

Flash Note: Mercados en guardia. Debemos digerir no ya si habrá tensión comercial, sino su magnitud.

Hoy, miércoles 2 de abril de 2025, Estados Unidos impondrá una nueva serie de aranceles comerciales, dirigidos tanto a adversarios como a aliados. El presidente estadounidense, Donald Trump, presenta esta medida como una suerte de panacea destinada a permitir que el país recupere los beneficios comerciales que, a su juicio, han sido obtenidos de forma indebida por otras economías.

Esperábamos ayer que la administración Trump realizase algún anuncio relativo a las medidas arancelarias que había venido incorporando en la agenda. Esperábamos algún tipo de comunicación fruto de las intensas negociaciones — muchas de ellas llevadas a cabo de forma discreta—. Diversos bloques económicos (Unión Europea, China, Canadá & México, etc.) se han movilizado para negociar, buscando evitar una escalada de tarifas que pudiera dañar la economía global, pero no se emitió declaración alguna.

Nuestra expectativa de que pudiera evitarse un despliegue abrupto y generalizado de los nuevos aranceles, así como la posibilidad de eludir un enfrentamiento comercial de gran escala, encontraba fundamento en el curso de las negociaciones en marcha y en diversas informaciones procedentes de fuentes oficiales y periodísticas. Esta percepción fue confirmada recientemente por *The Economist* en su artículo titulado “As tariff clock counts down, Trump is still up for 'a good negotiation'”, publicado en la jornada de ayer, en el que se destacaba la disposición aún latente del presidente Trump a alcanzar un acuerdo negociado. Incluso durante la presente semana, se hicieron públicas filtraciones provenientes de círculos cercanos a la administración, según las cuales “la Casa Blanca no había alcanzado aún una decisión definitiva respecto a su política arancelaria”.

Negociaciones Estados Unidos – UE

La Unión Europea ha manifestado su preferencia por una solución negociada, aunque se prepara para represalias. La propia presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, indicó “entender las quejas de EE.UU.” sobre desventajas en las reglas comerciales, pero recalcó que los aranceles de Trump perjudicarán a todos. En días recientes hubo esfuerzos de última hora, con el vicepresidente de la Comisión, Maroš Šefčovič (encargado de Comercio), viajando a Washington para negociar, pero fue informado al llegar que Trump había ordenado “no entablar negociaciones sobre aranceles” antes del 2 de abril. En otras palabras, la administración estadounidense pospuso cualquier diálogo hasta después de anunciar sus medidas. Ante esto, la UE se prepara para responder. Bruselas ha marcado el 13 de abril como “Día de la Represalia” europea, fecha en que entrarían en vigor contraaranceles amplios. Aun así, permanece abierta al diálogo: “Nuestro objetivo es negociar”, dijo von der Leyen ayer mismo.

Negociaciones Estados Unidos - China

La relación comercial entre EE.UU. y China atraviesa una nueva fase de tensión sin diálogo directo en los últimos días. La administración Trump completó una revisión del cumplimiento chino del acuerdo comercial de “Fase Uno” de 2020, concluyendo que China “no alcanzó las metas de compra acordadas” y que está en un grado de cumplimiento de solo el ~63% de los objetivos acordados. Funcionarios de EE.UU. sugieren que Trump usará esta revisión como arma de presión para exigir concesiones, e incluso se evalúa revocar el estatus comercial normal de China (lo que equivaldría a un arancel del 30% adicional, al 20% impuesto en lo que va de año). Va tomando forma la idea primigenia de que el objetivo final de Washington es alcanzar un arancel genérico del 60% para todos los productos chinos.

Pekín reaccionó a los primeros incrementos arancelarios y anunció aranceles de represalia del 10% al 15% sobre importaciones agrícolas y ganaderas (para golpear al votante de Trump). Además, amplió controles de exportación contra empresas estadounidenses de defensa y añadió varias compañías de EE.UU. a su lista negra de entidades no confiables.

Posturas: Actualmente no hay negociaciones comerciales activas entre Washington y Pekín – en cambio hay un intercambio de golpe por golpe. Trump está dispuesto a intensificar la presión (incluso con la posibilidad de quitar a China privilegios comerciales obtenidos hace décadas)

Estados Unidos – México & Canadá

Las negociaciones en estos días dieron un primer fruto. Hubo un periodo de gracia en el que no se gravaron con 25% los bienes de México y Canadá, y de igual forma los automóviles y autopartes provenientes de estos países y que cumplan el acuerdo T-MEC estarán exentos del arancel del 25%. Otros productos canadienses, como fertilizantes de potasa y energéticos, sí tendrán un arancel, pero será menor (del 10%). Un resumen de la situación en este bloque sería que el conflicto comercial en Norteamérica está parcialmente contenido por ahora, pero sujeto a tensiones latentes. Las décadas de integración económica hacen costosa la guerra arancelaria para estos tres países. Eso es una ventaja.

Situación al día de hoy. ¿Qué esperar?

1. **Aranceles y contraaranceles inmediatos:** Tras el fracaso de las negociaciones, Trump sigue adelante con sus planes arancelarios y el resto de los bloques ultiman medidas de respuesta equivalentes. Pareciera (a partir de nuestras informaciones) que se estarían considerando un sistema arancelario mixto, entre un conjunto de tasas fijas para cada país, o un plan recíproco más personalizado. Pero en general, los países verán sus productos sujetos a nuevos gravámenes del 10% al del 20%.

2. **Urge comprender la naturaleza y el carácter de las contrapartes negociadoras. Si no, cualquier negociación futura está condenada al fracaso.** Tengo la impresión de que dichas negociaciones han sido “muy mal llevadas”. Y lo fundamento en que las negociaciones entre los líderes políticos tradicionales (Europeos) y los nuevos líderes empresariales (norteamericanos) parece revelar una incomprensión profunda y mutua. ¿Por qué? Por dos sencillas razones:
 - El (líder) empresario adopta un enfoque conocido como “posicional” caracterizado por puntos de partida fuertes (hard opening positions) y una estrategia de hechos consumados (tomando decisiones unilaterales iniciales para desplazar el punto de anclaje a su favor). Se mueve únicamente por una lógica transaccional: negocia para maximizar valor (el valor de su empresa). Ello se debe a su enfoque resultado-beneficio. Por último, no hay que olvidar que ha desarrollado la voluntad de asumir altos niveles de riesgo.
 - El (líder) político, en cambio, tiene un enfoque en donde hay mayor atención al proceso (y no tanto al resultado o la resolución rápida de un desequilibrio. Mucho menos a la urgencia). El político no negocia únicamente con su contraparte directa, sino también con la opinión pública.
3. El único **aspecto favorable** es que por fin se revelarán los detalles de la nueva política arancelaria, denominada “Día de la Liberación”, y con ello dejaremos atrás mucha incertidumbre (aunque nos enfrentaremos a la nueva incertidumbre de los efectos posibles).
4. **Van con todo, de salida:** El secretario del Tesoro, Scott Bessent, informó que los aranceles serían un límite máximo, “reflejarán los niveles máximos a los que se llegarían”. Eso es malo y bueno al mismo tiempo. Significa que, de salida, van con todo, y que no hay intención de aumentarlos después. Otra cosa es que si la UE responde, y vuelve a situar el arancel promedio simple (o ajustado por comercio), los EE.UU respondan con nuevos aranceles. Habrá que ser sumamente cuidadosos aquí ante el riesgo de una dinámica extendida de “golpe y contragolpe”
5. **La verdadera negociación empieza a partir de mañana:** Bessent insinuó que los países podrían tomar sus decisiones a posterior para poder reducirlos. En este mismo sentido, ayer martes la secretaria de prensa de la Casa Blanca, Karoline Leavitt, afirmó que los aranceles entrarían en vigor de inmediato, pero que Trump estaba abierto a una negociación posterior.

Nuestro equipo de economistas por países analizará con detenimiento qué implicaciones puede tener todo esto para la situación macroeconómica global, para regiones específicas y, por supuesto, para los mercados. Les mantendremos informados.

Cordiales saludos.

Alex Fuste
Chief Global Economist
ANDBANK