LITORALPRESS

Fecha: 19-06-2024
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: América Latina es víctima del contagio proteccionista

Pág. : 24
Cm2: 655,3
VPE: $ 5.806.252

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

© THE FINANCIAL TIMES LIMITED 2024. ALL RIGHTS RESERVED

BLOOMBERG

América Latina es víctima del contagio proteccionista

■ Las "guerras del acero" con China muestran lo difícil que es contener los aranceles globales. Una vez iniciado, el proteccionismo es difícil de gestionar.

POR MÓNICA DE BOLLÉ

Estados Unidos y Europa se han vuelto cada vez más impacientes con la sobreproducción de acero de China y su hábito de *dumping* de bienes a precios baratos en los mercados extranjeros. Los presidentes Donald Trump y Joe Biden han impuesto tantos aranceles al acero chino que casi ninguno ingresa a Estados Unidos en estos días. Europa tiene aranceles sobre 20 grados diferentes de acero chino.

Pero estas disputas tan publicitadas entre China y sus dos mayores socios comerciales han llevado a una tendencia preocupante en otros lugares. Las medidas proteccionistas, por muy bien intencionadas que sean, son difíciles de detener una vez que comienzan. Un contagio proteccionista que pasó desapercibido se está extendiendo ahora a otras partes del mundo, especialmente a América Latina.

En abril, México, Chile y Brasil anunciaron nuevos aranceles a las importaciones de acero, citando una afluencia sin precedentes de productos de acero baratos que amenazaba a las empresas siderúrgicas locales.

Las autoridades colombianas han dicho que tienen la intención de hacer lo mismo, aunque no se han hecho anuncios formales. Aunque Brasil y México no mencionaron específicamente a China, Chile ha criticado los precios de los productores de acero chinos.

¿Cómo llegó la situación a este punto? Las barreras comerciales impuestas por Trump y Biden han cerrado de hecho las exportaciones de acero chino desde los mercados estadounidenses. Como resultado, el exceso de acero producido por China se ha desviado a otros mercados del mundo. América Latina, objetivo de esas exportaciones, también produce y utiliza acero en abundancia.

Los aranceles al acero mexicano y chileno ya están vigentes. Los aranceles de México cubren una variedad de bienes además de productos de acero, todos originarios de países con los que no tiene acuerdos de libre comercio preexistentes. Las medidas chilenas y brasileñas se limitan, por ahora, al acero.

Mientras que Chile y México han adoptado los aranceles como único instrumento proteccionista contra la avalancha de acero chino, Brasil ha optado por una combinación de aranceles y cuotas. Según el Ministerio de Industria y Comercio del país, se aplicará un arancel del 25% a las importaciones que superen el 30% del volumen medio de importación para 2020-2022. El derecho de importación medio aplicado a los productos de acero es del 10,8%.

La "guerra del acero" de América Latina, como la prensa regional llama a estas disputas, tiene implicaciones políticas. Hasta hace poco, los países de la región se abstuvieron de seguir a Estados Unidos en sus guerras comerciales con China, lo que refleja su fuerte dependencia de China para el comercio y la inversión.

Eso ahora ha cambiado. De hecho, todos los países que han anunciado medidas restrictivas del comercio contra el acero chino tienen gobiernos "amigos de China" que mantienen estrechos vínculos con Beijing.

Chile y México han adoptado los aranceles como único instrumento proteccionista contra la avalancha de acero chino. En tanto, Brasil ha optado por una combinación de aranceles y cuotas.

Las acciones de Brasil se producen a pesar de su membresía en el bloque geopolítico Brics y del apoyo que el presidente Luiz Inácio Lula da Silva ha brindado a China y Rusia en el conflicto Rusia-Ucrania. El nuevo proteccionismo del país contra China bien podría resultar contraproducente.

Los aranceles al acero de América Latina contienen una lección importante. Una vez iniciado, el proteccionismo es difícil de contener y gestionar. Tan pronto como un mercado grande como Estados Unidos o la UE decide cerrarse a los competidores externos, la cascada resultante de medidas anticomerciales puede escalar, a veces fuera de control.

Si bien los aranceles pueden estar inicialmente justificados por precios predatorios, la necesidad de defender a las empresas nacionales de presiones externas indebidas u otros argumentos defensivos, el resultado final es predecible: en última instancia, todos pierden. Las pérdidas pueden presentarse en forma de ineficiencias, precios más altos, una reducción de la competitividad y la productividad, o todo lo anterior. Puede que pase tiempo antes de que se materialice el resultado inevitable, pero esa no es razón para ignorar los peligros del proteccionismo generalizado, las guerras comerciales y los efectos geopolíticos que pueden causar.