

Sopesa Vietnam impacto de guerra comercial China-EE.UU.

Por: [Alberto Salazar](#)

Globalización, 13 de julio 2018

[Prensa Latina](#) 13 July, 2018

Región: [Asia-Pacífico](#), [China](#), [EEUU](#)

Tema: [Economía](#), [Guerra](#)

Economistas, académicos, comerciantes y simples ciudadanos de a pie se mantienen hoy expectantes sobre las consecuencias que podrían derivarse de la guerra comercial declarada por Estados Unidos a China y otros países.

El criterio más generalizado es que las decisiones del presidente Donald Trump a ese respecto son contrarias a la tendencia universal de liberalizar la economía mundial, crean condiciones para una desaceleración económica global e impactarán negativamente sobre la nación indochina.

El presidente de la Cámara de Industria y Comercio de Vietnam (VCCI), Vu Tien Loc, alertó que ya las exportaciones vietnamitas sufren leves impactos a causa de ese conflicto.

Aun cuando los productos sometidos a altos aranceles por esas potencias son limitados y no claves en las exportaciones de Vietnam -comentó-, es difícil pronosticar su impacto en el futuro. Pero lo previsible es que nos veamos afectados aunque sea a largo plazo, razonó.

Hace una semana, Washington fijó aranceles adicionales del 25 por ciento a las importaciones desde el gigante asiático portadoras de tecnología industrial, una decisión que podría costarle a este unos 34 mil millones de dólares.

En inmediata y proporcional respuesta a esa suerte de declaración de guerra comercial, Beijing gravó en la misma medida y monto a 545 artículos norteamericanos.

Vietnam tiene motivos para preocuparse, porque Estados Unidos es el mayor receptor de sus productos al asumir la quinta parte del valor de sus exportaciones, mientras China es su mayor proveedor al suministrarle una cuarta parte de las mercancías que importa.

Desde un ángulo más positivo, el presidente de la VCCI dijo que tal vez los productos vietnamitas tengan mayores oportunidades de entrar a Estados Unidos y China si, como todo apunta, las mercancías de una de esas naciones se ven impedidas de entrar a la otra.

Así las cosas, aconsejó a las empresas domésticas, cualquiera fuera el panorama, seguir de cerca la evolución de los acontecimientos en esos y otros mercados para poder adoptar estrategias flexibles, capaces de reajustar la producción y el comercio exterior.

De acuerdo con Pham Tat Thang, investigador principal del Instituto de Investigación del

Ministerio de Industria y Comercio, aquella guerra no la ganarán ni las dos potencias principalmente involucradas, ni la economía mundial.

Respecto a Vietnam, comentó que ciertamente hay motivos de preocupación, pero acotó que esa moneda tiene dos caras y que si el país sabe cómo lidiar con la situación, puede sacar algunas ventajas indirectas.

Si los productos chinos afectados por la suba de los aranceles pierden competitividad en los Estados Unidos, ello abriría las puertas a sus similares vietnamitas, razonó.

Lo malo, según Tat Thang, es que China pierda liquidez a causa de la reducción de sus exportaciones y determine disminuir también las importaciones desde Vietnam, que han estado al alza en los últimos tiempos.

Otra de las preocupaciones de la nación indochina tiene que ver con la moneda nacional.

En opinión de expertos del Instituto de Estudios de Economía y Políticas de la Universidad Nacional de Hanoi, el dong podría devaluarse a causa de la aquella irracional guerra.

Un estudio realizado por la entidad considera que en un plazo indefinible la moneda nacional sentirá el impacto del litigio comercial en que se han enfrascado las dos mayores economías del planeta, para peor los dos principales socios comerciales de la nación indochina.

Si el yuan continúa perdiendo su valor, el balance del comercio de Vietnam se verá afectado por una invasión de productos chinos baratos, alertó Nguyen Duc Thanh, director del instituto.

En el actual contexto, Hanoi puede devaluar su moneda de forma gradual con un promedio menor que el porcentaje de la cotización entre el yuan y el dólar estadounidense, sugirió.

Eso es lo que piensan economistas, académicos y comerciantes. La gente de a pie no sabe ni qué pensar ni qué decir y se limitan a vivir el día a día, a levantarse temprano y acostarse tarde para trabajar duro entre hora y hora.

Cuando los elefantes pelean, el de abajo es el que sufre. Y cuando hacen el amor, también. Así que yo sigo en lo mío a ver si evito el pisotón, me dijo con un dejo de amargura el dueño del establecimiento donde siempre hago las facturas de la semana. Con las mismas preocupaciones que los vietnamitas.

Alberto Salazar

La fuente original de este artículo es [Prensa Latina](#)

Derechos de autor © [Alberto Salazar](#), [Prensa Latina](#), 2018

[Comentario sobre artículos de Globalización en nuestra página de Facebook](#)
[Conviértase en miembro de Globalización](#)

Artículos de: [Alberto Salazar](#)

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Center of Research on Globalization grants permission to cross-post original Global Research articles on community internet sites as long as the text & title are not modified. The source and the author's copyright must be displayed. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca