

## Trump Is Losing His Trade Wars. The pain is real, but the coercion isn't

Enviado por sanerag en Vie, 07/26/2019 - 00:11

### Cita:

Krugman, Paul [2019], "Trump Is Losing His Trade Wars. The pain is real, but the coercion isn't", *The New York Times*, New York, 4 de julio, <https://www.nytimes.com/2019/07/04/opinion/trump-trade-wars.html> [1]

### Fuente:

Otra

### Fecha de publicación:

Jueves, Julio 4, 2019

### Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica [2]

Formas de la guerra [3]

Relación economía y guerra [4]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [5]

Sujetos de la guerra [6]

### Tema:

La guerra comercial lanzada por Donald Trump no tiene los resultados esperados.

### Idea principal:

Paul Krugman es profesor distinguido en el New York Graduate Center. En 2008, recibió el Premio Nobel en Economía por su trabajo en comercio internacional y geografía económica.

---

Paul Krugman hace una crítica a la guerra comercial que ha lanzado el gobierno de Donald Trump por su diseño y por sus efectos.

Contrario al dicho de Trump de que "las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar", Krugman revira: no se están ganando las guerras comerciales. Por un lado, porque la imposición de aranceles está afectando a los consumidores estadounidenses y, por el otro, porque no hay señales de que se esté consiguiendo el objetivo de tales guerras, a saber, presionar a otros países a hacer cambios en sus políticas económicas.

Para Krugman, se puede hablar de guerra comercial sólo si el objetivo de los aranceles es la coerción, es decir, castigar a otros países para forzarlos a tomar medidas que beneficien al país que impone las tarifas. No obstante, en la guerra comercial de Trump puede haber castigo, pero no coerción.

Por ejemplo, aunque Trump amenazó con imponer aranceles a Canadá y México para obligarlos

a renegociar el Tratado de libre comercio, el resultado fue un nuevo acuerdo comercial con mínimas diferencias con respecto al anterior. En el caso de China, la reunión del G-20 sirvió de escenario para el cese de las hostilidades comerciales entre ambos países.

Krugman enlista tres razones por las que las guerras comerciales de Trump están perdidas en todos sus frentes. En primer lugar, porque ceder ante las presiones de otro país representa una humillación a la que nadie está dispuesto a recibir. En segundo lugar, la estructura de la economía moderna no empata con la visión de Trump sobre los aranceles a las importaciones. En otras palabras, actualmente casi todos los bienes manufacturados forman parte de las cadenas globales de valor que articulan múltiples geografías. Por lo tanto, imponer tarifas a los bienes ensamblados en China con componentes coreanos o japoneses no hace que la producción vuelva a Estados Unidos, sólo que se importe de otro país asiático. Finalmente, la medida de Trump es altamente impopular y los aranceles pueden afectar a sectores que forman parte de su base electoral, como los agricultores.

Para cerrar, Krugman apunta que las guerras comerciales de Trump tendrán los mismos resultados que otras experiencias similares: lejos de ganarse, marcarán fuertemente a la economía mundial, haciendo a todos más pobres, dañando la credibilidad estadounidense y debilitando el estado de derecho internacional.

### **Datos cruciales:**

La FED de Nueva York estima que los hogares promedio pagarán más de mil dólares al año por el aumento de precios generado por la guerra comercial de Donald Trump.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

El análisis de Paul Krugman sobre el resultado de las guerras comerciales de Donald Trump llevan a preguntarse cuál es el verdadero objetivo que persiguen. Es decir, si su finalidad es meramente en términos económicos o si tienen como intención modificar el tablero geopolítico a su favor. En el caso de México, es evidente que la amenaza arancelaria impuso al gobierno mexicano la obligación de cuidar la frontera estadounidense e incluso extenderla hasta el sur del país. Por ello, es necesario seguir la trayectoria que sigue la política exterior de Donald Trump.

Otra síntesis que recoge el análisis de Paul Krugman se encuentra en la siguiente dirección:

<http://let.iiec.unam.mx/node/2307> <sup>[7]</sup>

---

**Source URL (modified on 28 Julio 2019 - 10:14pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/2308>

### **Links**

[1] <https://www.nytimes.com/2019/07/04/opinion/trump-trade-wars.html>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/descriptores-let/formas-de-la-guerra>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/descriptores-let/relaci%C3%B3n-econom%C3%ADa-y-guerra>

[5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>

[6] <http://let.iiec.unam.mx/descriptores-let/sujetos-de-la-guerra>

[7] <http://let.iiec.unam.mx/node/2307>