

Víctor Peiro. *Director General de Análisis*

Más allá del efecto concreto que puedan tener los aranceles que Trump quiere imponer al acero y al aluminio (que se unen a los anunciados impuestos sobre lavadoras y placas solares importadas a EEUU), el mercado ha reaccionado negativamente a la posibilidad de que se acelere una guerra comercial que de una u otra forma lleva mucho tiempo latente. Por el momento son medidas limitadas pero hay que vigilar la evolución de las represalias

El impacto real de una tasa sobre las importaciones del acero (25%) y del aluminio (10%) es limitado ya que EEUU sólo importa un tercio de su consumo de acero y aluminio. Y sobre todo es una medida que, aunque en teoría está encaminada principalmente contra China, hará más daño a otros países que al gigante asiático. De ese tercio del acero que EEUU importa, únicamente un 2% proviene de China y al mismo tiempo supone menos de un 0,5% de la producción del país asiático, que realmente sólo exporta alrededor de un 15% de su producción. **Para China son más importantes los mercados de países asiáticos vecinos.**

El problema es que **entre los principales exportadores de acero a EEUU están importantes socios estratégicos para EEUU** como Brasil (13%), Corea del Sur (10%), Japón (5%) y Alemania (4%). Es verdad que tanto México con el 9% como Canadá con el 16% de las importaciones han sido dejadas de lado por el momento, pero no se puede saber si en algún momento también puedan verse afectadas. No es de extrañar las palabras de Draghi el jueves pasado, cuando mencionó que **si países “amigos” imponen ese tipo de penalizaciones, ¿para que se necesitan enemigos?**

La imposición de medidas protectoras de algunas industrias americanas fue una de las promesas que Trump realizó en la campaña electoral y por ello no deben sorprender a nadie. Pero son medidas que pueden beneficiar a pequeños nichos de la economía y, sin embargo, perjudicar a grandes industrias y extender sus efectos negativos al total de la economía. **Los fabricantes de coches, los de bebidas y otros sectores ya han empezado a protestar y a hacer lobby para que los aranceles anunciados no se implementen o se suavicen.**

En general, la industria manufacturera verá incrementar sus costes. Pero más allá de los perjudicados directos hay otros daños colaterales que hay que tener en cuenta. Medidas

similares en otras administraciones tuvieron impactos netos negativos en el empleo. Además, **los consumidores verán incrementados los precios de algunos bienes como coches o latas de bebidas.**

La mayor inflación llegaría en un momento de buena bonanza económica y podría acelerar la subida de tipos por parte de la Fed. Todos estos impactos indirectos son difíciles de cuantificar a priori, pero son sin duda negativos. Y todos ellos tendrían lugar incluso sin entrar en una “guerra total proteccionista”. Si se quedan en medidas puntuales y las respuestas son también muy específicas (parece que comprarse una Harley Davidson, unos vaqueros Levi Strauss o tomarse una copa de Jack Daniel’s puede ser en breve más caro), el impacto en la economía puede ser irrelevante (en Europa se venderán más BMW, Lui Jo y se tomará más brandy). Pero **si el proteccionismo toma fuerza, la economía Global si se puede ver afectada.**

Según la Organización Mundial del Comercio, el riesgo de que el conflicto escale de alcance es real

En un Mundo ya globalizado, con canales comerciales innumerables y con costes asequibles de transporte, las medidas proteccionistas son ineficientes. Si las exportaciones japonesas a EEUU no pueden entrar, la competencia en otros mercados como el europeo u otros países asiáticos aumentará y se bajarán precios para poder colocar los excedentes que antes iban a EEUU. La industria que utiliza esos componentes se verá beneficiada fuera de EEUU y los productos como coches serán más interesantes de fabricar en esos mercados que en el americano. **Al final, la mejor forma y la única a largo plazo de proteger a una industria es aumentar su eficiencia, con menores costes, mejores infraestructuras o mejor tecnología o procesos.**

Lo que está claro es que una vez más Trump ha hecho honor a su apellido y ha avisado a bombo y platillo de la posibilidad de extender aranceles generalizados a todo el mundo, en lugar de revisar las relaciones comerciales en una negociación seria. **La pregunta es si estos movimientos son sólo una forma de reforzar o endurecer la postura de salida para negociaciones posteriores, como por ejemplo las que están en marcha sobre el tratado NAFTA.** Ya hemos visto descensos en fabricantes de acero asiáticos y en fabricantes de coches o aviones en EEUU. Por el momento toca esperar a ver el alcance de la medida pero está claro que **fabricantes eficientes de acero en EEUU como Acerinox o acereras bien diversificadas geográficamente como Arcelor podrán beneficiarse a corto plazo.**

Síguenos: