinio de las inversiones extranjeras en Estados Unidos a través de la dotación de mayor poder y recursos al *Committee on Foreign Investment in the United States* (CIFIUS) encargado de revisar las implicaciones para la seguridad nacional de los Estados Unidos de inversiones u operaciones por parte de inversores en determinados sectores como las infraestructuras, la salud pública, las telecomunicaciones, la tecnología o los suministros, entre otros. El verdadero cambio de rumbo deberá manifestarse con la reforma tributaria, la nueva política de estímulos fiscales y las políticas de tarifas al comercio internacional (medidas como el “*Destination Based Tax*”, un sistema impositivo que favorecería las ganancias percibidas de exportaciones desde los USA y penalizaría las importaciones al país) que obligará a empresas e inversores a revisar sus

estructuras de “*Supply Chain*”, su localización y fuentes de producción de ganancias y, muy probablemente, obligue a visitar las estructuras fiscales de las multinacionales con operaciones fuera del país.

Mayor incertidumbre es difícil de imaginar. Y, sin darnos cuenta, cuando el rumbo empiece a estar fijado nos toparemos con las *Mid-term elections* de 5 de noviembre de 2019, en las que se renovarán Congreso y más de un tercio del Senado.

Ferran Escayola es socio de Garrigues y co-Director del US Desk de la Firma.