

Economía Global

# Los costes del proteccionismo de Trump

El País (España)

Miguel Jiménez González-Anleo

27 agosto 2018

Los daños potenciales de una política comercial proteccionista de la administración americana son significativos, pero difíciles de evaluar, y por varios motivos. En primer lugar, porque, como en otros temas, la política comercial norteamericana ha sido errática, y no es fácil adivinar sus intenciones ni el curso que seguirán las negociaciones futuras. Además, el impacto directo que tienen las medidas sobre el PIB depende mucho de cómo reaccionen los agentes económicos a unos mayores aranceles (una mezcla variable de mayores precios, reducción de la oferta, sustitución por importaciones alternativas o por producción propia, ruptura de las cadenas globales de producción..., factores que son distintos en cada sector y difíciles de estimar). Por otro lado, una guerra comercial lo suficientemente intensa puede llevar a una disminución de la confianza de los agentes, una reducción de la inversión y un deterioro de las condiciones financieras globales que magnifican los impactos directos.

La breve historia del proteccionismo de Trump ha sido agitada. En el primer año de su mandato, EE.UU. se centró en la renegociación del NAFTA, de momento congelada. En su segundo año, el presidente americano ha focalizado esfuerzos sobre todo en medidas y amenazas contra China, que han ido in crescendo (excepto durante un breve volantazo en el mes de mayo) hasta llegar a amenazar con extenderlas a todas las importaciones venidas del gigante asiático. Frente a Europa, y tras la aprobación de aranceles globales a las exportaciones de acero y aluminio, EE.UU. empezó a analizar la subida de aranceles a la importación de automóviles, aunque la iniciativa se ha frenado temporalmente tras el acuerdo entre Trump y Juncker, bendecido con un sonoro beso. Y es que, ambas economías comparten el interés en defender los derechos de propiedad intelectual o la no discriminación de empresas extranjeras frente a China, pero los motivos del proteccionismo Trump van más allá, y no siempre responden a una estricta racionalidad económica.

Nuestras estimaciones apuntan a que una guerra comercial que incluya los aranceles ya aprobados, los planeados China por 200 mil millones y los proyectados para el sector del automóvil pueden reducir el PIB global en 0,5 puntos por debajo de su tendencia, bajo ciertas condiciones (respuesta equivalente por los países afectados, poca capacidad en EE.UU. para sustituir la caída de importaciones, efectos indirectos a través de cadenas globales de valor y un cierto efecto negativo en la confianza y en los mercados financieros). No es un impacto despreciable, ni tampoco parece una debacle. De hecho, es similar a un escenario estimado por el FMI en primavera. Pero no cabría descartar que, ante una guerra comercial abierta, los efectos sobre la confianza y los ajustes dinámicos a nivel global a largo plazo se traduzcan en una caída del PIB mucho mayor.

## AVISO LEGAL

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.

### INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio La Vela – 4ª y 5ª planta. 28050 Madrid (España). Tel.:+34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax:+34 91 374 30 25 - [bbvaresearch@bbva.com](mailto:bbvaresearch@bbva.com) [www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com)