



Un sector a la expectativa

El sector automovilístico español está temblando. Donald Trump ha amenazado con imponer un arancel del 25% a los vehículos fabricados en Europa y exportados a Estados Unidos. El país norteamericano recibió en 2017 36.764 coches españoles. Aunque sólo representan el 1,5% del total de ventas de vehículos al extranjero, el valor de las mismo es de alrededor a los 600 millones de euros, cifra que se vería gravada por el mencionado arancel del 25%. De momento, afirman, «el arancel a los turismos españoles exportados hacia EEUU es de un 2,5%», afirman desde la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (Anfac). La industria del automóvil representa el 10% del Producto Interior Bruto de España, es la octava más productora en todo el mundo y, además, el 19% del conjunto de las exportaciones del país. Por ello, informan de que «el incremento de las políticas proteccionistas por parte del gobierno de EEUU, o de cualquier otro país, no sería una buena noticia para nuestro sector», concluyen desde Anfac.

La guerra en la que nadie gana

Sun Tzu fue un militar de la antigua China hoy recordado como el autor de «El arte de la guerra», el tratado de estrategia más influyente de la historia. En él, Sun Tzu advierte que el buen general nunca empieza una guerra que no pueda ganar. Las guerras comerciales no las gana nadie; todo el mundo pierde con ellas.

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, está a punto de iniciar una guerra comercial con China, por un lado, y con la Unión Europea, por otro, bajo la divisa de «America First». El primer paso ha sido la imposición de un arancel sobre el acero y el aluminio, que puede venir seguido de medidas específicas contra productos europeos y chinos. ¿Qué va a ganar con ello? Menos de lo que cree, porque China y la UE van a responder de la misma manera. China ya apunta hacia bienes tan sensi-

bles para el electorado de Trump como la soja, los aviones, la electrónica y los semiconductores, mientras que la UE señala hacia las motos Harley Davidson o el bourbon de Kentucky, así como a la industria cosmética, que tiene en Europa a su primer cliente. Como es lógico, estas medidas destruirían empleos en Estados

Unidos, más de los que pudiera crear el proteccionismo de Trump.

El asunto tiene, además, una segunda derivada laboral. La producción de acero y aluminio en EEUU, con salarios estadounidenses, va a suponer un aumento de costes para industrias tan importantes como la aeronáutica y el automóvil,

por poner dos ejemplos. Si estos sectores suben sus precios para adaptarse a ello, perderán ventas y tendrán que reducir plantilla. Pero si quieren mantener la competitividad, tendrán que sustituir a

personas por robots y sistemas de inteligencia artificial, lo que implica más destrucción de puestos de trabajo. Y eso es un problema añadido si Trump pretende evitarlo mediante la imposición de más aranceles.

Para la UE, las cosas tampoco van a resultar fáciles. Las medidas de Trump costarán puestos de trabajo. Además, si el cierre del mercado estadounidense provoca un exceso de oferta de acero y aluminio en los mercados mundiales, la UE puede verse obligada a adoptar medidas proteccionistas para salvar sus sectores frente a las importaciones de países que no quieran reducir su exceso de capacidad de producción. Pero Europa puede defenderse de Trump, buscando acuerdos comerciales con China que, de alguna manera, compensen, al menos parcialmente, las consecuencias adversas del proteccionismo americano. Y Trump nunca ha contado con la posible formación de un frente sino-europeo.

**EMILIO J. GONZÁLEZ**Profesor de Economía en la
Universidad Pontificia Comillas
ICAI-ICADE