

Guerra avisada, ¿no mata a soldado?



Por: Guillermo Alvarado

Las políticas proteccionistas del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, y sus amenazas arancelarias contra China tienen a ambos países al borde de una guerra comercial cuyas primeras armas ya fueron presentadas y que pudieran provocar consecuencias imprevisibles mucho más allá de las relaciones entre las dos potencias.

El gobierno de Trump anunció el martes una lista de casi mil 300 productos chinos que se verán afectados con impuestos adicionales de 25 por ciento, que representan 50 mil millones de dólares. Menos de 24 horas después, desde Beijing se dio a conocer una medida recíproca contra 106 artículos estadounidenses, cuyo valor también alcanza la cifra de 50 mil millones de dólares.

Se abre ahora un plazo de 30 días de consultas, antes de que los nuevos aranceles mutuos entren en vigor, pero numerosos analistas advierten desde ya los daños que este conflicto traerá.

Lo primero en señalar es que se trata de una guerra donde no habrá ganadores, pero una de las partes perderá mucho más que la otra y todo parece indicar que, a pesar de las fanfarronadas del presidente Trump, serán los empresarios, obreros y consumidores estadounidenses, precisamente esos a quienes

él tanto dice defender, los que se llevarán la peor parte.

La razón es muy sencilla: el ciudadano medio del país norteamericano necesita mucho más de las mercancías importadas que su similar chino y, por lo tanto, el impacto por el encarecimiento de los precios será más brutal en un lado que en el otro.

Para que se tenga una idea, de acuerdo con el Departamento de Comercio, las ventas chinas a Estados Unidos en 2017 fueron por 505 mil 600 millones de dólares, en tanto las compras tuvieron un equivalente a 130 mil millones.

Más aún, las firmas norteamericanas que exportan bienes y servicios a China, entre ellas Apple, General Electric y Goldman Sachs, temen que el alza de los aranceles se vuelva contra ellos al elevarse los precios al consumidor.

La Cámara de Comercio de Estados Unidos advirtió que, si bien está de acuerdo con equilibrar la competencia, rechaza la imposición de aranceles sin antes haber coordinado una estrategia de mercados a largo plazo, porque eso no hará más que dañar a las empresas, sus trabajadores y a las familias.

Esa es la opinión de otros analistas, entre ellos Chad Bown, investigador principal del Instituto Peterson para la Economía Internacional, quien lamenta que en Estados Unidos “nadie sabe –ni tiene un plan– cómo terminará esto”.

Phil Levy, investigador principal del Consejo sobre Asuntos Globales de Chicago, fue más tajante y dijo que si se implementan los aranceles, los consumidores estadounidenses recibirán una paliza.

El lado chino, por su parte, parece mucho más tranquilo y medios de comunicación locales dijeron que ese país nunca se ha rendido ante las presiones foráneas y está dispuesto a resistir y ganar esta guerra, gracias a su gran mercado de consumo local.

El presidente Trump no es hombre de escuchar consejos, pero quizás sería bueno que alguien le advirtiera que le está dando palos a un avispero y que, aunque esta guerra está avisada, sus bajas pudieran ser impagables.

<https://www.radiohc.cu/index.php/especiales/comentarios/159353-guerra-avisada-no-mata-a-soldado>



Radio Habana Cuba