*La disputa comercial entre los Estados Unidos y China se van intensificando desde enero de 2018, poniendo en peligro a cientos de empresas, empleos y poder adquisitivo en ambos países. Quién tiene razón o quién se equivoca ya no importanta, la mayor guerra comercial de la historia se ha convertido lentamente pero sin duda en una lucha de egos.*

Las dos economías más grandes del mundo, a pesar de numerosas y largas conversaciones comerciales, no pudieron llegar a un compromiso, a diferencia del tratado comercial nuevo entre los Estados Unidos, México y Canadá (T-MEC).

El [resumen visual](http://trademachines.es/info/guerras-comerciales/) redactado por TradeMachines rastrea motivos iniciales de esta guerra comercial y posibles consecuencias de una disputa a largo plazo en economías. Es un buen comienzo si has pasado algo por alto.

## ¿Es el proteccionismo la solución al déficit comercial de un país?

Desde que China se unió a la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 2001, el déficit comercial de los EE.UU. (con China) se ha multiplicado 4,5 veces. Sin embargo, no es en absoluto culpa de China, las empresas estadounidenses se aprovecharon de las dotes naturales del Reino del Medio fabricando en el extranjero e importando todo tipo de bienes a los EE.UU.

Según el gobierno norteamericano, entre otras razones que justifican esta disputa global se encuentran las siguientes:

* Proteger el empleo: el proteccionismo no protege puestos de trabajo. Los primeros aranceles sobre el acero y el aluminio causaron una pérdida de 16 puestos de trabajo por cada puesto de trabajo obtenido, afectando negativamente a todas las industrias que dependen de materias primas.
* Normas de comercio más justas: al entrar en los mayores mercados de consumo, las empresas extranjeras tienen que cumplir con la normativa local. Joint ventures obliga a empresas extranjeras a transferir sus tecnologías a sus socios chinos. Este punto es la principal causa del conflicto entre las dos potencias de las cuales cada una protege sus intereses y su dependencia y/o avances tecnológicos.

Según muchos expertos, el propósito oculto de esta disputa comercial tiene principalmente las causas geopolíticas. A principios de los años 2000, China en comparación con los EE.UU. estaba muy retrasado en cuanto a las tecnologías e influencia mundial; en menos de 20 años, se han puesto al día y ahora están desafiando al predominio estadounidense. Además, el nuevo proyecto llamado [“Iniciativa del Cinturón y la Ruta de la Seda”](https://www.bloomberg.com/quicktake/china-s-silk-road) y el plan estratégico ["Made in China 2025"](https://thediplomat.com/2019/02/made-in-china-2025-explained/) constituyen una amenaza para los intereses de los EE.UU.

## Reducción de la escalada de las tensiones es la única manera de poner fin a esta guerra comercial

Las técnicas de negociación de Trump lo hicieron famoso en el mundo de los negocios y en las relaciones internacionales, pero esta vez parece que China ni siquiera piensa en la posibilidad de arrodillarse ante los EE.UU.

El 10 de mayo, ambas partes no pudieron llegar a un acuerdo a pesar de la tregua anunciada en diciembre de 2018, lo que llevó al aumento de los aranceles del 10% al 25% a productos chinos por un valor de 200.000 millones de $. Las autoridades chinas deploran esta decisión y han asegurado de que van a tomar las “contramedidas necesarias”.

El 15 de mayo, Trump puso en la lista negra a Huawei gracias a un decreto sobre la ciberseguridad de la nación. Las empresas estadounidenses ya no pueden seguir trabajando con Huawei. Es un golpe duro para el orgullo de China y la segunda compañía de telecomunicaciones más grande del mundo y también para las negociaciones comerciales. El presidente estadounidense tiene la intención de utilizar a Huawei como un medio de coerción en esta disputa duradera.

A principios de esta semana, el 20 de mayo, [las principales empresas, marcas y detallistas de calzado estadounidenses](https://fdra.org/wp-content/uploads/2019/05/2019-Footwear-Tariff-Letter-1.pdf), han espoleado en una carta al presidente para que dejara de perseguir sus políticas comerciales o esto se convertiría en algo "catastrófico para consumidores, empresas y la economía estadounidense en su conjunto".

En un mundo globalizado, las decisiones tomadas en una parte del mundo pueden tener un impacto en otra parte del mundo. ¿Cómo podría desarrollarse esta guerra comercial para los subastadores y vendedores de maquinaria usada?

## Consecuencias para el mercado de maquinaria usada

La escalada de la guerra comercial entre los EE.UU. y China y la entrada en vigor de aranceles adicionales, provocan dificultades para la industria agrícola. 2018 fue un año difícil para los agricultores estadounidenses, pero parece que 2019 será aún más difícil.

La preocupación entre los agricultores estadounidenses sigue creciendo; los aranceles de China sobre las importaciones estadounidenses, incluyendo soja, maíz, frutas frescas o productos lácteos, ya han tenido un impacto negativo en el mercado. Las mencionadas “contramedidas necesarias” que pronto tomará China crean incertidumbre entre agricultores.

China ya ha transferido una gran parte de sus compras de soja a Brasil, lo que ha provocado pérdidas financieras y un superávit de productos por parte de los EE.UU. A pesar de la ayuda federal de 11 mil millones de $ a agricultores, sus ingresos personales se redujeron en el primer trimestre de 2019 en [11,8 mil millones de $](https://www.cbsnews.com/news/china-trade-war-deere-hurting-farmers-and-its-earnings/).

En este contexto, los agricultores preocupados por su futuro retrasan sus inversiones. La compra de un nuevo tractor o maquinaria se ha convertido en una decisión cuidadosa, lo que lleva a una disminución de ingresos de fabricantes de maquinaria. Además, con los aranceles sobre materias primas, compañías como Caterpillar Inc. o Deere & Co podrían gastar este año entre [100-250 millones de $](https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-winners-losers-factbo/factbox-winners-and-losers-in-trumps-trade-war-with-china-idUSKCN1SC21R) extra.

Sin embargo, la situación actual podría abrir las puertas a nuevas oportunidades. El aumento de precios de maquinaria nueva puede dirigir compradores potenciales al mercado de segunda mano.

Heico Koch, fundador y CEO de [Trademachines.com](https://trademachines.es/), un buscador de maquinaria usada, sigue siendo optimista: “Sin duda, la guerra comercial entre los EE. UU. y China afectará a estratégias de inversión de empresas. Al decidir retrasar o cortar su inversión en máquinas nuevas debido a las incertidumbres del mercado, las empresas seguirán manteniendo sus máquinas usadas más tiempo, lo que reducirá ofertas en el mercado de segunda mano. Si tendrán que comprar una máquina, probablemente buscarán primero entre ofertas de segunda mano.

Al mismo tiempo, fabricantes, en respuesta a la disminución de ingresos, podrían retrasar o detener el lanzamiento de nuevos productos innovadores. En algunos casos, si tengan excedentes en almacenes, podrán reducir su precio de venta, lo que disminuirá ingresos de subastadores del mercado de maquinaria usada”.

**Fuentes:**

* Deere says trade war is hurting farmers and its earnings - CBS News | https://www.cbsnews.com/news/china-trade-war-deere-hurting-farmers-and-its-earnings/
* Factbox: Winners and losers in Trump's trade war with China - Reuters | https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-winners-losers-factbo/factbox-winners-and-losers-in-trumps-trade-war-with-china-idUSKCN1SC21R
* American footwear companies, brands and retailers letter to Trump. | https://fdra.org/wp-content/uploads/2019/05/2019-Footwear-Tariff-Letter-1.pdf
* Made in China 2025, Explained - The Diplomat | https://thediplomat.com/2019/02/made-in-china-2025-explained/
* China’s New Silk Road - Bloomberg | https://www.bloomberg.com/quicktake/china-s-silk-road

**Nota de prensa:**

* TradeMachines es un metabuscador de maquinaria usada. Reunimos ofertas de vendedores y subastadores de todo el mundo, y tenemos todo tipo de máquinas bajo el mismo techo. Nuestra plataforma es una forma cómoda y práctica de buscar online ofertas locales y de todo el mundo.
* Separata gratuita.
* En caso de reimprimir nuestro artículo, adjunte por favor un enlace a [trademachines.com](https://trademachines.es/). Todas las imágenes utilizadas están libres de derechos.
* El listado detallado de las fuentes se encuentra en la parte inferior de esta página: trademachines.com/info/tradewars.
* Para obtener más información sobre TradeMachines, póngse en contacto con onlinemarketing@trademachines.com