

MACRO

“Zou een heel klein beetje oorlog soms niet beter kunnen zijn?”



Tekst **Thomas Laermans**

Zo klonk de titel van een klassieker van de Belgische groep Noordkaap 33 jaar geleden al. Van recentere datum is 'Trade wars are good, and easy to win'.¹ Deze gevleugelde woorden, in typische Trump stijl, werden getweet in maart 2018 en waren in zekere zin het begin van de situatie waar we vandaag in verzeild zijn geraakt. Het constante dreigen met tarieven, ze invoeren en kort erna weer afschaffen... Markten worstelen met de vraag of het gaat om een tactisch spel om zo betere voorwaarden voor de VS los te peuteren of dat het effectief de bedoeling is om alles en iedereen te taxeren.

Begin februari (2025) riep Trump de noodtoestand uit door een beroep te doen op de 'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)' en legde hij een eerste maal tarieven op aan zijn noorder- en zuiderburen en China. Het is de eerste keer in de geschiedenis dat een president deze noodwet gebruikt om

het Amerikaanse Congres te omzeilen en handelstarieven door te drukken. Alle recente maatregelen opsommen die de kersverse regering Trump al heeft genomen en terug afschafte, zou ervoor zorgen dat dit artikel binnen enkele dagen al hopeloos gedateerd is.

In deze bijdrage proberen we eerder te kijken naar het verleden. Hoewel de geschiedenis zich niet herhaalt, rijmt ze wel vaak. Welke handelsoorlogen hebben de VS zoal uitgevochten? En kwam er ooit iets positiefs uit zo'n handelsoorlog?

Ondanks alle chaos die Trump heeft ontketend, is hij immers niet de eerste Amerikaanse president die een tarievenoorlog voert. In feite treedt hij in de voetsporen van een reeks voorgangers die tarieven probeerden te gebruiken als wapenstok om andere landen zover te krijgen dat ze de belangen van Washington volgen.

WELKE TARIEVENOORLOGEN HEBBEN WE IN HET VERLEDEN GEZIEN EN HOE ZIJN ZE VERLOPEN?

1930: De Smoot-Hawley tarieven

In 1929 stortten de aandelenmarkten in, wat leidde tot de Grote Depressie, nog steeds de zwaarste economische crisis uit onze geschiedenis die in totaal tien jaar duurde.

Enkele maanden na de crash, in juni 1930, ondertekende president Herbert Hoover de Smoot-Hawley Act. Deze wet, bedoeld om Amerikaanse boeren te beschermen, verhoogde de invoertarieven op landbouw- en industriële goederen met 20%. De initiatiefnemers waren senator Reed Smoot en vertegenwoordiger Willis Hawley.

De wet leidde tot vergeldingsmaatregelen tegen landen als Canada, Frankrijk en Spanje. Canada reageerde met

tariefverhogingen op 16 Amerikaanse producten, wat een derde van de Amerikaanse export trof. Hierdoor verslechterde de economie nog verder. Tegen 1933 daalde de Amerikaanse export met maar liefst 61%. Smoot-Hawley wordt daarom vaak gezien als een escalerende factor in de crisis.

Hoovers populariteit kelderde en in 1932 verloor hij de verkiezingen van Franklin D. Roosevelt. In 1934 ondertekende Roosevelt de Reciprocal Trade Agreements Act, die bilaterale handelsakkoorden stimuleerde om de schade van Smoot-Hawley te herstellen. Tussen 1934 en 1939 sloten de VS 19 nieuwe handelsovereenkomsten.

1960: Kippenoorlog

In de jaren '60 ontstond een handelsoorlog over kippenvlees tussen de VS en Europa. Na de Tweede Wereldoorlog begon Europa goedkope Amerikaanse kip te importeren, tot ongenoegen van Europese boeren die vreesden voor oneerlijke concurrentie. In 1962 voerde de Europese Economische Gemeenschap (EEG) invoertarieven in op Amerikaans pluimvee, waardoor de export ervan sterk daalde. Tussen 1962 en 1963 kromp de wereldwijde Amerikaanse kippenexport met 30%.

Als vergelding stelde president Lyndon B. Johnson in 1963 een heffing van 25% in op onder andere pick-up trucks, de beruchte "chicken tax". Het interessante aan deze taks is dat de uitlopers tot op vandaag voelbaar zijn. De belasting is nog steeds van kracht, wat buitenlandse fabrikanten ertoe bracht creatieve manieren te zoeken om de Amerikaanse regels te omzeilen. Veel Aziatische autobouwers, vooral Japanse, openden uiteindelijk fabrieken in Noord-Amerika om de Amerikaanse markt te bedienen.

1982: De houthakkersoorlog tussen de VS en Canada

De VS waren ervan overtuigd dat ze door de bomen het bos niet meer zagen toen ze Canada bevochten om zacht timmerhout.

De oorzaak van dit conflict zat in het feit dat Canada timmerhout kweekte en oogstte van openbare grond, waarbij de prijzen werden bepaald door de overheid. De VS daarentegen oogstten hout van particuliere percelen. In 1982 voerde de VS aan dat Canada op oneerlijke wijze zijn zacht timmerhout subsidieerde, wat leidde tot verschillende conflictrondes, tarieven en vergeldingsheffingen.

Ondanks alle chaos die Trump heeft ontketend, is hij immers niet de eerste Amerikaanse president die een tarievenoorlog voert.



SMOOT-HAWLEY TARIEVEN

Invoertarieven op landbouw- en industriële goederen.



HOUTHAKKERSOORLOG

Tarieven op zacht timmerhout tussen de VS en Canada



BANANENoorlog

EU importtarieven op bananen uit Latijns-Amerikaanse landen met als vergelding van de VS 100% tarieven op Europese producten.

1930



1960

KIPPENoorlog

Handelsoorlog over kippen-vlees tussen de VS en Europa.

1982



1987

IMPORTTARIEVEN OP JAPANESE AUTO'S

Tarieven van 100% op 300 miljoen USD aan Japanse import.

1993



2002

STAALoorlog MET EUROPA

Importtarieven van 8 tot 30% op buitenlands staal, met uitzondering van Mexico en Canada.

Ook de houthakkersoorlog duurt voort tot op vandaag. Canadees timmerhout wordt in de VS geconfronteerd met een bestaand importtarief van 14%, nog vóór het dreigement van Trump om daar nog eens 25% aan toe te voegen.

1987: Importtarieven op Japanse auto's

In 1987 legde president Ronald Reagan tarieven van 100% op voor 300 miljoen USD aan Japanse import, met name voor auto's uit het Oost-Aziatische land. De regering Reagan argumenteerde dat ze deze tarieven instelde omdat Tokio de voorwaarden van een handelsovereenkomst met Washington uit 1986 over halfgeleiders had geschonden. De overeenkomst vroeg Japan om zijn markt open te stellen voor de export van computerhalfgeleiders uit de VS.

Japan nam geen represailles in de hoop te voorkomen dat deze kwestie ernstige schade toebracht aan het vrijhandelssysteem van de wereld. Recent dreigde Trump opnieuw met tarieven op Japanse wagens.

1993: Bananenoorlog

In 1993 voerde de EU importtarieven in op bananen uit Latijns-Amerikaanse landen om kleine boeren in haar voormalige Caribische en Afrikaanse koloniën een voorsprong te geven op de markt. De VS verklaarde dat dit tegen de regels van de vrije handel inging. In de praktijk waren de meeste bananenplantages in Latijns-Amerika immers in handen van Amerikaanse bedrijven.

De VS diende acht afzonderlijke klachten in bij de Wereldhandelsorganisatie (WTO) en kreeg over bijna de hele lijn gelijk. Terwijl de EU stelde dat ze de tarieven verlaagde, voerde de VS aan dat de eerlijke handel niet was hersteld. Als vergelding legde de VS 100% tarieven op voor Europese producten zoals Schots kasjmier of Franse kaas.

In 2012 tekende de EU een overeenkomst met de geïmpacteerde landen om deze zaken formeel te beëindigen.

2002: Staaloorlog met Europa

Om de Amerikaanse staalindustrie te steunen, voerde president George W. Bush importtarieven van 8 tot 30% in op buitenlands staal, met uitzondering van Mexico en Canada. De import uit de getroffen landen daalde daarop sterk: in 2002 met 28% en in 2003 met 37%, volgens het Franse onderzoeksinstituut CEPII. Tegelijkertijd kochten de VS meer staal uit landen die niet onder de tarieven vielen, waardoor de totale import zelfs met 3% steeg.

De gevolgen waren groot: sommige kleinere staalbedrijven gingen failliet of werden overgenomen. En Europa dreigde met heffingen op Amerikaanse producten ter waarde van 2,2 miljard USD, waaronder sinaasappels en Harley-Davidsons. Vlak voordat deze tegenmaatregelen in werking zouden treden, schafte Bush echter de tarieven in 2003 weer af.

CONCLUSIE

En dan hebben we nog de tonijnoorlog uit de jaren '70, het katvis-dispuut uit 2001, de handelsoorlog over GGO's begin 2000, het eerste salvo handelstarieven onder Trump I,... De lijst met historische conflicten is heel lang. De opsomming in deze tekst is dan ook maar een erg beknopte greep uit enkele handelsconflicten die een impact hadden op de wereldhandel.

De Smoot-Hawley wet is tot op vandaag het schoolvoorbeeld van alles wat je als land verkeerd kan doen op het vlak van handelsoorlogen. De goede bedoeling ten spijt, was het resultaat dat vergeldingsheffingen de wereldhandel de das omdeden. Amerikaanse consumenten betaalden uiteindelijk de prijs.

Het handelsbeleid van Trump 1.0 had soortgelijke gevolgen. Toen er in 2018 tarieven werden toegepast op wasmachines, stegen de prijzen voor de Amerikaanse consumenten. Dankzij deze protectionistische reflex werden er wel 1.800 nieuwe banen gecreëerd, maar de gemiddelde jaarlijkse kosten voor de Amerikaanse consument bedroegen meer dan 815.000 USD per gecreëerde baan.

De handelsoorlog van Trump 2.0 - grootschaliger, breder van opzet en sneller geïmplementeerd dan de heffingen die tijdens zijn eerste termijn werden opgelegd - zou deze keer wel eens harder kunnen binnenkomen bij de Amerikaanse huishoudens.

Een bedrag dat al geruime tijd circuleert is 1.200 USD. Dit zou de onrechtstreekse 'taks' zijn die Trumps tarieven een modaal Amerikaans gezin op jaarbasis zouden kosten door prijsstijgingen bij volledige wederzijdse vergelding. Elektronica en kleding zouden onevenredig zwaar worden getroffen, terwijl auto's en voedsel ook bovengemiddelde prijsstijgingen zouden ondergaan.

Afsluiten doen we met een recente quote van Costco CEO Ron Vachris die een onverbloemde kijk gaf over handelstarieven: "Als het regent, regent het op iedereen." •

"Als het regent, regent het op iedereen."

— Ron Vachris, CEO Costco



Disclaimer

Dit is een publicatie van Leo Stevens & Cie, een beursvennootschap vergund door de NBB (Nationale Bank van België).

Deze publicatie mag niet beschouwd worden als 'onderzoek op beleggingsgebied' zoals bedoeld in het koninklijk besluit van 3 juni 2007. Het is een publicitaire mededeling. De wettelijke voorschriften ter bevordering van de onafhankelijkheid van onderzoek op beleggingsgebieden zijn hierop niet van toepassing. Eventuele aanbevelingen zijn niet onderworpen aan een verbod om al voor de verspreiding van onderzoek op beleggingsgebied te onderhandelen.

Deze publicatie mag niet als persoonlijk beleggingsadvies beschouwd worden. Leo Stevens & Cie kan niet garanderen dat de in de publicatie behandelde financiële instrumenten voor u geschikt zijn. Mocht u op basis van deze publicatie overgaan tot een financiële transactie, dan draagt u hier zelf de volledige verantwoordelijkheid voor. Beleggen in financiële instrumenten (zoals aandelen) kan grote risico's inhouden. Alvorens tot een transactie over te gaan, moet een belegger beschikken over de nodige ervaring en kennis om de eventuele risico's die gepaard gaan met de transactie ten volle in te schatten, in staat zijn om deze risico's te dragen waarbij beseft moet worden dat het belegde kapitaal geheel of gedeeltelijk verloren kan gaan.

Medewerkers van Leo Stevens & Cie kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument.

Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gerealiseerd geworden in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden.

De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden.

Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Leo Stevens & Cie. Deze publicatie is onderworpen aan het Belgisch recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Belgische rechtbanken.

Leo Stevens

PUUR & PERSOONLIJK VERMOGENSBEHEER

Leo Stevens
Vermogensbeheer met een pure & persoonlijke missie

Leo Stevens begeleidt u in het beheer van uw vermogen als geen andere financiële instelling in België: puur en persoonlijk.

Schildersstraat 33
2000 Antwerpen
T +32 3 242 03 70

info@leostevens.com
www.leostevens.com

