

Adiós al idilio económico americano

● Los socios de EE. UU. confían en que Donald Trump o Hillary Clinton no trastoquen sus relaciones bilaterales



MADRID. Al futuro presidente de Estados Unidos le espera un margen de maniobra mucho más restrictivo que a Barack Obama. Su sucesor en la Casa Blanca deberá enfrentarse a un entorno financiero y empresarial mejor que el que recibió su predecesor —en plena crisis de Lehman—, pero con la muy reducida posibilidad de aplicar las grandes promesas.

Obama les deja una economía «ordenada», afirma Santiago Carbó, profesor de Cunef. «No deberían romper muchos juguetes con las políticas que practiquen», advierte este experto en referencia a las promesas electorales. Estados Unidos registra ya la menor tasa de paro de la crisis —por debajo del 5%—, un crecimiento cercano al 3% interanual y una inflación que se acerca al 2%.

El ganador debería «dedicarse a mantener ese liderazgo y no cambiar las medidas que han funcionado en la banca, y normalizar la política monetaria», indica Santiago Carbó. Pero no parece que vaya a ser así, al menos en todos los departamentos que dirigirá el futuro presidente. Y ahí es donde se encuentran pendientes los socios comerciales de EE. UU. Tienen mucho que decir Canadá, donde exporta un 19% de sus bienes, México (16%) o China (7,7%). Pero también Europa.

Los candidatos plantean una vuelta al proteccionismo. «Lo hace tanto Donald Trump, quien propone más aranceles a las importaciones, como Clinton, para quien el acuerdo TTIP es ahora secundario», indica Aurelio del Barrio, profesor del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Todas las señales demuestran que demócratas y republicanos «se han vuelto más protectores al darse cuenta de que tienen que dar respuesta del temor de muchas clases medias norteamericanas al proceso de globalización», sostiene Josep Comajuncosa, profesor de Esade.

Ese proteccionismo puede perjudicar especialmente al gigante asiático, que se ha adentrado como un caballo de Troya en la economía estadounidense en los últimos años. También a México, el

país con el que EE. UU. comparte miles de kilómetros de frontera y unas intensas relaciones, donde se encuentran expectante ante el nuevo presidente. Trump ha prometido un impuesto del 35% para las importaciones de este país y un cambio del Nafta (Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

El mundo también permanece atento al viraje que va a iniciar la Reserva Federal (FED). El organismo monetario anticipó el pasado miércoles que en el encuentro de diciembre aprobará una subida de tipos de interés. «La ortodoxia de este organismo le obliga a hacerlo en la medida que la economía siga al ritmo actual»,

reconoce Comajuncosa. Y gobernar con un precio del dinero en alza no es lo mismo que hacerlo con los estímulos, ayudas y apoyos ofrecidos por la FED desde finales de 2008. Sin contar con el impacto en las rentas de las familias, que tendrán que pagar más por sus hipotecas y créditos.

JOSÉ M. CAMARERO



Varios 'traders', ayer en el parqué de la Bolsa de Nueva York (NYSE). BRENDAN MCDERMID/REUTERS

733 empresas aragonesas, atentas al resultado

DESDE ARAGÓN

Cada año se exportan desde la Comunidad productos por un valor superior a los 230 millones de euros. EE. UU. es el principal comprador fuera de Europa

Casi 235 millones. Este es el valor por el que el año pasado 733 empresas exportaron productos desde Aragón hasta Estados Unidos. Una cifra que no ha dejado de crecer en los últimos tiempos pero que puede verse afectada por el resul-

tado de las elecciones presidenciales del país norteamericano.

«Tanto si gana un candidato como el otro, el futuro de todos está en juego», sostiene Carmen Berné, catedrática de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Zaragoza. No obstante, puntualiza que, conociendo la antipatía que tiene Donald Trump a la Unión Europea, cualquier cambio en las relaciones entre ambos bloques podría tener consecuencias macroeconómicas en Aragón. Por el contrario, destaca que si gana Clinton es más probable que se mantengan unas políticas continuistas. «Es posible que los índices bursátiles subieran al principio, anima-

dos por el resultado, pero las probabilidades de que el sistema no se viera sometido a cambios ingobernables a medio plazo son menores. Es decir, la euforia inicial podría convertirse en una estabilidad deseable», detalla.

Por su parte, la directora del Área Internacional de la Cámara de Comercio de Zaragoza, Nieves Ágreda, recuerda que ambos apuestan por una economía alejada del libre comercio que existe en la actualidad: «Hasta donde se sabe, por las declaraciones realizadas durante la campaña, se esperan dos legislaturas proteccionistas, en menor medida si vence Clinton y en mayor si lo hace Trump». Una situación que pue-

de llegar a afectar a la economía aragonesa, puesto que el último año exportó a Estados Unidos productos por valor de 234,95 millones, una cifra que continúa creciendo en los primeros meses del año. En concreto, según los datos facilitados por el Ministerio de Economía, hasta agosto se habían exportado 184,07 millones, un 23,33% más que durante el mismo periodo del año anterior.

En continua evolución

Estos datos están en continua evolución desde hace más de cinco años, cuando solo se enviaban productos por un valor inferior a los 91 millones. A un ritmo similar han crecido el número de em-

presas que llevan a cabo estas exportaciones: mientras que en 2010 solo había 346 sociedades, en 2015 son más de 730 (190 lo llevan haciendo sin interrupción desde hace más de 4 años). De este modo, EE. UU. se convierte en el principal comprador de Aragón fuera de los países europeos. En concreto, adquiere el 2,2% de los productos enviados. En el lado opuesto, la comunidad aragonesa solo importa del país americano el 1,53% de los productos que compra fuera de las fronteras españolas, lo que supone un desembolso anual de unos 154 millones.

De momento, todas las empresas de Aragón siguen trabajando con el país americano del mismo modo que hace un año, aunque están a la espera de conocer qué ocurrirá en los próximos meses.

MARTA SÁDABA



cerramientos abatibles



CORTINAS DE CRISTAL Y TECHOS MÓVILES

MEJOR PRECIO GARANTIZADO - PRESUPUESTO SIN COMPROMISO

900 834 476 - 665 388 036

www.cerramientosabatibles.com - info@cerramientosabatibles.com

30% DTO

CON INSTALACIÓN INCLUIDA

