

Tres retos fundamentales para la **industria siderúrgica**

La industria siderúrgica de la región enfrenta tres retos fundamentales, dos de corto y uno de mediano plazo.

En el corto plazo, destacan la sobrecapacidad y el proteccionismo de la administración Trump. Y en el mediano plazo, una demanda de acero decreciente y desvinculada (parcialmente) de la evolución económica.

Con respecto a la sobrecapacidad, recientemente se realizaron dos reuniones internacionales donde se discutió el tema, que fueron el Comité del Acero de la OCDE y la del Foro Global del G20. En ellas, destaca la actualización del reporte de capacidad instalada. De acuerdo a la OCDE, la cifra fue de 2.268 millones de toneladas (Mt) en 2017 y 2.290 en 2016, una reducción del 1%. Se reconoció que esa disminución es marginal y no alivia el problema existente, sobre todo cuando varios países continúan anunciando incrementos de capacidad productiva.

Se estima que para el 2020, el escenario de capacidad instalada se ubicará entre 2.313 Mt y 2.350. Hay inversiones en proceso de instalación por 45 Mt y planeadas de 37 Mt. Con ese escenario se estima que la capacidad instalada al 2020, respecto del 2017, podría crecer entre el 2,0% y el 3,6%.

China continúa siendo el país clave en esos esfuerzos. De acuerdo a la OCDE, tiene una capacidad instalada de 1.048 millones de toneladas y una sobrecapacidad de ≈300 millones de toneladas.

En los trabajos para seguir avanzando para una solución, se solicitó la entrega de la información oportuna y creíble de capacidad a nivel planta. Asimismo, fue aprobada por todos los países la recolección de la información de políticas que distorsionan el mercado (subsidios, apoyos financieros, tasas preferenciales, etc.). La fecha límite para la entrega de esa información es abril 15.

Se planea tener una Reunión Ministerial en junio para reforzar el compromiso político de los países G20 de avanzar de forma más acelerada en la solución de esta problemática.

El segundo reto de corto plazo, es la política comercial del presidente Trump que pasó de una etapa de retórica a una de acción, donde el objetivo es proteger a sus industrias, incluida la del acero. Se han aplicado instrumentos (Sección 201, 232 y

301) de poco uso en el tiempo por lo cuestionable que son, pero que le permite al presidente Trump tener mayor discreción en las medidas que desee aplicar.

Estas acciones tienen dos implicaciones importantes: por un lado, los EE. UU. está entrando en una etapa de “comercio administrado”, dejando atrás el sistema multilateral creado y promovido por ellos mismos desde 1945 (donde ese país ha sido de los más beneficiados).

Por otro lado, las negociaciones comerciales que los EE. UU. está promoviendo han pasado de un enfoque de “ganar-ganar” a “América Primero”. La información disponible destaca forzar a socios comerciales a “cooperar” con los EE. UU. en objetivos no-comerciales o proteccionistas: alianzas contra China, apoyar las acciones de los EE. UU. en la OMC, no exportar con *dumping* o subsidios, no atacar a los EE. UU. en foros internacionales, o bien, aceptar sus términos en negociaciones de acuerdos comerciales como NAFTA y Corea del Sur. La toma de decisiones norteamericana pasó de justificantes legales y transparentes a opiniones políticas y discrecionales. La expectativa es que esta tendencia se acentuará en los próximos meses.

El reto de mediano y largo plazo, es que la demanda de acero no tendrá el dinamismo histórico mostrado en los últimos años: 6,7% del 2001 al 2007; 3,7% del 2008 al 2013 y -0,3% del 2014 al 2017. Y se estima que para el 2030, la tasa de desempeño no será superior al 1%.

Esto como efecto de cambios estructurales en variables como la intensidad en el uso del acero, población, economía circular, competencia y sustitución de acero por otros productos, nivel de desarrollo y urbanización y presiones por el medio ambiente. Estos cambios se manifiestan en la desvinculación de la demanda del acero del ciclo del Producto Interno Bruto (PIB): tradicionalmente, la demanda de acero crecía o disminuía más que las variaciones del PIB, ahora eso parece ya no estar presente.

Superar esos retos demanda que las empresas siderúrgicas de América Latina y los gobiernos adopten un enfoque integral: las empresas, por su parte, deben ser más productivas, innovadoras, cercana a las necesidades de sus clientes y competitivas. Y que los gobiernos mantengan la defensa de las importaciones de comercio desleal y aseguren en campo de competencia parejo. ●●