

## Una guerra comercial también podría tener costos para EEUU

Por PAUL WISEMAN y STEVE KARNOWSKI

Associated Press, 2 de Junio 2018



WASHINGTON (AP) — La posibilidad de una conflagración comercial mundial se hizo más real esta semana después de que Estados Unidos impuso nuevos aranceles a las importaciones de acero y aluminio procedentes de Canadá, México y la Unión Europea. Furiosos y decepcionados, los aliados de Estados Unidos anunciaron que aplicarían aranceles en represalia y en una disputa aparte, China se prepara para castigar a mercancías y servicios estadounidenses valorados en 50.000 millones de dólares, con lo que afectarán a muchos simpatizantes del presidente Donald Trump en el corazón agrícola de Estados Unidos.

En caso de que estalle la guerra comercial, los productores de queso de Wisconsin se encuentran en la línea de fuego. De igual manera están los agricultores de las Grandes Llanuras y los destiladores de Kentucky, así como los empleados de marcas emblemáticas estadounidenses como Harley-Davidson y Levi Strauss.

“Van a afectar a los agricultores”, dijo Bryan Klabunde, agricultor del noroeste de Minnesota. “Queremos equidad para todos los sectores, pero nosotros cargaremos con el peso de las sanciones si otros países adoptan represalias”.

Trump, quien al asumir el cargo se comprometió a deshacer acuerdos comerciales y combatir lo que considera prácticas injustas de comercio, ha chocado con los socios comerciales de Estados Unidos en todos los puntos cardinales. Al norte, con Canadá, al sur con México, al este con Europa y al oeste, al otro lado del océano Pacífico, con China y Japón.

“El presidente parece crear disputas comerciales (y de otra índole) con todos \_aliados y adversarios por igual\_ y es difícil discernir alguna estrategia coherente”, dijo Rod Hunder, excolaborador del Consejo de Seguridad Nacional durante la presidencia de George W. Bush. “Las consecuencias de las disputas han sido limitadas hasta el momento, pero los costos económicos y políticos aumentarán cuando los socios comerciales empiecen de veras a adoptar sus represalias”.

México, por ejemplo, tiene previsto aplicar medidas punitivas contra el queso y otros productos estadounidenses en represalia por los aranceles al acero y el aluminio. México “es nuestro segundo mercado más grande”, dijo Jeff Schwager, presidente de Sartori, una compañía fabricante de queso en Plymouth, Wisconsin. Los aranceles de represalia “reducirá las ventas, sin duda”.

“Las ventas duramente ganadas en México podrían estar en riesgo dado el potencial de las represalias”, advirtió en un comunicado la Federación Nacional de Productores de Leche.

Ben Steffen, un productor de leche que además cultiva maíz, soya y trigo en 769 hectáreas (1.900 acres) en el sureste de Nebraska, cerca de Humboldt, está furioso de que Washington haya impuesto aranceles a los socios comerciales y aliados más cercanos de Estados Unidos.

“Estoy molesto porque perjudica mi billetera desde múltiples ángulos”, agregó. “Yo vendo carne de res, maíz, soya y leche. Todos estos productos son vulnerables porque exportamos cantidades importantes a esos mercados”.

El mercado lácteo está deprimido desde hace unos tres años y los agricultores han tenido dificultades para alcanzar rentabilidad. Aproximadamente 14% de la producción de leche de Estados Unidos va para la exportación y México es el principal cliente.

“Es el peor escenario posible para nuestro mercado de la leche y es lo mismo para otros productos del campo”, dijo Steffen. “Estas relaciones son importantes”.

En Stockton, California, Jeff Colombini está preocupado de los perjuicios financieros que una guerra comercial acarrearía a su granja de 728,4 hectáreas (1.800 acres). Su compañía, Lodi Farming, exporta nueces, cerezas y manzanas a México, Canadá, la Unión Europea y otras naciones.

“Debido a los aranceles, los productos se encarecerán demasiado a los consumidores en México, Canadá y Estados Unidos”, informó Colombini. “No lograremos vender toda nuestra producción y posiblemente una parte se quedará sin cosechar o simplemente habrá que tirarla... Tengo 200 empleados que dependen de la eficacia del funcionamiento del negocio para que coman y vistan sus familias”.

La UE ha amenazado con castigar el bourbon de Kentucky y las motocicletas Harley-Davidson, con sede en Wisconsin.

Harley-Davidson ha absorbido el aumento de costos por el acero y el aluminio desde que Trump anunció por primera vez la imposición de aranceles a ambos metales hace tres meses. Ahora, la amenaza de los aranceles de represalia del extranjero aumenta el temor de que estas motocicletas se encarezcan en el exterior.

En un comunicado, Harley-Davidson dijo que los aranceles de represalia “tendrán consecuencias importantes en nuestras ventas” en esos países. La compañía dijo que evaluaba opciones para controlar el aumento de los costos de esos materiales. En abril, el principal director financiero de la compañía advirtió que el aumento de costos podría ser peor que el previsto en enero y que podría durar varios trimestres.

El fabricante de pantalones vaqueros Levi Strauss también será afectado por las represalias de la UE. “Las marcas estadounidenses, los trabajadores y los consumidores sufrirán en última instancia”, dijo en un comunicado la compañía con sede en San Francisco.

---

Karnowski informó desde Minneapolis

---

Los periodistas de The Associated Press Terry Chea, en Stockton, California; Carrie Antlfinger, en Plymouth, Wisconsin; Bruce Schreiner, en Louisville, Kentucky; David Pitt, en Des Moines, Iowa; Anne d’Innocenzio y Candice Choi, en Nueva York; David Koenig, en Dallas; y Danica Kirka, en Londres, contribuyeron a este reportaje.