

image not found or type unknown



www.juventudrebelde.cu

image not found or type unknown



Un presidente iracundo y la sonrisa enigmática de la paciencia asiática. Autor: Reuters Publicado: 21/09/2019 | 10:46 pm

EE. UU. y China ya están en una Guerra Fría

El presidente Donald Trump no se encuentra en posición de «simplemente apagar» la guerra comercial, porque «la cosa se ha intensificado en otros dominios», advierte el historiador Niall Ferguson, académico de la Universidad de Stanford. Pagan los consumidores y trabajadores estadounidenses y la economía mundial

Publicado: Sábado 21 septiembre 2019 | 10:50:13 pm.

Publicado por: Juana Carrasco Martín

Estados Unidos y China se encuentran ya «en las primeras etapas» de una Guerra Fría. Esta es la advertencia que ha hecho el historiador británico Niall Ferguson, miembro senior del Hoover Institution on War, Revolution, and Peace, institución de investigación de políticas públicas de Estados Unidos ubicada en la Universidad de Stanford, en California, considerada una de las más prestigiosas de Estados Unidos y del mundo.

«La buena noticia es que no creo que estén destinados a una guerra caliente por el mar de la China meridional o algún otro lugar, pero sí creo que están en una Guerra Fría», opinó Ferguson en declaraciones que le hiciera a CNBC, mientras participaba en el Foro Ambrosetti, en Italia, que reunió a orillas del lago Como, a jefes de Estado, ministros, premios Nobel y empresarios con el fin de discutir los desafíos actuales para las economías y sociedades del mundo, como hace desde 1975 la firma consultora European House-Ambrosetti.

«Trump ya no podrá simplemente apagar la guerra comercial», apuntó el historiador, como tampoco podría evitar daños duraderos en las relaciones entre su país y China, al llegar a un acuerdo comercial —algo que, según el experto, el mandatario estadounidense planea hacer en algún momento entre ahora y las elecciones del próximo año que aspira ganar para seguir al frente de la Casa Blanca—, porque ya «no se trata solo del comercio», sino también de cuestiones tecnológicas y geopolíticas.

«El problema para Trump es que, después de haber comenzado esta Guerra Fría con una guerra comercial, ya no está en posición de simplemente apagarla cuando le convenga, porque la cosa se ha intensificado en otros dominios», explicó Ferguson a CNBC.

Lo que Trump espera de esta guerra comercial que está seguro de que ganará, lo expresó jactanciosamente en un par de tuits, tras la entrada en vigor de los nuevos aranceles sobre las mercancías del gigante asiático el pasado 1ro. de septiembre: «Vamos muy bien en nuestras negociaciones con China», estoy «seguro de que a ellos les gustaría trabajar con una nueva Administración para poder seguir su práctica de “estafar a EE. UU.” (por 600 000 millones de dólares al año). Pero luego, piensen en qué le pasará a China cuando yo gane», y continuaba el otro tuit: «¡El acuerdo será más duro! Entretanto, su cadena de suministros se desmigajará, y los negocios, los puestos de trabajo y el dinero desaparecerán!».

Washington y China se han impuesto, una a la otra, aranceles por miles de millones de dólares a los bienes que comercian, desde el comienzo de 2018, y han golpeado así los mercados financieros y agrietado el sentimiento de los negocios y los consumidores, comenta más de un analista.

Estados Unidos impuso por primera vez aranceles del 25 por ciento a importaciones chinas por valor de 50 000 millones de dólares en el verano de 2018. En septiembre de ese mismo año agregó aranceles del diez por ciento a 200 000 millones de dólares. Esas tarifas se duplicaron en mayo de 2019, cuando se rompieron las conversaciones entre Beijing y Washington, y ahora están las de este septiembre.

Sin embargo, como Trump piensa negociar desde la fuerza, el jueves 5 de septiembre ambas partes acordaron mantener conversaciones de alto nivel en Washington D.C. a principios de octubre, y esto levanta esperanzas de que ambos gigantes económicos puedan hacer progresos sustanciales hacia un retroceso en la guerra comercial, comentó CNBC.

Pero Mohamed El-Erian, un conocido economista del grupo Allianz —multinacional alemana de servicios financieros, de las más importantes del mundo—, dijo también a CNBC que los inversores eran demasiado optimistas sobre las próximas conversaciones comerciales entre Estados Unidos y China.

El-Erian señaló que «estaba completamente de acuerdo» con los comentarios de Ferguson sobre la disputa comercial en curso, antes de agregar: «Estas son divisiones profundas que no se van a resolver rápidamente. Pero el mercado está listo para aceptar cualquier buena noticia y marchar más alto», acotaba.

Tropezar con la misma piedra

En junio pasado, la revista Forbes publicó, bajo el título Trump está cometiendo el mismo error comercial que comenzó la Gran Depresión, estas declaraciones de John Mauldin, presidente de Mauldin Economics:

«El pensamiento es que podemos llevar a cabo una guerra comercial mejor que China. Esto solo funciona si la economía estadounidense sigue creciendo lo suficiente para que los aranceles hagan que China se doble.

Podemos posponer una recesión por uno o dos años más si la guerra comercial no se intensifica y Europa se mantiene unida. Ya que se está intensificando, puede que no tengamos ese tiempo».

Mauldin hacía referencia a las tarifas Smoot-Hawley de 1930, impuestas cuando era presidente el republicano Herbert Hoover, y como muchos habían temido, surgieron de forma inmediata en todo el mundo las represalias comerciales contra EE. UU.

Canadá, entonces el principal exportador de productos agrícolas hacia el mercado estadounidense, decidió elevar sus aranceles en 30 por ciento contra 16 productos originarios de EE. UU., mientras formaba nuevos vínculos económicos con la Commonwealth británica. Por su parte, Gran Bretaña y Francia adoptaron también medidas de proteccionismo como respuesta a la Ley Hawley-Smoot, mientras que Alemania optaba por aspirar oficialmente a la autarquía económica en lo que fuese posible, o desarrollar lazos comerciales solo con Europa.

Otros países a lo largo del mundo adoptaron medidas de represalia parecidas en lo que fuese posible, o dirigieron sus exportaciones preferentemente a mercados ajenos a Estados Unidos.

Entonces, Estados Unidos no benefició a la larga a las industrias y agricultores del país, sino que perjudicó el comercio internacional y en particular la exportación de productos estadounidenses; por tanto, causó perjuicios a su industria. De igual forma, el deterioro de la economía de EE. UU. como resultado de la Gran Depresión tornó inefectiva la barrera arancelaria formada para defender los precios de productos agrícolas, en tanto estos continuaron disminuyendo al no crecer la demanda.

Ahora recuerdo aquella historia de hace nueve décadas: la nueva Administración de Franklin D. Roosevelt, sucesor de Hoover desde enero de 1933, rechazó continuar la política arancelaria que había sido perjudicial y desde 1934 redujeron sustancialmente las tarifas arancelarias fijadas en la Ley Hawley-Smoot, la cual perdió gran parte de su fuerza como barrera proteccionista.

Lo peor, aquello fue antesala a la enorme catástrofe de la 2da. Guerra Mundial. Luego vinieron los Acuerdos de Bretton Woods en 1944, cuando se pactó no fijar aranceles unilaterales como los establecidos en la Ley Hawley-Smoot, pero ya vemos que, a 90 años de distancia, la historia se repite con Donald Trump.

A medida que los aranceles sean más altos la desaceleración de la economía y el estremecimiento de los mercados financieros, duplicarán los problemas y no los beneficios, como intenta convencer el señor Trump, pues los aranceles funcionan como impuestos que incrementan los precios a los consumidores y, por ende, cuesta puestos de trabajo, no los crea.

Si el magnate-presidente quiere detener, e incluso disminuir el déficit comercial estadounidense, un padecimiento crónico de ese Estado altamente consumista y hacedor de guerras a diestra y siniestra que impulsa la mayor deuda externa del mundo, la respuesta no está en los arbitrarios gravámenes a sus competidores económicos.

La conservadora Tax Foundation estima que el precio total de los aranceles de Trump (aranceles existentes, los propuestos y los de represalia impuestos en respuesta por otros países) costará 196 700 millones de dólares del PIB (alrededor del 0,7 por ciento de la producción económica) y 609 644 puestos de trabajo. Y si se promulgan aranceles amplios contra México, estos costos aumentarán todavía más, según publicó Forbes.

Mientras otro economista, Howard Gleckman, explicaba que aunque Trump y otras personas piensan que los países exportadores como China, México y la Unión Europea pagan las tarifas a EE. UU., en la práctica

«las tasas aduaneras son efectivamente pagadas por las empresas estadounidenses o, más probablemente, por los consumidores».

La guerra comercial lanzada por Estados Unidos contra China bajo ese lema arrogante de «América primero» se está saliendo cada vez más de las manos de Washington y es el comienzo del colapso total de su supremacía mundial, afirma un reporte de Global Times, a lo que podemos apuntar que a la irracional actuación de Mr. Trump —teniendo a la vista aquella Ley Hawley-Smoot— se aplica un viejo refrán del que gustaba mi abuela para explicar la ignara tozudez: El hombre es el único animal que tropieza otra vez con la misma piedra.

<http://www.juventudrebelde.cu/internacionales/2019-09-21/ee-uu-y-china-ya-estan-en-una-guerra-fria>

Juventud Rebelde | Diario de la juventud cubana
Copyright © 2017 Juventud Rebelde