

El presente artículo presenta algunas definiciones sobre la guerra, la guerra comercial, hace una breve reseña histórica sobre algunos casos acontecidos en Europa y América, y se describe brevemente la situación que hoy compromete principalmente a los EE.UU. de América y a China, para finalizar presentando algunas inferencias.

## LA GUERRA COMERCIAL



This article offers some definitions about war, trade war, a brief historical review of some cases that occurred in Europe and America, and a brief description of the situation that today mainly involves the United States of America and China, and finishes presenting some conclusions.



**Coronel EP  
Juan Godoy Caso**

*Oficial del arma de Artillería, Doctor en Gestión y Desarrollo, Maestro en Administración, Licenciado en Educación por la UPSP; Segunda Especialidad en Gestión y Administración de Empresas en el ICTE, Diplomado en asesoría de tesis en la USMP, y Diplomado en Metodología de investigación para asesoramiento de tesis en el ICTE. Cuenta con estudios terminados de Doctorado en Administración en la UAP, Maestría en Gestión de la Alta Dirección en la UNALM, y Maestría en Realidad Nacional, Defensa y Desarrollo en la UAP. Actualmente se desempeña como docente e integrante del departamento de investigación en la EAPANII de la UAP, docente invitado en la OPG de la Facultad de CCSS de la Universidad Nacional Federico Villarreal, y asesor de la Dirección y docente en el ICTE.*

*“Comercio es el arte de comprar por tres francos lo que vale seis, y de vender en seis lo que vale tres.”*

Francois Marie Charles Fourie

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han intensificado los rumores y comentarios sobre la posibilidad de una guerra comercial, la cual se puede definir como un conflicto en virtud del cual un país impone medidas dirigidas a restringir la entrada de uno o más productos importados desde otro país o grupo de países. Esta medida puede traducirse en un aumento de aranceles (impuesto que grava a determinados bienes) o en la prohibición total de importar productos. Como consecuencia de lo anterior, el país o grupo de países que se ve menoscabado toma medidas similares en contra del primer país como represalia.

Este tipo de conflictos comerciales se enmarcan, por lo general, dentro de un esquema de proteccionismo impulsado por un gobierno, al hacer que los productos extranjeros sean más caros, y por lo tanto, disuadir la compra de estos por parte de los consumidores locales, promoviendo así a las empresas nacionales que no están gravadas con el arancel.

En el presente artículo se presenta algunas definiciones sobre la guerra, la guerra comercial, hace una breve reseña histórica sobre algunos casos acontecidos en Europa y América, y se describe brevemente la situación que hoy compromete principalmente a los EEUU de América y a China, para finalizar presentando algunas inferencias.

*“Ninguna nación se ha arruinado por causa del comercio.”*

Benjamin Franklin

**PALABRAS CLAVE:** GUERRA COMERCIAL, CONFLICTO COMERCIAL, AUMENTO DE ARANCELES, IMPORTACIÓN.  
**KEYWORDS:** TRADE WAR, TRADE DISPUTE, RAISE TARIFFS, IMPORT.



## LA GUERRA COMERCIAL

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (DRAE), la palabra guerra proviene del germanico *\*werra* pelea, discordia; del alemán antiguo *wërra*, del neerlandés medio *warre* y se refiere a:

1. Desavenencia y rompimiento de la paz entre dos o más potencias.
2. Lucha armada entre dos o más naciones o entre bandos de una misma nación. Pugna (entre personas).
3. Lucha o combate, aunque sea en sentido moral.
4. Oposición de una cosa con otra.

Además de la clasificación casi universal de las guerras establecidas en la doctrina militar, existen otras formas de guerra, a las que se les denomina: asimétrica, atípica, de baja intensidad, cibernética, civil, climática, comercial, convencional, de 4ta generación, de desgaste, de información, meteorológica, de posición o trincheras, red (netwar), electrónica, esotérica, informática kamamanásica, mundial, no convencional, nuclear, transnacional, preventiva, psicotrónica, química y bacteriológica, relámpago, santa, sicológica, sin reglas, sucia, total, guerra..., etc.

El economista estadounidense Barry Julian Eichengreen, profesor de Economía y Ciencias Políticas de la Universidad de California desde 1987, en la publicación del portal de la British Broadcasting Corporation (BBC) Mundo, del 08 de marzo del presente año, explica que una guerra comercial comienza cuando un país toma acciones para restringir la entrada de uno o varios productos de importación de otra nación o de un grupo de naciones determinado, y puede ir desde subir los aranceles hasta la prohibición de toda la importación de un producto.

En la misma publicación, el Dr. Simon Lester, analista de política comercial e investigador del Center for Trade Policy Studies, centro de estudios de comercio internacional con sede en Washington, considera que el de "guerra comercial" resulta un "término muy problemático", que puede significar muchas cosas a la vez; por lo que puede inferirse que se trata de un amplio rango de conflictos comerciales, que pueden ir desde una simple limitación para la importación de

un producto hasta una disputa política por una razón económica entre dos o más naciones.

El abogado indio-estadounidense Raj Bhala, profesor de la Universidad de Kansas (Estados Unidos) especializado en la legislación del comercio internacional, y destacado en los campos del Derecho Comercial Internacional y la Ley Islámica (Sharia), explica que las formas en que actúan los países implicados en estas disputas dependen del alcance de las medidas que generaron el conflicto, cuyos sectores afectados pueden ir desde bienes hasta servicios o incluso propiedad intelectual.

Simon Lester, por su parte, señala que este tipo de disputa suele tener varias fases y puede llevar a una "escalada de tensiones". Menciona como ejemplo que en 1930, el Congreso de Estados Unidos subió los aranceles a determinados productos y muchos países respondieron subiendo los impuestos también.

El Senior de Comercio Exterior y Relaciones Gubernamentales William Alan Reinsch, quien fuera presidente del Consejo Nacional de Comercio Exterior de Estados Unidos, también mencionó en BBC Mundo que la forma en la que actúan las naciones durante una disputa de este tipo se basa en "ataques comerciales" de "acciones compensatorias". "Es una especie de ojo por ojo y diente por diente: yo te voy a hacer lo equivalente a lo que tú me hiciste a mí y si tú me haces más, yo haré lo posible por hacerte miserable y hacerte más de lo que tú me hiciste a mí".

Según la publicación de Sputnik Mundo del 13 de marzo del 2018, las guerras anglo-neerlandesas fueron los conflictos comerciales más duraderos y multifacéticos de los que han ocurrido en Europa, y señala que la causa de estas guerras fue la resistencia del Almirante holandés Maarten Tromp, quien el 29 de mayo de 1652 no observó esta regla cuando esperaba el regreso de sus buques comerciales en el estrecho de Dover. En la batalla cerca de Dover los holandeses perdieron dos buques y se retiraron a sus puertos. A comienzos del verano de 1652 Inglaterra envió sus naves a la ciudad de Plymouth y a Escocia para tomar por la fuerza los buques de los Países Bajos. A finales de julio, los holandeses declararon la guerra a Inglate-



rra. El conflicto finalizó en abril de 1654 con la firma del Tratado de Westminster.

El siglo XVIII marcó el inicio de una nueva etapa para las posesiones americanas de España, y en general para el conjunto del continente. Perder el dominio de los mares era en realidad perder la guerra comercial que se venía fraguando desde el siglo XVII, y el océano constituía un excelente nexo entre ambos mundos que no convenía perder, pues la posesión de las riquezas de manera directa o indirecta, se convirtió en objetivo de primer orden. Los metales preciosos del nuevo continente, sus inmensos recursos naturales, y sus mercados, fueron motivo más que suficiente para que durante el siglo XVIII la presión europea aumentara paulatinamente.

Reinsch, señala que básicamente, hay dos importantes armas que se utilizan en este tipo de guerra: los aranceles, que son impuestos a las importaciones, y las cuotas de importaciones, que son límites a la cantidad de determinados productos que se puede importar". Añade que, en dependencia de las regulaciones, son posibles también reestructuraciones en las políticas de gobierno respecto al país que impuso las medidas. "Lo otro es que, como pasó durante la crisis de 1930, puede comenzar con un producto y luego extenderse a muchos otros como respuesta y agravar o conducir a una crisis económica". Agrega que menos común, es utilizar un sistema regulatorio o medidas proteccionistas, que, en su opinión, buscan enmascarar las represalias.

Otro conflicto de esta naturaleza fue la iniciativa llamada "Tarifa Smoot-Hawley" la cual se convirtió en ley en 1930. Dicha medida promovida por el senador estadounidense Reed Smoot y el representante Willis C. Hawley tuvo la finalidad de proteger la economía local y levantar a Estados Unidos luego de la crisis de 1929. Esta consistió en elevar los aranceles a más de 20.000 productos importados, con el objetivo de ayudar a la agricultura nacional contra la competencia extranjera. Sin embargo, las represalias por parte del resto de los países no se hicieron esperar, así Canadá, Gran Bretaña y Francia, establecieron un aumento de aranceles, incluso de un 30%, en contra de diversos productos estadounidenses, lo que agravó aún más la crisis económica. Finalmente, quizás una de las más

importantes guerras comerciales que se han librado, fue la "Guerra del Plátano" entre la Unión Europea y Latinoamérica junto con Estados Unidos.

De acuerdo con el profesor de la Universidad de California, este tipo de disputas comerciales conducen a la interrupción del comercio y de las cadenas de suministro globales, lo que daña la rentabilidad de las empresas que importan insumos y exportan productos. Pero los analistas aseguran que las meras amenazas de una guerra comercial también tienen su impacto negativo en el mercado de valores. "Uno de los principales reflejos es su impacto en la bolsa, dado que los inversores se ponen nerviosos, cuando ven en esto un síntoma de inseguridad. Entonces, caen los valores y también, la confianza del consumidor y de los usuarios", señala el especialista del Centro para los Estudios Estratégicos e Internacionales.

Los muslos de pollo empezaron a aparecer en las mesas de los ciudadanos soviéticos y los de Rusia gracias al acuerdo que el presidente de la URSS, Mijaíl Gorbachov, y su homólogo estadounidense, George H.W. Bush, firmaron en 1990. El acuerdo firmado entre los líderes beneficiaba a ambas partes: los ciudadanos de la URSS—que vivía sus últimos días y enfrentaba un déficit alimentario— obtuvieron un alimento barato al mismo tiempo que EEUU pudo deshacerse de la carne negra de pollo que no gozaba de una gran demanda entre los consumidores estadounidenses como la carne blanca.

Kiril menciona también que en 1993 con la formación del mercado común de la Unión Europea empezó la "guerra bananera", cuando la UE introdujo medidas proteccionistas contra las importaciones bananeras procedentes de los países de América Latina y EEUU así como utilizó preferencias para los frutos suministrados desde las excolonias europeas en África y el Caribe. La Organización Mundial de Comercio (OMC) determinó que las cuotas europeas habían violado las reglas del comercio y permitió a EEUU introducir restricciones de respuesta a las exportaciones procedentes de la UE.

El 2006 las autoridades rusas amenazaron con cancelar las preferencias existentes para las impor-



*Mijaíl Gorbachov y George H.W. Bush.*

taciones del pollo estadounidense y declararon que emprenderían este paso por razones de seguridad veterinaria, así se ejercía presión para obtener el derecho de entrar en el Organización Mundial de Comercio. Para eso Rusia tenía que conseguir que EEUU cancelara la enmienda Jackson-Vanik, aprobada en 1970 en la que se rechazaba el otorgamiento de estatus de la nación más favorecida a los países sin economías de mercado que restringían la emigración. En lo relativo a la URSS, la enmienda imponía restricciones comerciales a la Unión Soviética por prohibir la salida de los judíos en el extranjero. La UE y 11 países de América Latina terminaron esta situación firmando un acuerdo en diciembre de 2009.

La enmienda de Jackson-Vanik fue derogada en 2012 por Barack Obama y Rusia pudo finalmente ingresar a la OMC. No obstante, los agricultores estadounidenses pudieron disfrutar del comercio de pollo con Rusia durante tan solo dos años. En agosto de 2014, Moscú introdujo sanciones contra los países occidentales como respuesta a las restricciones que habían sido impuestas a Rusia por Crimea. El embargo ruso incluyó las importaciones del pollo estadounidense. En menos de un año, Dmitri Medvédev, primer ministro de Rusia, declaró que el país euroasiático era capaz de abastecerse con la carne de pollo.

Las posibilidades de una nueva guerra comercial han sido contempladas con mayor importancia

desde el 2016, en que EEUU ha manifestado sus intenciones de abandonar el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), la renegociación del NAFTA, así como la imposición de aranceles elevados en productos importados. Las Organizaciones Internacionales como los miembros activos del libre comercio a nivel mundial han expresado su inquietud sobre las negativas que una potencial guerra comercial podría significar.

A fines del mes de enero del presente año, Corea del Sur y China protestaron contra los fuertes aranceles fijados por el equipo del presidente estadounidense Donald Trump a las importaciones de lavadoras y paneles solares, una medida que ha suscitado en Asia temores a más iniciativas proteccionistas por parte de Washington. Sin embargo, el presidente considera que la decisión obedece a que su país sufre de un "comercio injusto" sus competidores y que las nuevas medidas garantizarán una mayor paridad en los intercambios comerciales y reducirá los déficits. "Nuestras industrias de acero y aluminio (y muchas otras) han sido diezmadas durante décadas por el comercio injusto y la mala política con los países del mundo. No podemos permitir que se sigan aprovechando de nuestra nación o nuestras empresas. ¡Queremos un comercio libre, justo e INTELIGENTE!", escribió en Twitter.

El presidente Trump firmó el 8 de marzo dos documentos que prevén gravar con aranceles del 25%



y del 10% a las importaciones de acero y aluminio, respectivamente. La reacción de distintos políticos y los expertos de todo el mundo no se hizo esperar. Algunos incluso pronosticaron que la medida pudiera provocar una guerra comercial a gran escala. Christine Lagarde, presidenta del Fondo Monetario Internacional (FMI), exhortó a EEUU a no contribuir a una guerra comercial transatlántica, mientras que en Bruselas amenazaron con aplicar medidas de respuesta.

La disputa nace en el desequilibrio de 375.000 millones de dólares (unos 305.000 millones de euros) en la balanza comercial. "Tenemos el mayor déficit que ningún país ha tenido en toda la historia", justificó Trump el 22 de marzo mientras aprobaba unas tasas a importaciones chinas valoradas en 60.000 millones de dólares anuales. China respondía al día siguiente con una lista de 120 productos a los que sometería a un arancel del 15% si no se resolvían las diferencias amistosamente. Su elección no es azarosa: apunta a los estados agrícolas que apoyan con más fervor a Trump. China aclaró, además, que respondía a los aranceles estadounidenses sobre el acero y el aluminio de semanas atrás y no al último paquete.

EEUU impondrá nuevos aranceles de hasta un 30% a equipos solares importados, según aseguró el

lunes la oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos. El presidente Trump, también aprobó aranceles de hasta un 50% para las lavadoras importadas, según la oficina. "Esto demuestra que la administración de EEUU, después de tomarse su tiempo, está ahora comenzando a desplegar medidas que restringen el comercio con la idea de cumplir las promesas realizadas en la campaña electoral", explica Louis Kuijs, jefe de economía asiática para la consultora global Oxford Economics en Hong Kong. "Podría tratarse del primero de muchos pasos", explica Kuijs, prediciendo que las importaciones de acero y aluminio podrían estar en la lista de objetivos de Washington.

Nadie saldrá ganando en caso de que se desencadene una guerra económica entre la UE y EEUU, declaró en Bruselas el ministro de Economía y Finanzas de Francia, Bruno Le Maire, quien considera que la reacción de la UE a los aranceles propuestos por EEUU debe ser "unida y fuerte". Pierre Moscovici, comisario europeo de Asuntos Económicos y Financieros, Fiscalidad y Aduanas, señaló "No nos gusta la guerra, pero debemos estar dispuestos a cualquier tipo de medidas en respuesta, si queda claro que otro país se comporta de una manera demasiado agresiva". El presidente Trump aseguró que eliminará esos aranceles si la UE hace lo mismo con las





tarifas que impiden la entrada de los productos estadounidenses al mercado europeo, y advirtió que si el bloque no lo hace, aplicará restricciones a los automóviles y otras mercancías.

El ministro de Comercio de Corea del Sur, Kim Hyun-Chong, dijo que los nuevos aranceles de EEUU iban contra las normas de la Organización Mundial del Comercio. "Estados Unidos ha optado por medidas que ponen consideraciones políticas por delante de los estándares internacionales", dijo Kim en un foro industrial. "El Gobierno responderá activamente a la propagación de medidas proteccionistas para defender los intereses nacionales".

China, el mayor fabricante mundial de paneles solares, calificó la medida como una "sobre-reacción" que dañaría el entorno del comercio mundial de los productos afectados. "La decisión de EEUU es un abuso de las medidas de reparación comercial y China muestra su gran insatisfacción al respecto", comenta Wang Hejun, jefe de la oficina de compensación e investigación comercial china, organismo que depende del Ministerio de Comercio, en un comunicado colgado en su microblog. "China trabajará con otros miembros de la OMC para defender decididamente sus legítimos intereses en respuesta a la desacertada decisión de Estados Unidos".

Según lo publicado en el sitio web de Univisión Noticias (02/04/2018) a mediados de marzo el gobierno de China lanzó una contraofensiva en el terreno comercial con Washington al imponer aranceles de hasta 25% a 128 productos estadounidenses, en respuesta a una medida similar adoptada por la Administración del presidente Trump contra las importaciones de acero y aluminio del país asiático. La medida afectará a la carne de cerdo congelada, el vino, ciertas frutas y nueces, y residuos de aluminio. La reacción en EEUU llegó rápido con una caída del índice industrial Dow Jones en la Bolsa de Valores, que finalmente se dejó casi 460 puntos, lo que se tradujo en una caída del 1.90%. Los otros dos valores bursátiles más importantes, el Standard & Poor 500, Nasdaq Composite, se dejaron un 2.23% y un 2.74%.

La lista publicada por China coincide con la que se conoció el 23 de marzo que contempla tarifas po-

tenciales sobre hasta 3,000 millones de dólares en bienes estadounidenses. El Ministerio de Comercio de China dijo que suspendería sus obligaciones con la Organización Mundial del Comercio (OMC) para aumentar los aranceles sobre 120 productos estadounidenses, incluida la fruta. Las tarifas de esos productos se incrementarán en un 15% adicional. Otros ocho productos, incluida la carne de cerdo, ahora estarán sujetos a aranceles adicionales de un 25%, dijo el ministerio chino. China justifica la medida como una "una acción legítima adoptada bajo las normas de la OMC para salvaguardar los intereses chinos", de acuerdo con el comunicado oficial (Univisión Noticias 02/04/2018).

En ese escenario, el gobierno chino insistía en mantener la concordia, recomendando al gobierno de Trump a no abrir una "caja de Pandora" (abrir la "caja de Pandora" es una de las expresiones más comunes cuando nos referimos a alguien que puede descubrir algo negativo por curiosidad). El secretario de Comercio, Wilbur Ross, tratando de poner "paños fríos" señaló que las sanciones contra China eran ante todo el "preludio a una serie de negociaciones" (Univisión Noticias 02/04/2018).

A pesar de que el presidente Trump sostiene que "las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar", la decisión de China "será un duro golpe para Washington, y Estados Unidos va a pagar un alto precio por su política comercial radical hacia China", aseguró el Global Times (tabloide diario chino sobre temas internacionales). México ha asegurado que usará todos los medios legales para garantizar que Washington cumpla con las obligaciones internacionales, apuntando a la compensación que contempla el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. España tampoco se libra de las políticas proteccionistas impuestas por Donald Trump. El Departamento de Comercio de EEUU ha aprobado nuevos aranceles a la aceituna de mesa negra de España, que es de aplicación inmediata y asciende al 17,13% de las importaciones; este nuevo arancel se suma al provisional del 4,47% impuesto el 28 de noviembre de 2017 como medida preliminar derivada de su investigación anti-subsidios.

Por otro lado, India reabrió recientemente una disputa con EEUU al entender que Washington no



ha cumplido con un fallo sobre energía solar. Vietnam también impugnó las medidas antidumping de Estados Unidos contra las exportaciones de filetes de pescado, según un documento registrado en la OMC. "Aunque las medidas proteccionistas del presidente Trump están hasta ahora en áreas acotadas, existe el riesgo de que las veamos expandirse a otras áreas", señalan los analistas de Danske Bank.

Con el argumento de que afectan a la seguridad nacional, y cumpliendo su medida de que "protegerá no solo a los trabajos en EEUU sino la tecnología y la innovación", el presidente Trump estableció un arancel del 25% al acero y un 10% al aluminio, que da como resultado aranceles sobre la importación de 1.300 productos chinos por valor de 50.000 millones de dólares, además de que cree que una de las principales razones del déficit comercial que existe con China es debido al robo de tecnología del cual acusa al gigante asiático, "...se está produciendo un tremendo robo de propiedad intelectual, cientos de miles de millones de dólares cada año", denunció el primer mandatario estadounidense, luego de acusar a empresas del país asiático de realizar copias a ideas y productos estadounidenses para venderse de vuelta a un precio más bajo o reducir la entrada de productos estadounidenses al mercado chino.

De igual modo, la respuesta de China no se hizo esperar al imponer aranceles de 15% a 120 artículos de importación como frutas y ocho artículos que incluyen carne de cerdo y productos alimenticios serán sometidos a aranceles de 25%, por valor de unos US\$3,000 millones. Esto es debido que las medidas tomadas primero por Estados Unidos podrían producir grandes pérdidas para China en productos de acero y plástico que el país exporta, entonces este debe buscar la manera de equilibrar este déficit y responder al camino proteccionista que Estados Unidos ha decidido tomar.

Por otro lado, es importante destacar a los afectados por esta confrontación de protección de intereses que se ha producido entre los Estados Unidos de América y la República democrática de China. Los aranceles, las cuotas a la importación y demás medidas proteccionistas inciden directamente en el aumento de precios de los productos a los que fueron

aplicadas dichas medidas, por ende los consumidores tendrán que pagar más para obtener el producto o el servicio, pero más específicamente productos agrícolas como la soya, el maíz, el algodón y el tabaco serán impactados por los aranceles impuesto por China. Así como también carnes, productos químicos y plásticos y sectores como el aeroespacial y el manufacturero.

Países de Latinoamérica pueden salir beneficiados y volverse más competitivos en el mercado al acaparar la atención de China en su búsqueda de otros socios productores de soya, de hecho el 10% de las exportaciones totales de Brasil se compone de soya y el 74% de esta soya es exportado hacia China. De igual modo, la carne de cerdo mexicana podría presentar un incremento sustancial en las exportaciones hacia el gigante asiático. Con la entrada en funcionamiento de la empresa de Kingtom Aluminio SRL, la nueva zona franca de capital chino en República Dominicana, y siendo sus principales mercados de exportación Estados Unidos y Puerto Rico, se perfila un crecimiento sustancial para República Dominicana en las exportaciones de aluminio hacia el mercado estadounidense.

Lo que presenciamos con esta guerra comercial nos permite considerar que tiene visos de una disputa estratégica por la hegemonía mundial. A Pekín le preocupa que la política de EE.UU. hacia ellos se acerque más a la contención de George F. Kennan, en este caso limitar y mantener el comunismo chino y sus mercaderías dentro sus fronteras por decirlo vulgarmente y a EEUU que China siga expandiendo y cimentando sus rutas de la seda y las bases militares en el exterior (collar de perlas).

EEUU podría haber sometido fácilmente a la China de los 80, con una economía subdesarrollada y desesperada por la tecnología occidental. China tiene hoy lo que necesita, exporta centrales eléctricas y trenes de alta velocidad, lidera iniciativas de comercio global como el Banco de Inversiones e Infraestructuras Asiáticas o la Nueva Ruta de la Seda, conjunto de mega inversiones en infraestructura en más de 50 países que cubren las distintas rutas que antiguamente ligaban a China con Europa, y que va a significar la expansión del comercio en el corazón de



Eurasia, de dos vías. Por un lado las exportaciones industriales chinas, y por el otro las importaciones de materias primas (en especial el preciado petróleo de Medio Oriente) y tecnología de la Europa más desarrollada, y le sobran mercados alternativos al estadounidense; es decir su economía va aún muy por detrás en madurez y competitividad de la de EEUU, pero le sobra “munición” para contratacar.

Es en este marco que se debe entender el reciente anuncio de la cotización del petróleo en los llamados “petroyuanes” respaldados en oro, para dejar de pagar el preciado combustible en dólares. El debut de estos petroyuanes en la bolsa de Shanghái ha sido todo un éxito hace pocos días (contratos por 18.300 millones de yuanes, equivalentes a 2.900 millones de dólares el primer día). China ha superado a EEUU como primer importador mundial de petróleo, pero los mercados que regulan la cotización (el tipo Brent, en Gran Bretaña, y el tipo WTI, en Estados Unidos) cotizan exclusivamente en dólares.

China, para comprar petróleo a sus proveedores, Rusia e Irán los más importantes, tenía que hacerse de los dólares en el mercado internacional o usar sus reservas. Con el nuevo sistema de yuan respaldado en oro, la cotización del mercado de futuros de Shanghái será la tercera alternativa a usarse. Es el principio del fin de la hegemonía del dólar, tema sumamente complejo que se profundizará con la incorporación formal del yuan como moneda de reserva internacional, prevista para 2020.

James G. Rickards, abogado, economista y banquero de inversión estadounidense con 35 años de experiencia trabajando en mercados de capital en Wall Street, y colaborador de *The Daily Reckoning*, señala que la tesis popular desde la década de 1930 es que existe una progresión natural desde las guerras monetarias hasta las guerras comerciales y la guerra total. Tanto la historia como el análisis apoyan esta tesis.

Considera que las guerras monetarias no existen todo el tiempo; surgen bajo ciertas condiciones y persisten hasta que se produce una reforma sistémica o un colapso sistémico. Las condiciones que dan lugar a guerras monetarias son demasiada deuda y demasiado poco crecimiento. En esas circuns-

tancias, los países intentan robar el crecimiento de los socios comerciales al abaratar sus monedas para promover las exportaciones y crear puestos de trabajo relacionados con la exportación.

Sostiene que el problema con las guerras de divisas es que son juegos de suma cero o de suma negativa. Es cierto que los países pueden obtener un alivio a corto plazo al abaratar sus monedas, pero más pronto que tarde, sus socios comerciales también abaratan sus monedas para recuperar la ventaja de las exportaciones. Este proceso de devaluaciones tit-for-tat se alimenta de sí mismo con el péndulo de la ventaja comercial a corto plazo que va y viene, y nadie se adelanta. Después de algunos años, la futilidad de las guerras monetarias se hace evidente, y los países recurren a las guerras comerciales. Esto consiste en aranceles punitivos, subsidios a la exportación y barreras no arancelarias al comercio.

Menciona que la dinámica es la misma que en una guerra de divisas. El primer país que impone aranceles obtiene una ventaja a corto plazo, pero la represalia no tarda en llegar y la ventaja inicial se elimina a medida que los socios comerciales imponen aranceles en respuesta. A pesar de la ilusión de una ventaja a corto plazo, a largo plazo todo el mundo está peor. La condición original de demasiada deuda y muy poco crecimiento nunca desaparece. Finalmente, aumentan las tensiones, se forman bloques rivales y comienza una guerra con el uso de la fuerza militar. Estas guerras por cierto a menudo tienen una queja económica no tan escondida o razón detrás de ellos.

Hace una reseña señalando que a principios del siglo XX comenzó con una guerra de divisas que comenzó en Weimar (Alemania) con una hiperinflación (1921-23) y luego se extendió a través de una devaluación francesa (1925), una devaluación británica (1931), una devaluación estadounidense (1933) y otra franco-estadounidense, devaluación (1936).

Mientras tanto, una guerra comercial global surgió después de los aranceles Smoot-Hawley (1930) y los aranceles comparables de los socios comerciales de los EE. UU. Finalmente, una guerra con el empleo de la fuerza militar progresó con la invasión japonesa de Manchuria (1931), la invasión japonesa de



Pekín y China (1937), la invasión alemana de Polonia (1939) y el ataque japonés a Pearl Harbor (1941). El mundo se vio envuelto en las llamas de la Segunda Guerra Mundial, y el sistema monetario internacional sufrió un colapso total hasta la Conferencia de Bretton Woods en 1944.

Se pregunta ¿Se está reprimiendo este patrón hoy en día?, y señala que lamentablemente, la respuesta parece ser afirmativa. La nueva guerra monetaria comenzó en enero de 2010 con los esfuerzos de la administración Obama para promover el crecimiento estadounidense con un dólar débil. Para agosto de 2011, el dólar alcanzó mínimos históricos en el índice real de la Fed.

Otras naciones tomaron represalias, y el período del “dólar barato” fue seguido por el “euro barato” y el “yuan barato” después de 2012. Una vez más, las guerras monetarias resultaron ser un callejón sin salida. Ahora han comenzado las guerras comerciales. El jueves 27 de julio, el Congreso de Estados Unidos aprobó una de las leyes de sanciones económicas más duras jamás aprobadas contra Rusia.

Esta ley estipulaba que las compañías estadounidenses no pueden participar en los esfuerzos rusos para explorar petróleo y gas en el Ártico. Pero fue más allá y dijo que incluso las compañías extranjeras que hacen negocios con Rusia en la exploración del Ártico estarán prohibidas en los mercados y contratos estadounidenses. Estas nuevas sanciones suponen una amenaza existencial para Rusia porque dependen en gran medida de los ingresos del petróleo y el gas para impulsar su economía. Rusia ha jurado tomar represalias.

Hoy parece una repetición de la década de 1930. Como dijo Mark Twain: “La historia no repite, pero sí rima”. Luego viene el empleo de la fuerza militar contra Corea del Norte, que inevitablemente atraerá a Rusia, China, Corea del Sur y Japón. Esto equivaldrá a la Tercera Guerra Mundial.

Ahora es un buen momento para reducir su asignación a las acciones, aumentar su asignación de efectivo para reducir la volatilidad y aumentar su exposición al oro como un refugio seguro.

Hasta ahora (y desde la Segunda Guerra Mundial), la comunidad internacional, tomando buena nota de lo destructivos que a lo largo de la historia han sido los conflictos económicos, había optado por intentar resolver los enfrentamientos comerciales dotándose de un conjunto de reglas imbricadas en la OMC, antes GATT. A nivel internacional, los acuerdos de la OMC (junto a otros muchos) han servido para civilizarnos y enterrar nuestras bajas pasiones, dejando que la legitimidad del derecho internacional sustituya a la ley del más fuerte. Esto ha permitido a la economía mundial crecer al alejar el fantasma de la guerra entre grandes potencias. Tema distinto es cómo se han distribuido estas ganancias, sobre todo en los países ricos, pero lo que está claro es que esta expansión del comercio ha generado mucha riqueza durante las últimas décadas.

*“La necesidad de encontrar mercados espolea a la burguesía de una punta u otra del planeta. Por todas partes anida, en todas partes construye, por doquier establece relaciones”.*

Karl Marx

## CONCLUSIONES

Se puede decir que la guerra comercial es muy antigua, encontrándose registros de que ésta se libraba ya en el siglo XVI entre España y algunos países europeos interesados en el comercio con América. A mediados del siglo XVII, los comerciantes neerlandeses vendían sus bienes por toda Europa, lo que causaba problemas con otros Estados que se consideraban a sí mismos las potencias marítimas, en esos años el intercambio comercial y la industria pesquera de los Países Bajos superaban cinco veces a la de Inglaterra.

También se puede decir que a través de la historia hemos visto que cuando algún país toma medidas restrictivas para la importación de ciertos productos, es difícil que los países afectados no respondan, y esto puede llevar a que más productos se vean afectados; por lo que se puede señalar que las guerras comerciales no se ganan ni se pierden, al final los involucrados van a ocasionar que el intercambio comercial que se produce entre ellos quede parcial o totalmente deteriorado y causando efectos



colaterales en los otros mercados que mejoraran o empeoraran su situación.

Es difícil pronosticar quién gana o pierde en una guerra comercial, pueden pasar varias cosas en el caso de esta última que ha atraído la atención mundial, teniendo en cuenta que Estados Unidos no depende tanto del comercio internacional como otros países, porque tiene un mercado interno muy sólido; sin embargo la incertidumbre hace mucho daño a la economía mundial. Por otra parte, podría debilitarse el dólar debido a una disminución de la demanda de los ahorristas chinos de comprar bonos del tesoro americano, por lo tanto esa moneda podría perder fuerza.

Esta tensión internacional generada por la guerra comercial entre Estados Unidos y China, puede poner en peligro la paz mundial, si se tiene en cuenta la probabilidad que se oriente a la consolidación de dos bloques regionales que podrían llevar al terreno militar el control económico del mundo.

*“El pueblo que compra manda, el pueblo que vende sirve; hay que equilibrar el comercio para asegurar la libertad; el pueblo que quiere morir vende a un solo pueblo, y el que quiere salvarse vende a más de uno”.*

Eduardo Galeano

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Diccionario de la lengua española - Real Academia Española. Versión electrónica. Disponible en internet. [www.rae.es/](http://www.rae.es/)
- Eichengreen, B. (31 de mayo del 2018). ¿Qué es una guerra comercial? BBC/New Mundo. Versión electrónica. Disponible en internet <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- Lester, S. (31 de mayo del 2018). ¿Cómo se combate en una guerra comercial? BBC/New Mundo. Versión electrónica. Disponible en internet <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- Bhala, R. (31 de mayo del 2018) ¿Cómo se combate en una guerra comercial? BBC/New Mundo. Versión electrónica Disponible en internet <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- Sputnik. (13 de marzo del 2018). Tres lecciones de la historia: ¿A qué puede llevar la guerra comercial de Trump? Versión electrónica. Disponible en internet [https://mundo.sputniknews.com/america\\_del\\_norte/201803131076952668-aranceles-comercio-eeuu-acero/](https://mundo.sputniknews.com/america_del_norte/201803131076952668-aranceles-comercio-eeuu-acero/)
- Reinsch, B. (31 de mayo del 2018) ¿Cómo se combate en una guerra comercial? BBC/New Mundo. Versión electrónica Disponible en internet <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- Park, J y Jin, H (23 de enero del 2018) Asia teme que aranceles de EEUU a lavadoras y paneles solares sean sólo el comienzo. Reuters. Seul. Versión electrónica. Disponible en internet <https://es.reuters.com/article/businessNews/idESKBN1FC1B1-OESBS>
- Le Maire, B. (12 de marzo del 2018) Ministro de Economía de Francia advierte contra guerra económica entre UE y EEUU. Sputnik. Bruselas. Versión electrónica Disponible en internet <https://mundo.sputniknews.com/economia/201803121076941503-washington-europa...>
- Hyun, K. (23 de enero del 2018) Asia teme que aranceles de EEUU a lavadoras y paneles solares sean sólo el comienzo. Reuters. Seul. Versión electrónica. Disponible en internet <https://es.reuters.com/article/businessNews/idESKBN1FC1B1-OESBS>
- Yopo, M. (09 de julio del 2018). EEUU – China Algo más que una guerra comercial. Versión electrónica. [www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2018/07/09/estados-unidos-china-algo-mas-que-una-guerra-comercial/](http://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2018/07/09/estados-unidos-china-algo-mas-que-una-guerra-comercial/).
- Rickards, J. (12 de agosto del 2017) Comienza una guerra comercial global ¿Preludio de la Tercera Guerra Mundial? Versión electrónica. Disponible en internet [www.hokana.org/comienza-una-guerra-comercial-global-preludio-la-tercera-guerra-mundial/](http://www.hokana.org/comienza-una-guerra-comercial-global-preludio-la-tercera-guerra-mundial/).
- Rickards, J. (04 de marzo del 2018) Ahora, una guerra comercial, luego una guerra de disparos. Versión electrónica. Disponible en internet <https://periodismo--alternativo.com/jim-ric-kards-ahora-una-guerra-comercial-luego-u...>