Flash Note: Señales mixtas en la crisis arancelaria: Intercambio de golpes con destellos de voluntad negociadora

Actualización sobre los últimos desarrollos en la crisis arancelaria

1. EE. UU. impone un arancel del 245 % a productos chinos: Según un comunicado de la Casa Blanca, los aranceles estadounidenses sobre importaciones chinas alcanzan ya el 245 %, como respuesta a las medidas retaliatorias de Pekín (quien durante el día de ayer indicó a las aerolíneas chinas que no acepten más entregas de aviones Boeing). En estos momentos, 10 aviones Boeing del modelo 737 MAX se estaban preparando para incorporarse a las flotas de aerolíneas chinas. La decisión china supone un duro golpe para Boeing, que en los meses de enero y febrero de este año superó a Airbus, su competidor europeo, en la entrega de nuevos aviones comerciales. Y es que en el primer trimestre completó 130 envíos --(47 más en comparación al mismo periodo del año anterior). Un portavoz del Ministerio de Asuntos Exteriores chino afirmó que la guerra arancelaria fue iniciada por EE. UU. y que las contramedidas chinas buscan proteger sus derechos legítimos. Reiteró que no hay ganadores en una guerra comercial, que China no desea este tipo de conflictos, pero que tampoco teme responder.
2. **Algunas señales apuntan a una incipiente voluntad de dejar atrás la fase de confrontación e iniciar un camino negociador que abra la puerta a un desenlace distinto:**
 - a. China ha nombrado un nuevo negociador comercial en medio del aumento de tensiones comerciales con EE. UU.. Pekín ha sustituido al veterano zar del comercio Wang Shouwen por el embajador ante la OMC, Li Chenggang. El encargado de las negociaciones por parte de China hasta ahora, Wang, era considerado un duro negociador con posturas muy rígidas e intensas, llegando incluso a enfrentarse con funcionarios estadounidenses en reuniones anteriores. En este punto, no puedo más que especular al respecto de este movimiento, pero, a la luz de todo lo leído y discutido con fuentes (del Conference Board's China Center), creo que esta decisión refleja la intención de Pekín de desbloquear el estancamiento actual en las negociaciones con Washington. Lo que me han dicho hoy es que, podría ser que, en opinión de los altos líderes chinos, dada la escalada de tensiones, necesiten que alguien más flexible que rompa el impasse en el que se encuentran ambos países y finalmente comiencen a negociar. Así que el cambio podría verse como un intento de alcanzar algunos frutos en las negociaciones.
 - b. Por su parte, Washington declaró ayer martes que Trump estaba dispuesto a llegar a un acuerdo comercial con China, pero que Pekín debería dar el primer paso, insistiendo en que China necesitaba «nuestro dinero».

Desde la modestia del análisis, una breve reflexión personal.

Los últimos movimientos de ambas potencias sugieren que no asistimos aún al desenlace de esta pugna, sino apenas a un nuevo capítulo de una rivalidad estructural. Los aranceles y los vetos tecnológicos revelan que estamos lejos de una desescalada, y más bien transitando una etapa de recomposición estratégica de posiciones. Una cosa tengo clara: la lucha no es solo por el déficit comercial, sino por la arquitectura del orden económico global en los tiempos venideros. Un pulso geopolítico que ha de definir el lugar que cada potencia reclama. Tan sencillo en apariencia, tan profundo en implicaciones.

¿Qué espero? Espero y confío en que la diplomacia acabe por imponerse. Me parece oportuno en este punto evocar una idea que Henry Kissinger no solo formulaba, sino que aplicaba con maestría: que el arte de la diplomacia no reside en evitar las tensiones, sino en saber gestionarlas. Algunos, acertadamente, dirán que la diplomacia ha desaparecido. Les respondo que, a pesar de lo observado hasta ahora, me declaro moderadamente optimista porque intuyo —y casi diría que percibo con claridad— que ambas partes han comprendido ya que la estabilidad no se alcanza a base de golpes, sino a través del delicado equilibrio entre firmeza y concesión. Y sí, el problema es que la delicadeza escasea hoy en la política internacional. Aun así, confío —y al mismo tiempo estimo— que más pronto que tarde, ambas potencias encontrarán un punto en el que la firmeza comience a ceder espacio a las concesiones. Mientras tanto, los inversores deberemos convivir aún durante algún tiempo con la incomodidad de esta tensión comercial y, pero aún, con las especulaciones sobre sus posibles impactos negativos en los precios de los activos financieros. Pero llegará el momento **más pronto que tarde**, en que los efectos reales de esta escalada se harán visibles, y será precisamente ese sufrimiento económico el que fuerce un giro político hacia la negociación. Cuando eso ocurra, los temores se dispararán rápidamente, y los mercados —como tantas veces antes— anticiparán el cambio de rumbo. Más pronto que tarde.

Cordiales saludos,

Alex Fuste
Chief Global Economist
ANDBANK