

Alex Fusté
Chief Global Economist Andbank

Diario de la ruta arancelaria de la administración Trump

Informe N.º 16 del 14 de febrero de 2025

En el día de ayer, 13 de febrero de 2025, el presidente **Donald Trump** no anunció nuevas medidas arancelarias, pero sí firmó la orden ejecutiva para implementar los aranceles recíprocos anunciados durante esta semana. El objetivo, según el presidente, es equilibrar las condiciones comerciales.

Tres aspectos relevantes (y que ha pasado desapercibido) de este memorando (orden ejecutiva) firmado ayer por Trump:

1. La reciprocidad abarca, por supuesto, a nivel del arancel que imponen países terceros.
2. La reciprocidad va más allá y abordaría también los impuestos al valor agregado (IVA). Regiones como Europa aplican un IVA muy elevado a productos norteamericanos y el equipo de Trump considera eso como un obstáculo para su comercialización. La administración Trump pretende igualar la balanza en este campo también.
3. Manipulación cambiaria: El memorando firmado por el presidente Trump considera la manipulación cambiaria (depreciación de terceras monedas) como un obstáculo para la comercialización justa de productos norteamericanos, y pretende poner el focus en este aspecto y responder con “aranceles no monetarios” adicionales a los productos de las naciones que devalúan si es necesario.

¿Cuándo se va desarrollar todo esto?

El secretario de Comercio, Howard Lutnick, y el representante de Comercio de EE.UU., Jamieson Greer, han sido designados para desarrollar el esquema de todas estas tarifas, las cuales se espera que sean complejas. Es un desafío complejo, ya que una igualación lineal de aranceles por producto resultaría perjudicial para EE.UU. Por ejemplo, Colombia aplica un arancel elevado al café importado de países como Brasil o EE.UU. Si Washington replicara esa medida sobre el café colombiano, afectaría directamente al consumidor estadounidense, dado que EE.UU. produce muy poco café. Así, si la administración Trump busca evitar un impacto negativo en el bolsillo de los ciudadanos, deberá abordar este asunto con cautela.

Los más afectados

En la orden ejecutiva firmado por Trump, acerca de buscar la reciprocidad arancelaria, aún no se han anunciado aranceles específicos, pero funcionarios estadounidenses ya han señala ejemplos de aranceles extranjeros a determinados productos y que son claramente superiores

a los aranceles impuestos pro EE.UU, como: 10% que la UE impone sobre automóviles importados (EE.UU tiene un 2.5% de arancel para los coches Europeos), o 100% de India sobre motocicletas, en comparación con tasas más bajas en EE.UU. ¿Debo esperar pues un aumento del 2.5% al 10% en el arancel americano a los coches europeos? Muy probablemente, sí. A no ser que la UE reconozca que, en general, impone un nivel de aranceles ajustados por comercio considerablemente mayor que los EE.UU. Cuestión de voluntad.

Los críticos, por supuesto, advierten que esta estrategia aumentará la inflación. Ya observamos la reacción de algunos sectores relevantes, como el de las aseguradoras, que ante la inminente subida en el precio de algunos componentes de repuestos, y la previsible subida en el coste de las reparaciones de autos, están ya aplicando un aumento en las primas de las pólizas nuevas.

Mercados

Esto, por supuesto, no sentará bien a los mercados financieros. Por un lado, la situación actual parece poner un punto y a parte en el ciclo esperado de bajadas de la Fed. Por otro lado, el mercado venía cotizando bajo el supuesto de perfección, algo peligroso cuando aparece un driver que pone en duda esa perfección. No cabe duda que el contexto se está enrareciendo por momentos y se está alejando rápidamente de esa idea de perfección. Va a ser difícil ver al mercado retomando la senda alcista, a menos que las grandes regiones desarrolladas (UE, Japón, EE.UU) se sienten para abordar un acuerdo amplio sobre la espinosa cuestión de la disparidad en los esquemas arancelarios. Hay espacio para la negociación, y eso me hace ser optimista. Al fin y al cabo, es mejor una decisión imperfecta pero económicamente racional que una elección emocional que agrave los costos. (La reflexión no es mía. Es de Milton Friedman).

El contexto continuará siendo objeto de análisis y seguimiento por nuestra parte.

Cordiales saludos,

Alex Fusté