QBE
At the heart of it

Las tensiones comerciales y el sector de la construcción

Cómo afrontar las interrupciones en la cadena de suministro

QBE | At the heart of it

Combinamos conocimiento y experiencia con empatía y compromiso para entender lo que realmente está en juego para nuestros clientes, y cómo la cobertura adecuada puede marcar la diferencia.

Tres ideas clave:

1. Los principales efectos que están teniendo las tensiones comerciales y los riesgos geopolíticos en el sector global de la construcción

2. Qué materiales de construcción son más vulnerables en el contexto actual y qué relaciones entre estados representan mayores amenazas para las cadenas de suministro

3. Las estrategias y tendencias que están surgiendo en el sector de la construcción como respuesta a la presión sobre las cadenas de suministro

Introducción

Si bien el cemento sigue estando menos expuesto a las crisis geopolíticas, se prevé que los costes del aluminio y el acero aumenten debido a la imposición de nuevos aranceles más elevados. En Norteamérica, las tensiones comerciales entre Estados Unidos y Canadá, más que China, pueden presentar los mayores retos y provocar las mayores perturbaciones para el sector de la construcción.

El sector de la construcción se enfrenta a riesgos geopolíticos cada vez más intensos, mientras el mundo se adapta al cambiante panorama estadounidense tras la reelección del presidente Donald Trump. Los cambios en la política comercial de EE. UU., en particular la introducción de aranceles sobre materiales clave para la construcción, están llevando a las empresas a reevaluar sus estrategias de adquisición y planificación de proyectos.

Según Associated Builders and Contractors, una asociación comercial del sector de la construcción en EE. UU., los costes de los insumos en el sector aumentaron por tercer mes consecutivo en marzo, lo que refleja un aumento anualizado del 9,7 % en el primer trimestre de 2025. Dado el papel central que desempeña la economía estadounidense en el comercio y las finanzas mundiales, parece inevitable que estos aumentos de los costes se extiendan a otras regiones, en particular a Europa, en los próximos meses.

Para muchas empresas constructoras, el reto consiste en navegar por este panorama en constante evolución con previsión y un profundo conocimiento de las tendencias clave. El impacto de los aranceles varía: las empresas con cadenas de suministro diversificadas y flexibles están mejor preparadas para mitigar las incidencias, mientras que las que dependen en gran medida de las importaciones procedentes de las regiones afectadas probablemente se enfrentarán a márgenes más ajustados y retrasos en los calendarios de los proyectos.

Muchos aranceles —incluido el del 10% impuesto por Trump el 2 de abril, que afecta a numerosos socios comerciales— probablemente se mantendrán vigentes. Esto podría traducirse en un aumento de costes para los importadores estadounidenses y provocar cambios significativos en la dinámica del comercio global.

Aranceles y aumento del proteccionismo

La incertidumbre geopolítica se ha convertido en un riesgo crítico para la economía mundial, ya que las crecientes tensiones perturban cada vez más las cadenas de suministro en diversos sectores. **En el sector de la construcción, el auge del nacionalismo económico, caracterizado por las barreras comerciales, las políticas proteccionistas y, en particular, los nuevos aranceles, supone el reto más inmediato y significativo para las empresas.**

Los materiales clave para la construcción, como el acero, el aluminio, la madera y el cobre, se comercializan a nivel mundial, lo que hace que sus precios sean muy sensibles no solo a los cambios en la oferta y la demanda, sino también a las preocupaciones y expectativas del mercado con respecto a la estabilidad geopolítica.

La administración Trump ha dejado claro que los aranceles son un componente central de su "política comercial America First" (Estados Unidos primero), y los utiliza como herramienta estratégica para alcanzar objetivos económicos más amplios. Los socios comerciales de EE. UU., incluidos China y la UE, ya han manifestado su disposición y capacidad para tomar represalias. Aunque las reacciones negativas de los mercados financieros pueden moderar el uso de aranceles e influir en los gobiernos para que impongan medidas más específicas y a corto plazo, las repercusiones en el sector de la construcción seguirán siendo significativas.

Incluso si los aranceles iniciales y los anuncios evolucionan hacia negociaciones más meditadas, se espera que muchos aranceles —incluido el arancel básico del 10 % impuesto por Trump el 2 de abril, que afecta a numerosos socios comerciales— se mantengan. Esto probablemente provocará un aumento de los costes para los importadores estadounidenses y cambios significativos en la dinámica del comercio mundial.

Además del aumento de los costes directos e indirectos, es probable que los cambios en las políticas arancelarias aumenten los tiempos de tramitación en los puertos y las aduanas, lo que provocará retrasos en los proyectos. Cuando se anuncian nuevos aranceles, las empresas suelen apresurarse a acumular existencias antes de que entren en vigor, lo que satura la infraestructura portuaria y provoca congestión e ineficiencias. Aunque estas perturbaciones sean de corta duración, pueden resultar muy costosas. Esto es especialmente cierto en el caso de los cambios arancelarios repentinos, como los observados en los primeros meses de 2025, en comparación con los ajustes graduales y predecibles.

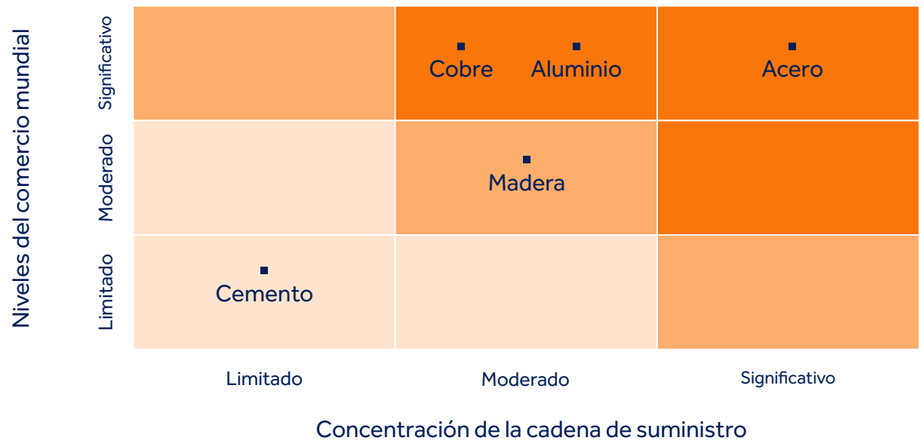
Al mismo tiempo, la incertidumbre comercial está debilitando las previsiones de crecimiento mundial, lo que acabará por amenazar la demanda en el sector de la construcción. El 3 de abril, el Fondo Monetario Internacional (FMI) advirtió de los "riesgos significativos" que el actual conflicto comercial supone para la economía mundial, y en las últimas semanas bancos e instituciones económicas de todo el mundo han revisado a la baja sus previsiones de crecimiento. Una desaceleración económica reduciría la demanda de proyectos residenciales, comerciales y de infraestructura, especialmente en EE. UU., pero también en otros mercados.

Exposición de los materiales

Las lecciones aprendidas de anteriores crisis provocadas por aranceles muestran que es difícil predecir el impacto directo sobre los costes. **Los aumentos de costes derivados de los nuevos aranceles rara vez se corresponden con los tipos arancelarios.** Más bien, los resultados dependen de una compleja interacción de factores, entre los que se incluyen la concentración de proveedores, la evolución de las estrategias de inventario y las posibles represalias de los gobiernos afectados, todo lo cual puede ejercer presión sobre los márgenes de beneficio en toda la cadena de valor. Desde el anuncio de los aranceles iniciales de Trump, algunas regiones, incluida la UE, han iniciado o intensificado las negociaciones comerciales con otros socios, destacando las repercusiones a largo plazo de los aranceles en la cadena de suministro, además de las consecuencias a corto plazo en los costes.

El impacto de los aranceles varía en función de los diferentes materiales de construcción, lo que refleja factores como la dependencia del abastecimiento de cada país, la capacidad de suministro nacional, los acuerdos y restricciones comerciales existentes y la competencia entre sectores por los mismos materiales. La siguiente matriz ofrece una visión general de alto nivel de la exposición arancelaria de las empresas del sector de la construcción. Su metodología evalúa la dependencia de cada material del comercio mundial y la concentración de sus cadenas de suministro en todo el mundo.

Figura 1: Estimación del impacto potencial de los aranceles sobre los principales materiales de construcción



Preparado para QBE por Control Risks a partir de datos de las bases de datos Comtrade de las Naciones Unidas y Eurostat. Las indicaciones de la matriz tienen por objeto proporcionar una estimación globalmente pertinente, pero de alto nivel, de la exposición al riesgo arancelario por material.

Según las estimaciones de Control Risks para QBE, **el cemento es el producto básico de la construcción menos expuesto a riesgos geopolíticos.** A pesar de la demanda persistente, la producción nacional satisface la mayor parte del consumo de cemento en las economías occidentales, en parte debido a los elevados costes de transporte. En 2023, Estados Unidos produjo el 84 % del cemento que consumió, mientras que los países europeos obtuvieron resultados aún mejores: Francia, con un 96 %, y el Reino Unido, con un 97 %, por ejemplo. Sin embargo, esto no significa que el cemento vaya a servir como sustituto viable de otros materiales que puedan encarecerse. Cabe destacar que el cemento se enfrenta a una serie de retos específicos: representa aproximadamente el 8 % de las emisiones totales de CO_2 del mundo, lo que lo somete a una presión cada vez mayor por parte de las iniciativas de descarbonización en múltiples jurisdicciones.

El acero y aluminio están profundamente integrados en los flujos comerciales internacionales, lo que los hace especialmente sensibles a cualquier modificación arancelaria.

Por el contrario, el acero y el aluminio están profundamente integrados en los flujos comerciales mundiales, lo que los hace mucho más sensibles a los cambios arancelarios. En conjunto, representaron más de 535 000 millones de dólares estadounidenses en el comercio en 2024, según estimaciones de Control Risks, elaboradas para QBE. Estos materiales también son fundamentales para el sector de la construcción, ya que las empresas utilizan aproximadamente la mitad de todo el acero y una cuarta parte de todo el aluminio que se produce en el mundo.

Dicho esto, y contrariamente a lo que se suele pensar, China no es la principal fuente de **vulnerabilidad del suministro de acero para la construcción en Estados Unidos. La mayor exposición recae en Canadá,** que representa casi una cuarta parte (24 %) de las importaciones de acero de EE. UU., frente a solo el 1,6 % de China.

Esta fuerte dependencia del acero canadiense, respaldada por el acuerdo comercial USMCA de 2020, ha hecho que el sector sea especialmente vulnerable a los recientes aranceles del 25 %, que ya han provocado un aumento de los precios del acero estadounidense a principios de 2025, lo que ha contribuido a retrasos en los proyectos y a una reducción de los márgenes. Si bien China es el mayor productor y exportador de acero del mundo —responsable del 56 % del comercio mundial—, desempeña un papel más importante como fijador de precios a nivel mundial que como proveedor directo de los Estados Unidos.

En Europa, el panorama es más matizado. Alemania e Italia se enfrentan a una mayor exposición debido a la reducción de las exportaciones de la UE a EE. UU., uno de los cinco principales flujos comerciales de materiales de construcción del mundo. Mientras tanto, el Reino Unido podría beneficiarse del desvío de los excedentes de acero chinos. Según datos del Consejo Europeo, los principales proveedores externos de acero de la UE son la India, Corea del Sur, Turquía, China y el Reino Unido.

Del mismo modo, la posición de Canadá como mayor proveedor de aluminio de EE. UU. —con un 41 % de las importaciones estadounidenses— hace que las empresas de construcción estadounidenses sean muy vulnerables a los aranceles, que ya han provocado un aumento de los costes de diversos materiales de construcción. Aunque China sigue siendo un importante exportador mundial, no es un proveedor directo clave para EE. UU., a pesar de su influencia dominante en los precios mundiales y los flujos comerciales.

En Europa, el impacto de las tendencias del comercio del aluminio varía. Francia se beneficia de una sólida producción nacional, que cubre el 85 % de sus necesidades, lo que le protege en cierta medida de los aranceles y sus efectos más amplios en la cadena de suministro. Por el contrario, Alemania y el Reino Unido dependen en mayor medida de las importaciones; el Reino Unido, por ejemplo, importa el 60 % de su aluminio, de lo cual el 20 % procede de China, lo que los expone a la volatilidad del mercado mundial. Los esfuerzos de Canadá por redirigir el excedente de aluminio a Europa han reducido temporalmente los precios en la UE, pero no todos los compradores europeos pueden acceder al aluminio canadiense debido a las diferencias en las normas y especificaciones.

Figura 2: Exportaciones de aluminio y acero a EE. UU.

En toneladas métricas, 2024

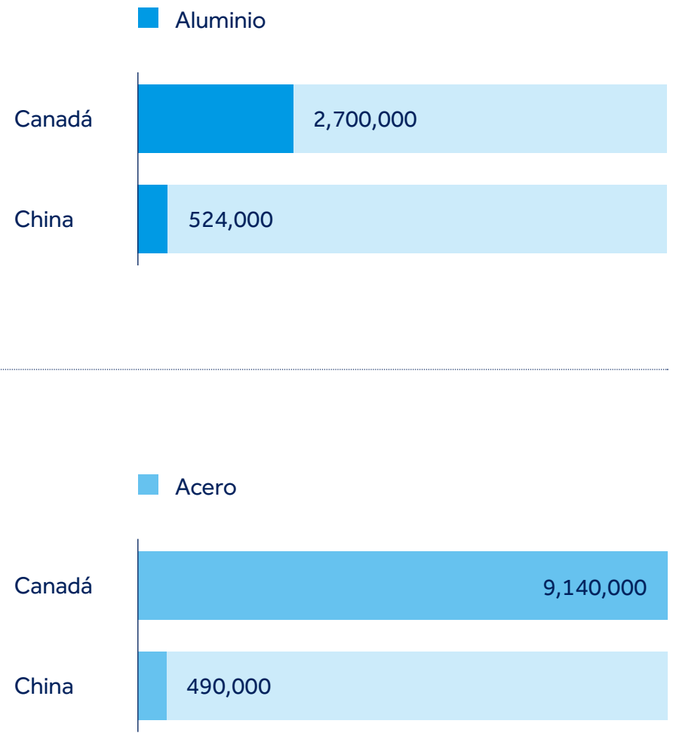


Gráfico: Control Risks • Fuente: Departamento de Comercio de EE. UU., Administración General de Aduanas de China, Royal Bank of Canada

Las disputas entre Estados Unidos y Canadá sobre la madera probablemente estén inflando los costos en Norteamérica y provocando repercusiones al otro lado del Atlántico. Dado que el 70 % de las importaciones de madera de EE. UU. proceden de Canadá, los aranceles de importación, que se acercan al 35 %, ya han elevado los precios a máximos históricos, lo que supone una carga para los presupuestos de proyectos residenciales y de infraestructura. En Europa, los proveedores escandinavos se enfrentan ahora a una mayor competencia por parte de la madera canadiense redirigida, mientras que el Reino Unido, que depende de Estados Unidos para el 19 % de su madera, ha experimentado un aumento de los costes, según informes no oficiales. El fuerte comercio intracomunitario de Suecia ofrece cierta protección, pero el sector de las energías renovables de Dinamarca y los proyectos de restauración de Italia, ambos dependientes de maderas especiales importadas, corren el riesgo de sufrir retrasos y cuellos de botella en el suministro.

Las cadenas de suministro de cobre se enfrentan a una presión cada vez mayor, ya que la creciente demanda de vehículos eléctricos (VE), energías renovables y mejoras en las infraestructuras choca con la restricción de la oferta y los cambios en la dinámica comercial. A principios de 2025, los precios del cobre en EE. UU. subieron considerablemente —un 29 % según un informe de abril de Nasdaq— impulsados por los aranceles, el crecimiento sostenido de las ventas de vehículos eléctricos y la incertidumbre del mercado.

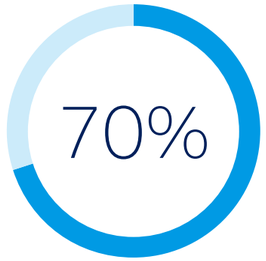
El suministro mundial de cobre está muy concentrado. El mayor flujo comercial se produce entre Chile y China, con un 18 % del comercio mundial de cobre, al que se suman los volúmenes de Perú a China y de Brasil a la UE. Los EE. UU. importan el 45 % de su cobre, principalmente de Chile y Canadá.

Las cadenas de suministro de cobre se enfrentan a una presión cada vez mayor, ya que la creciente demanda de vehículos eléctricos (VE), energías renovables y mejoras en las infraestructuras choca con la restricción de la oferta y los cambios en la dinámica comercial.

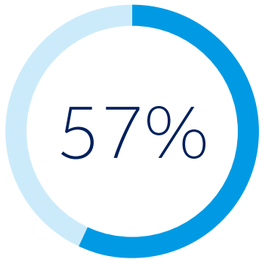
China, como mayor consumidor mundial y acaparador estratégico, desempeña un papel fundamental en la disponibilidad mundial. Cualquier escalada en las tensiones comerciales con China podría provocar rápidamente una restricción del suministro para otros mercados, incluidos Europa y el Reino Unido, que importan gran parte de sus productos de Chile y Perú.

Dado que los nuevos proyectos mineros no logran seguir el ritmo del crecimiento de la demanda, es probable que los proyectos de construcción e infraestructura en las economías occidentales se enfrenten a una volatilidad de precios y a restricciones de suministro continuadas, lo que convierte al cobre en uno de los materiales más sensibles desde el punto de vista estratégico en el sector.

Figura 3: Porcentaje de materiales importados y sus orígenes



de las importaciones de madera de EE. UU. proceden de Canadá.



de las importaciones de cobre de la UE proceden de tres países: Brasil, Indonesia y Perú.

de las importaciones de aluminio del Reino Unido proceden de China, seguidas de Turquía (16 %).

El futuro de las cadenas de suministro en la construcción

El sector de la construcción está experimentando un cambio lento pero significativo en la estrategia de la cadena de suministro, ya que las empresas adoptan cada vez más una combinación de relocalización, nearshoring y diversificación de proveedores para reforzar la resiliencia. Estos cambios suelen implicar la reubicación o el complemento de nodos de suministro clave en jurisdicciones consideradas menos vulnerables a las crisis geopolíticas, con el objetivo principal de reducir la dependencia de una única fuente, en particular China. Si bien estas adaptaciones tienen por objeto mejorar la flexibilidad y la seguridad, también introducen mayores costos operativos, al menos a corto plazo.

Bajo la administración Trump, se espera que se aceleren los esfuerzos de desacoplamiento, ya que las políticas proteccionistas empujan a las empresas a replantearse sus modelos de abastecimiento global. Esta recalibración no se limita a las economías occidentales, sino que también está configurando la dinámica comercial en toda Asia. A principios de 2025, por ejemplo, Corea del Sur y Vietnam impusieron aranceles al acero chino, lo que supuso un esfuerzo más amplio por reducir la dependencia de la cadena de suministro y reforzar las industrias nacionales.

Mientras tanto, **jurisdicciones como la UE y Canadá están tratando de proteger sus economías y reforzar sus credenciales en materia de seguridad nacional frente a la creciente imprevisibilidad de la política comercial estadounidense.** Estos esfuerzos implican cada vez más el desarrollo y el fortalecimiento de alianzas alternativas, lo que influirá aún más en la forma en que las empresas abordan la reestructuración de la cadena de suministro.

Diversas jurisdicciones, como la Unión Europea y Canadá, están tomando medidas para proteger sus economías y reforzar su seguridad nacional ante la creciente imprevisibilidad de la política comercial estadounidense.

Sin embargo, el camino hacia la diversificación de la cadena de suministro dista mucho de ser sencillo. Los retos persistentes, como la escasez de mano de obra cualificada (agravada por unas políticas de inmigración cada vez más estrictas), la falta de armonización normativa (especialmente en materia de sostenibilidad) y la profunda dependencia de proveedores clave (especialmente en China), hacen que la reconfiguración se esté llevando a cabo lentamente y con una considerable complejidad.

Para las empresas constructoras, la prioridad es alcanzar un equilibrio estratégico: desarrollar la resiliencia y la adaptabilidad, al tiempo que gestionan los mayores costes y las exigencias operativas de un panorama global cada vez más fragmentado.

Respuesta a la inestabilidad geopolítica y a la interrupción de la cadena de suministro de la construcción

Las empresas constructoras deben adoptar un enfoque proactivo y estratégico para gestionar la volatilidad geopolítica, incorporando la conciencia del riesgo en los niveles más altos de la toma de decisiones. En lugar de considerar el riesgo geopolítico de forma aislada, debería integrarse plenamente en el marco más amplio de gestión del riesgo empresarial, con una responsabilidad clara por parte de los altos cargos para garantizar la rendición de cuentas y la agilidad. No existe una fórmula universal para gestionar estos riesgos; la exposición de cada empresa viene determinada por la estructura específica de su cadena de suministro, su presencia geográfica y sus relaciones con las principales partes interesadas, incluidos los inversores, los reguladores y las autoridades locales.

No obstante, están surgiendo varias prácticas recomendadas que se están convirtiendo en estándares del sector. Entre ellas destaca el uso de evaluaciones de riesgos basadas en escenarios, que ayudan a las empresas a anticipar y modelar el impacto potencial de las perturbaciones normativas, las interrupciones del comercio o los cambios en la estabilidad política sobre las operaciones y las cadenas de suministro. **Es fundamental mantener la conciencia situacional mediante un seguimiento geopolítico continuo, aprovechando tanto la experiencia interna como la inteligencia externa.** Esto permite a los líderes responder con rapidez y eficacia a las amenazas y/u oportunidades emergentes.

En un contexto de incertidumbre constante, herramientas como los seguros y la colaboración con firmas de asesoría especializadas fortalecen la resiliencia operativa. Además de ayudar a gestionar y repartir los riesgos, permiten a los líderes centrarse en lo que realmente importa: generar valor, mejorar la eficiencia y fomentar un crecimiento sostenible a largo plazo.

Contar con seguros especializados y el respaldo de firmas consultoras expertas permite a las empresas reforzar su capacidad de adaptación y mantener la continuidad operativa ante escenarios inciertos.

Claves del sector desde la mirada del asegurador

Natalio Garcia Vicente
Director de Construcción en QBE Iberia

La situación también presenta retos importantes para los contratistas y promotores inmobiliarios en España, impulsados por los objetivos europeos de descarbonización y la creciente demanda de construcciones más sostenibles. Las políticas públicas y los fondos europeos están promoviendo la eficiencia energética y el uso de materiales con menor huella ambiental. Esto se refleja en un mayor interés por el hormigón bajo en carbono, la madera y otras soluciones sostenibles, que ya están influyendo en los proyectos y en las decisiones del sector inmobiliario.

Aunque España dispone de una industria cementera consolidada, sigue siendo vulnerable a las fluctuaciones en el suministro de materiales clave como el aluminio, el acero y la madera. Los aranceles aplicados a importaciones desde Canadá y países nórdicos han elevado los precios de la madera, afectando a promotores que dependen de estos mercados. La industria del aluminio también sufre por las sanciones a Rusia y la volatilidad global, mientras que el cobre continúa encareciéndose, presionando aún más los costes y los plazos de ejecución.

Nuestro compromiso con la sostenibilidad también puede compartirse con los clientes del sector a través de Premiums4Good, una iniciativa mediante la cual destinamos una parte de tu prima a inversiones con impacto ambiental y social positivo.

Este informe pone de manifiesto que la combinación de interrupciones en las cadenas de suministro globales, el aumento de los costes de materiales, la escasez de mano de obra y los objetivos de sostenibilidad conforman un panorama de riesgos complejo para el sector de la construcción en España.

QBE pone a disposición de las empresas constructoras y promotores su equipo de suscriptores especializados, con quienes pueden colaborar y aprovechar sus propuestas de soluciones, lo que ayudará a las empresas a mantener la continuidad de sus proyectos y su estabilidad financiera, tanto este año como en el futuro.

QBE | At the heart of it

Para obtener más información sobre este informe, visite **qbeespana.com** o contáctenos en **qbe@es.qbe.com**

Este informe está elaborado para QBE por Control Risks

QBE European Operations
QBE European Operations (Operaciones Europeas de QBE) es la denominación comercial de QBE UK Limited, QBE Underwriting Limited y QBE Europe SA/NV. QBE UK Limited y QBE Underwriting Limited están ambas autorizadas por la Autoridad de Regulación Prudencial (Prudential Regulation Authority) y reguladas por la Autoridad de Conducta Financiera (Financial Conduct Authority) y la Autoridad de Regulación Prudencial. QBE Europe SA/NV está autorizada por el Banco Nacional de Bélgica con licencia número 3093.

QBE Europe SA/NV
Sucursal en España Paseo de la Castellana,
31 – 5a Planta 28046 Madrid, Spain
+34 91 789 39 50
QBEespana.com