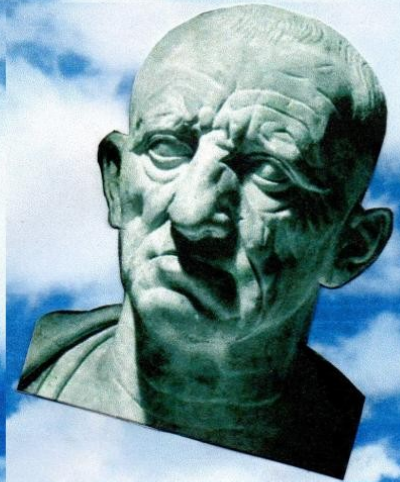


**DE
CATÓN EL VIEJO
A
TRUMP EL MAGNATE**



**UNA EXCURSIÓN HISTÓRICA
DE LAS GUERRAS COMERCIALES**

FERNANDO LAFUENTE

**LICENCIADO EN
CIENCIAS ECONÓMICAS**

***A la memoria de mi hermana,
Maria -Teresa, que a pesar de
su genio revoltoso, su corazón
irradiaba siempre la bondad.***

Índice

Índice	1
Abstract	2
1. Una excursión histórica de las guerras comerciales.	3
2. Donald Trump – el Catón del siglo XXI.	16
3. Las relaciones EE.UU.- Canadá	30
4. Las relaciones EE.UU.- México	32
5. El nuevo pacto comercial EE.UU.- Canadá – México	34
6. La estrategia de la Unión Europea.	36
7. Los problemas de la OMC.	40
8. Las revisiones de la OCDE.	43
9. Las previsiones del FMI.	46
10. Las perspectivas alemanas.	48
11. La cumbre del G20 en Buenos Aires, Argentina, 2018	53
12. Las relaciones EE.UU.- China	54
13. La cumbre del G20 en Osaka, Japón, 2019	61
14. ¿Hasta cuándo la guerra comercial de las superpotencias?.....	63
15. Apéndices	67
16. Bibliografía	90

Abstract

**„ Las guerras comerciales son
buenas y fáciles de ganar. „**

Donald Trump

(Marzo de 2018)

**" ¡Cuando los elefantes luchan,
la hierba es la que sufre !"**

Lo mismo ocurre con las guerras comerciales en toda regla :

cuando chocan las grandes y poderosas economías,

los países son los paganos y más afectados.

(Proverbio africano)

„ Trade wars are good and easy to win „

Donald Trump

(March 2018)

„ When elephants fight, the grass is the one that suffers !“

The same goes for full-fledged trade wars: when the big and powerful economies

collide, the countries are the heathen and most affected.

(African proverb)

En lo profundo del ADN de las sociedades de clases

1. Una excursión histórica de las guerras comerciales.

Al hablar de "*guerras comerciales*" será conveniente tener presente que para muchos lectores y oyentes surgirá en la mente una contradicción lógica relativa a la comprensión de ambas palabras juntas, casi antónimas. Por un lado, la guerra representa, en el sentido amplio, "*una lucha armada entre distintas partes*" (naciones o bandos), según la Real Academia Española, análogo a sinónimos de conflicto bélico, enfrentamiento armado, rebelión, revuelta, etc. También la Enciclopedia Británica define la guerra como "*un conflicto entre grupos políticos que involucra hostilidades de considerable duración y magnitud*". Por el otro, el comercio significa una actividad socioeconómica consistente en el intercambio ventajoso y pacífico de bienes o servicios mediante compra o venta entre las partes. Así pues, nos hallamos ante una expresión de doble cara con idea de guardar su adecuada acepción, puesto que hablamos igualmente de "guerra" al referirnos a sinónimos como conflicto, pelea, rivalidad o pugna entre las partes sin recurrir a la fuerza o a las armas. Con el mismo propósito se comprenden tales expresiones, empleadas a menudo en las distintas lenguas, como "guerra de precios", "guerra de las rosas", "guerra fría", "guerra publicitaria", "guerra financiera", „guerra del petróleo“, "guerra psicológica", „guerra asimétrica“, „guerra relámpago“, "guerra del agua", "guerra de divisas", "guerra de vieira", „guerra electrónica“, „guerra de las divas“, "guerra comercial", etc. El trato de esta última requiere tener en cuenta que abarca tanto aquellos conflictos bélicos de la historia como los enfrentamientos y disturbios corrientes, digamos de carácter sosegado, actuales en el mundo del siglo XXI.

En nuestros tiempos modernos, hablar de „guerra comercial“ se refiere a menudo a una batalla por los mercados : todos los gobiernos participantes actúan para que sus industrias y empresas vendan sus productos de manera rentable, si posible a sacar el mayor beneficio. A la inversa, ello significa que la producción de riqueza material obviamente no es el problema de la economía. Más bien al contrario, en el mercado del mundo occidental actual, p.ej., se tiende a negociar y tener demasiadas ofertas <saturadoras>: demasiados tabacos y bebidas, demasiados vehículos, demasiados teléfonos móviles, demasiados televisores, demasiado papel, demasiado turismo, demasiado plástico, etc. La guerra comercial se ha convertido en una lucha de aquellos países ricos y potentes productores que pueden beneficiarse de sus bienes y prestaciones de servicio, lo que les permite destruir géneros o cerrar fábricas. Tal circunstancia refuta de manera contundente los elogios que se le hacen a menudo al mercado de proporcionar mercadería útil y razonable a favor de los consumidores.

Antiguamente, la guerra comercial se aceptaba como la interrupción de los recursos de suministro económico del adversario por medios armados. En particular, guerras navales fueron antaño un medio estratégico preferido de las potencias marítimas para dañar al enemigo y destruir su material y bienes. A continuación, el término fue adoptado como una metáfora de las modernas guerras comerciales y es, igualmente, antónimo de libre comercio. Una guerra comercial puede abarcar la subida de aranceles hasta la prohibición de toda la gama importadora de un producto o varios a la vez y, generalmente, resulta ser un <acontecimiento bastante problemático> a resolver o a explicar debido a su complejidad o entrelazamiento. En realidad, nos hallamos a menudo ante un amplio rango de disputas o conflictos entre países que afectan tanto la economía como la política. Tales enfrentamientos suelen llegar a distintas fases, a veces, a escaladas de tensiones indeseables. Se desarrollan cuando el lado oponente amenaza con establecer barreras comerciales y luego implementarlas. A menudo se suele decir que „*en las guerras comerciales, se dispara con aranceles y se bombardea con cuotas de importaciones* ...". Dichas acciones, además, crean fácilmente un círculo vicioso: a la restricción comercial de una parte, la otra responde con medidas restrictivas adicionales y así sucesivamente, medidas antiproductivas, con influencias negativas sobre el desarrollo

económico y social de las partes implicadas. Ciertos partidarios de los conflictos, entre ellos a menudo los europeos, adoptaron la estrategia del famoso proverbio: "*Oeil pour oeil, dent pour dent.*" (*¡Ojo por ojo, diente por diente!*), muy preconizado por Jacques Delors, Presidente de la Comisión Europea, en la época de la "guerra del maíz" en 1986. Se caracterizan por ser enfrentamientos entre Estados o bloques económicos en las que los oponentes buscan, ante todo, obtener ventajas económicas mediante aranceles o barreras comerciales y disuadir a la parte contraria de tales medidas con la amenaza de contramedidas. Para alcanzar el objetivo, de nuestros días, se emplean y existen diversas <armas>, digamos pacíficas, como, p.ej.: aranceles elevados, cuotas de importaciones, prohibiciones de importación o exportación, embargos técnicos y de transporte, bloqueos mercantiles de largo tiempo (EE.UU. contra Cuba) o temporales (gas, petróleo, motores, piezas de recambio), etc. Otros medios de interrupción del suministro de bienes empleados por tierra, por aire o por mar en sus diversas formas han sido y son componentes de las guerras comerciales. De nuestros días, la guerra comercial debería servir a fortalecer las posiciones económicas de los países utilizando medios pacíficos. Los conflictos, en su conjunto, no solamente interrumpen los intercambios mercantiles y las cadenas de suministro globales, sino que además perjudican la rentabilidad empresarial y la estabilidad de los precios para los consumidores, obligados a pagar más por el mismo producto. No es de extrañar que la gran mayoría de los especialistas en materia económica opinen que las guerras comerciales dañan enormemente a los bandos participantes y representan grandes pérdidas para todos los países, y, por desgracia, poca gente sabe que una guerra puede comenzar con una pelea comercial, continúa en una escaramuza monetaria, se complica por altercados políticos y diplomáticos, y degenera en una confrontación militar que nadie a querido. La historia del ser humano nos demuestra y recuerda explícitamente que las guerras comerciales nunca fueron buenas o positivas, al contrario, siempre terminaron siendo acontecimientos desastrosos y con plena actuación proteccionista.

Asimismo, todo tipo de amenaza de guerra comercial arrastra consigo el impacto negativo en el mercado de valores. Desde el anuncio presidencial estadounidense de las <tarifas punitivas> al acero y aluminio de 25 y 10 por ciento, respectivamente, de las exportaciones europeas, las bolsas de valores no han cesado de alimentar el temor a una guerra comercial, ya que para continuar a ser creíble, la UE debe aplicar contramedidas. Cuál será la futura reacción de los EE.UU., no está del todo claro. Publicados los nuevos aranceles, el Dow Jones Industrial Average se vino abajo de 420 puntos en Nueva York; tres días después, el declive de los cursos continuó: el Dax cayó primero de medio año por debajo de los 12.000 puntos y el Dow perdió inicialmente otros 300 puntos al abrirse el Stock Exchange, pero pudo recuperarse más tarde y mantenerse en bajos porcentajes, debajo del nivel negativo. Las bolsas de valores alimentan temores de un conflicto comercial destructivo que podría, en el peor de los casos, desencadenar una recesión. Las guerras comerciales, como las guerras armadas, son más fáciles de comenzar que de finalizar. Todas ellas tienen su propia dinámica. A la Unión Europea (UE) no le queda otro remedio que el de aplicar las debidas contramedidas. La Comisión de la UE no sólo ha presentado una demanda ante la OMC, sino que además ha elevado varios aranceles contra importaciones de los EEUU. por valor de 6.400 millones de euros. Con certeza, se puede hablar de una <guerra comercial>, una de las tantas con la cual se <adoquina> la larga historia de la sociedad de clases del mundo. En términos generales, las guerras comerciales se dejan impedir mediante acuerdos internacionales, p.ej., aplicando reducciones arancelarias en virtud de acuerdos bilaterales que fomentan los intercambios mercantiles y, por lo tanto, promueven el libre comercio. Además, la Organización Mundial del Comercio (OMC, con sede en Ginebra y 164 países miembros), trata siempre, en lo posible, de establecer reglas generales y válidas para los <casos beligerantes> y evitar así conflictos comerciales inútiles. El hecho de que la UE inscriba sus potenciales represalias en el marco de la OMC es fundamental puesto que brinda mejores oportunidades para una solución que no degenera en conflicto generalizado. Si permanece en ese marco, normalmente, dicha disputa no tendría que acabar en un perjudicial

conflicto comercial. No obstante, todavía existen ciertas incógnitas sin solucionar y casi, a veces, imposibles a explicar, conectadas al comercio mundial y especialmente al futuro desarrollo económico de China. En general, resulta más probable que una disputa comercial encuentre una <salida pacífica>, si la pugna es arbitrada por un tribunal internacional. De nuestros días, existe la OMC, que, a menudo, ofrece un procedimiento de arreglos o soluciones de controversias y cuya necesidad trataremos en su correspondiente capítulo.

En su núcleo, todas las guerras coloniales del pasado han sido guerras comerciales. Se han caracterizado por querer conquistar, ante todo, los mercados y las fuentes de materias primas antes que triunfar por la gloria de dinastías o Estados y naciones. Los pueblos sometidos o colonizados no solamente tenían que pagar tributo material, sino también comprar productos del país invasor de acuerdo con sus dictados. Dicha práctica era conocida no sólo desde los antiguos romanos, sino incluso antes de la época de los faraones y las ciudades-estados sumerias. No obstante, siguen siendo asuntos de poderosas repercusiones en nuestros tiempos, que alertan a muchos expertos del campo económico.

Además de la guerra comercial en curso, considerada la mayor de todas ellas hasta hoy día, a la UE y al resto del mundo también le preocupan la continua escalada de las sanciones estadounidenses. En términos generales, los EE.UU. se basan actualmente en una política de comercio exterior agresiva. La guerra comercial iniciada por su presidente, Donald Trump, es sólo una cara de la moneda; el otro es el uso de sanciones como arma política - discrepancias que no han existido desde los peores tiempos de la conocida Guerra Fría. Tales sanciones llegan a todos los niveles de la vida, desde las personas hasta los asuntos diplomáticos y económicos: prohibiciones de ingreso territorial, bloqueos de cuentas para personas o grupos, sanciones al mercado financiero, embargo de armas, rechazo de instrumentos o tecnologías especializadas, etc. El resultado ha sido una rebaja significativa en el conjunto del comercio exterior y los intercambios internacionales, pasos negativos llevados a cabo por los EE.UU., principalmente con los países del Este, árabes, latinoamericanos y ante todo con Rusia en los últimos años. Según un estudio del *Kiel Institutes for the World Economy*, las pérdidas ascendieron a 97 mil millones de euros sólo en 2015. Un ejemplo de dicha política nefasta es la nueva „*Ley para la defensa de Estados Unidos contra adversarios mediante sanciones*“ adoptada en 2017, que restringe considerablemente el alcance de política exterior del presidente al derogar medidas sin la aprobación del congreso. Un nuevo enfoque del congreso en medidas punitivas es el proyecto oleoducto europeo-ruso Nord Stream 2, que Estados Unidos considera un verdadero obstáculo para la exportación de su gas licuado a Europa, y sobre el cual el Ministro de Asuntos Extranjeros de la República Federal Alemana, Heiko Maas, dirigiéndose a los norteamericanos, declaró: " *Es inaceptable querer influir la política energética de Europa con sanciones*".

Enfrentamientos comerciales, sanciones, embargos y boicots negativos han sido abundantes en la historia humana y, por desgracia, siguen de nuestros días. A pesar de la intensa Inversión Extranjera Directa (IED) (1) llevada a cabo en los últimos decenios, los medios de presión en los conflictos económicos y políticos se caracterizan por la llamada desinversión, o sea, la retirada de capital por parte del Estado o una empresa de otro Estado o empresa, con el fin de ejercer mayor presión y conseguir superioridad de los propios intereses.

(1) Véase: Apéndice 1

De esencia pertinente y convincente, históricamente hablando, algunos conflictos comerciales de los tantos han permanecido dignos de una breve y provechosa atención recordatoria y comparativa con el presente:

Cartago y Roma

Ya las tres Guerras Púnicas de 264 a 146 a.C. entre la potencia marítimo-comercial de Cartago (2) y la ascendiente y ávida República romana media eran guerras comerciales e invasoras debido a la naturaleza de aquellos tiempos. No se trataba sólo de la hegemonía geopolítica en el Mediterráneo occidental, sino principalmente del control de las rutas comerciales y los flujos de bienes y recursos del norte de África, que los romanos después de su victoria sobre Cartago y la eliminación de sus rivales, los Púnicos, anexionaron en la nueva provincia creada de África del norte mediante las armas y la fuerza. Por orden del Senado y al mando de Escipión Emiliano, durante la tercera guerra púnica de 149 a 146 a.C., la ciudad cartaginesa fue aniquilada totalmente, echa cenizas, la población asesinada o esclavizada, la cultura aplastada y su ubicación borrada del mapa con prohibición de habitar los lugares durante decenias de años. Los romanos, conscientes de lo conseguido merced a sus victorias, supieron a continuación aprovechar las productivas plantaciones y los conocimientos avanzados de los púnicos en ciertas ramas en provecho de sus hambrientos y temidos ejércitos o de su creciente población del imperio.

Las disputas o guerras comerciales son, en la actualidad, mucho más efectivas y dolorosas para los pueblos afectados que en los tiempos de los gobernantes de Cartago, Amílcar y su hijo Aníbal, y sus adversarios romanos, Escipión y Catón, el cual, conocido en la historia, al final de cada discurso en el Senado solía añadir las ultimas palabras: "*Ceterum censeo Carthaginem esse delendam !*" (*¡ Es más, opino que Cartago debe ser destruida !*) De nuestros días, las guerras comerciales están inscritas en el ADN del capitalismo, así como en todas las sociedades de clase. En esa conexión será interesante ver hasta dónde culminará el conflicto entre los bloques económicos del siglo XXI, la UE , China y los EE.UU., por un lado, y el resto del mundo, por el otro.

(2) Véase: Apéndice 2

Las guerras anglo-neerlandesas

Las guerras anglo-neerlandesas, llevadas a cabo en la segunda mitad del siglo XVII, fueron, para nuestro caso, tres conflictos comerciales y bélicos entre el Reino de Inglaterra y las Provincias de los Países Bajos, originados en la pugna por la supremacía y control del comercio y rutas marítimas, ligados a las alianzas o enemistades reales europeas de la época, que jugaron un papel importante. En la historia europea se las estima unos conflictos comerciales multifacéticos de larga duración.

Al comienzo de aquel siglo, los Países Bajos monopolizaban el comercio con sus colonias y los abundantes mercaderes negociaban por toda Europa. Los intercambios mercantiles florecían y la industria pesquera superaba cinco veces a la de su vecino inglés, al otro lado del Canal de la Mancha. No es de extrañar que tales exitosos resultados económicos causaran graves problemas o la envidia de su vecino de enfrente u otros Estados europeos, también creyentes de su poderío naval o militar. A pesar de ciertos choques aguantables durante la primera mitad de siglo, a partir de 1650 surgieron los primeros enfrentamientos de distintas envergaduras que condujeron a las siguientes guerras coloniales y comerciales:

- > Primera Guerra anglo-neerlandesa, 1652 - 1654,
- > Segunda Guerra anglo-neerlandesa, 1665 - 1667,
- > Tercera Guerra anglo-neerlandesa, 1672 - 1674.

En 1651, el cabecilla inglés, Oliver Cromwell, representante de la burguesía puritana y parlamentario, promulgó el famoso *Acta de Navegación*, una ley que cimentaba la política proteccionista inglesa en perjuicio de los intereses de Holanda, hiriendo a muerte su tráfico marítimo y el de otros Estados; impulsó la expansión inglesa y echó la base del dominio sobre los mares. Al contrario de la teoría del *mare liberum* de los holandeses (*mar libre* = navegación abierta a todos los buques), la nueva base jurídica del *mare clausum* (*mar cerrado* = navegación cerrada a otros Estados) se enfrentó al librecambismo holandés. Además, los ingleses exigieron que todo buque extranjero debía bajar banderas ante un barco británico navegando por aguas inglesas, lo que significaba eliminar buques extranjeros en el comercio de Inglaterra. Tras pérdidas de varios buques en Dover, Plymouth y Escocia, los Países Bajos declararon la guerra a Inglaterra en julio de 1652. En esa primera guerra, la flota mercante holandesa sufrió grandes pérdidas y el país centró sus esfuerzos en la protección militar de los convoyes mercantes por mar. Los ingleses impusieron un bloqueo a toda la costa holandesa. Tras la derrota de los Países Bajos, sorprendentemente, las condiciones impuestas por Cromwell fueron indulgentes. El conflicto de la primera guerra finalizó en abril de 1654 con la firma del Tratado de Westminster. Pero las disputas en materia comercial quedaron sin solución.

Ambas potencias continuaron sus choques en los mares. En 1664, los ingleses invadieron la colonia norteamericana holandesa de Nueva Amsterdam que nombraron Nueva York, provocando la declaración de la segunda guerra en 1665. Esta guerra tuvo énfasis en el enfrentamiento de ambas flotas en el control de los mares. A su inicio, el bando inglés gozó de ciertas ventajas, la una pecunaria en 2,5 millones de libras del Parlamento para la guerra y la otra en la derrota holandesa en la batalla de Lowestoft en junio de 1665. Pese a ello, los holandeses tuvieron la suerte de ser respaldados por nuevos aliados, en este caso, Francia, en 1666. La flota inglesa fue derrotada en la batalla de los Cuatro Días. La peste y el incendio demoledor de Londres en los años 1665 y 1666, respectivamente, impidieron el abastecimiento del ejército y de la flota inglesa. La Paz de Breda en 1667 ratificó la victoria de los Países Bajos, pero sin humillar el honor de Inglaterra, que pudo guardar su *Acta de Navegación*, pero bastante cambiada o reducida. Como era de esperar, a pesar de la Paz de Breda, la rivalidad <no se apagó>. El bando inglés siguió con su convicción de dismantelar la fuerza marítima rival, lo que nacionalmente contribuyó a la reconstrucción de la marina sin tardar. En junio de 1670, el rey, Carlos II, firmó el tratado secreto de Dover con Francia con el objetivo de atacar conjuntamente los Países Bajos. Ambas potencias elaboraron un plan militar para invadir el país rival por tierra y por mar. Los buques ingleses emprendieron el plan al atacar un convoy holandés en marzo de 1672, mientras que las tropas francesas con un efectivo superior a los cien mil soldados, a continuación, marcharon hacia el país holandés para invadirlo. En el mismo mes de 1672 Inglaterra y Francia declararon la guerra a Holanda, que, en sus medidas, se caracterizó por incluir operaciones militares combinadas en mar y en tierra. En la famosa Batalla de Solebay, donde los invasores sufrieron altas pérdidas, las fuerzas holandesas impidieron los planes de invasión de su territorio. Además, la resistencia holandesa implicó un sistema estratégico de inundación de grandes territorios que paralizaron el avance francés. Aunque una nueva flota anglo-francesa se puso en pie en Great Yarmouth con nuevos capitales, las derrotas fueron sucesivas en las batallas de Schoneveld y de Kijkduin en 1673. Tras tantos fracasos, tanto en mar como en tierra, la opinión pública y el Parlamento inglés obligaron al rey, Carlos II, a pactar la anhelada paz que se consiguió con el Tratado de Westminster en febrero de 1674.

La guerra comercial Estados Unidos - Canadá

Tras la Guerra Civil en Estados Unidos de 1861-1865, el partido republicano dió por terminado el acuerdo comercial con su vecino Canadá e impuso aranceles punitivos a los productos canadienses. Tardó unos 13 años hasta que Canadá en 1879, a su vez, reaccionara con

aranceles punitivos sobre los productos estadounidenses. El resultado fue, entre otros, que unas 65 empresas estadounidenses cerraron sus fábricas en los EE.UU., entre ellas el fabricante de maquinaria Singer, el gigante del tabaco American Tobacco y otras, y, sin tardar, las reconstruyeron en territorio canadiense. Por consiguiente, miles de trabajadores de los EE.UU. perdieron sus trabajos y cayeron en la miseria. Las tensiones entre ambos países se agudizaron cuando empezaron a aplicar los aranceles punitivos a los productos agrarios en la década de 1890, agravando la situación. Las exportaciones de los Estados Unidos al Canadá disminuyeron a mitad. Debidamente, Canadá se orientó hacia Gran Bretaña como socio comercial, lo que, a continuación, costó décadas a ambos países para reanudar relaciones comerciales normales. Sólo a partir del controvertido acuerdo TLCAN de la década de 1990, resurge de nuevo el libre comercio entre ambos países, tras más de 100 años. Esta guerra comercial iniciada por los Estados Unidos a partir del año 1866, al final la ganó Canadá con sudores.

Las guerras del opio

Las dos Guerras del Opio llevadas a cabo por Gran Bretaña y China entre 1839 y 1842 y entre 1856 y 1860 han sido también nombradas las guerras anglo-chinas; en el segundo conflicto bélico se implicaron otras potencias, como Francia, Estados Unidos, Rusia, Alemania, etc. En ambas contiendas se trató ante todo del contrabando y venta de una droga estupefaciente exportada por la Compañía Británica de las Indias Orientales del Bengala (India) al <Reino Celeste>, y ello a pesar de la ira de la casa imperial china. Sus sujetos sucumbieron rápidamente a la adicción por millones, lo que llevó a la población a ser menos trabajadora, más perezosa, con efectos negativos y estragos en todas las capas de la sociedad, creando serios problemas sociales y económicos, contrabando y corrupción. Ante tales hechos, el emperador Daoguang ordenó la prohibición, el consumo y la destrucción de la plaga. En 1839, en la playa de Humen del puerto de Cantón, tras su debida confiscación y presencia del cuerpo diplomático occidental, la alta autoridad china quemó y destruyó mil trescientas toneladas de opio confiscado a los comerciantes o contrabandistas y se expulsó a cantidad de británicos y extranjeros. A partir de aquel día, inolvidable e inaceptable para el poderío imperialista occidental, el previsto conflicto armado era inevitable; ese acontecimiento público era la perfecta y esperada oportunidad de la Corona británica para lograr el objetivo de invasión. El parlamento británico, con mayoría, declaró la guerra a China. A mediados de 1840, una destacada flota naval británica con 7000 soldados atacó los puertos y centros estratégicos chinos. En cuestión de dos años fue una victoria aplastante para las fuerzas británicas. China, con una inferior tecnología militar, sufrió una derrota tras otra y se vio obligada a firmar humillantes condiciones de paz, tanto en la primera como en la segunda guerra.

Hasta mediados del siglo XIX, la balanza comercial estaba claramente a favor de China. Ni las empresas británicas ni los fabricantes de las potencias aliadas eran capaces de competir en calidad a los codiciados artículos de exportación china como eran el té, la porcelana, los condimentos, la seda y otros más; faltaba una amplia equivalencia, lo que obligaba a los invasores a pagar las enormes importaciones con plata. La recuperación de dicho déficit comercial estaba prevista con la venta e introducción *en masse* del opio, o sea, equilibrar la balanza de pagos (3) y, por fin, compensar el comercio y acabar con el incremento del desequilibrio económico, pues sólo con la droga se conseguían enormes ganancias de un 400%. Además, las consecuencias de las guerras napoleónicas y el desarrollo de la Revolución Industrial en el Reino Unido y Europa en aquella época requerían mayores arcas de los Estados. También la dinastía imperial, orientada a la autarquía económica de largo alcance, estaba poco interesada a las entradas de productos europeos en el Este. Así pues, y por la fuerza, se planteó la decisión de degradar China a un gran mercado de ventas europeas y abrirse a todo tipo de base occidental. Como elemento de disuasión, los intervencionistas británico-franceses, entre

otros, optaron por un acto de vandalismo: saquearon Beijing el 6 de octubre de 1860, devastaron el palacio imperial, robaron numerosos tesoros artísticos y mismo actuaron con fuerza armada contra la población. Uno de los peores acontecimientos, sin embargo, fue la introducción de la propiedad privada en detrimento de los chinos por los invasores cristianos, acompañados de intensa actividad misionera.

La derrota de la China semicolonial en ambas guerras a favor de las potencias imperialistas occidentales contribuyó a la firma de los famosos Tratados Desiguales que favorecieron al Reino Unido en los Tratados de Nanking (1842) y de Tianjin (1858) así como a Francia y EE.UU (1844), Rusia (1858), Reino Unido, Francia y Rusia (1860), para citar sólo unos cuantos, de los cuales el de Pekín fue el más humillante. Las consecuencias fueron fatales: el comercio del opio se legalizó, se abrieron en total 16 puertos al comercio franco-británico amarré de un barco de guerra en cada uno de ellos, se cedió la isla de Hong Kong por 150 años, reparaciones por el opio quemado, los costes de la guerra, indemnización de 21 millones de dólares, cesión de la península de Kowloon, libre navegación de embarcaciones por el río Yang Tze y otras rutas fluviales, apertura de consulados en los puertos ocupados y embajadas en Pekín, cláusula de nación más favorecida al Reino Unido, libertad de residencia en China a los ciudadanos europeos, incluso inviolabilidad de sus propiedades, etc.

En 1912 cayó el gobierno imperial de la dinastía Quing. A continuación, nació la República de China en manos de los nacionalistas. En 1949 surgió la República Popular de China existente hasta la actualidad, una de las más potentes economías del mundo.

(3) Véase: Apéndice 3

Las guerras del reloj

Las guerras del reloj se refieren a dos guerras comerciales entre los EE.UU. y Suiza, llevadas a cabo en dos épocas distintas, en 1870 y en 1954, con el fin de obtener mayores cuotas de mercado de la industria relojera. La primera, a partir de 1870, fue una consecuencia de la industrialización de la producción en los Estados Unidos. La segunda empezó alrededor de 1954 debido al fuerte aumento en los aranceles de importación de los EE.UU. con relojes superiores a 17 joyas.

La época de industrialización de 1870 a 1900 fue unos 30 años decisivos para la industria relojera de ambos continentes. La exitosa región relojera suiza cayó en una profunda crisis alrededor de 1870. Mientras que en 1872 se exportaron unos 366.000 relojes a los Estados Unidos, en 1875 se redujeron sólo a 70.000. En los EE.UU. se había empezado con éxito la construcción de relojes en las fábricas de manera mucho más económica con la introducción de máquinas especiales y pertinentes así como la adecuada división del trabajo. En la Feria Mundial de Filadelfia en 1876, Suiza tuvo que admitir que los estadounidenses trabajaban mejor siendo más baratos. Persuasivo fue que el tiempo de trabajo para un reloj de bolsillo era de 20 horas en los EE.UU., mientras que en Suiza se elevaba a 70 horas, teniendo en cuenta que el 75 % de los empleados trabajaban todavía en casa. Como era de esperar, tales avances productivos impulsaron un nuevo cambio renovador de pensamiento. Los fabricantes suizos implantaron el sistema de producción estadounidense con éxito y sacaron nuevas construcciones como el reloj tipo Roskopf. Será menester añadir que durante un tal cambio tecnológico significativo, más de un fabricante suizo se declaró en quiebra. En 1900, la industria de relojes suiza le quitó el primer puesto a los EE.UU.

La segunda guerra de 1954 se caracteriza por ser, ante todo, un conflicto aduanero. Los Estados Unidos elevaron la tarifa de los relojes suizos superiores a 17 joyas del 35 al 53 % con la

justificación protectora de su propia industria y argumentos para una necesitada política armamentista. Dicha posición estatal colocó a los fabricantes suizos en una fastidiosa baja de pedidos, mientras que la industria estadounidense sacó beneficio, en especial, tres nuevos poderosos fabricantes. La facturación de EE.UU. se redujo a un tercio. Los trabajadores afectados se manifestaron en la calle y los fabricantes suizos sufrieron la decisión del entonces conservativo presidente de los EE.UU., D. Eisenhower, militar y aficionado a los conflictos bélicos. Tras la adhesión al acuerdo del GATT en 1967 y el consiguiente desarme arancelario, las exportaciones a los Estados Unidos se normalizaron. Esta crisis comercial con los EE.UU. fue motivo y resultado para la adhesión de Suiza al GATT.

La guerra comercial Francia - Italia

El Estado actual de Italia surgió esencialmente en 1870 tras una serie de guerras de independencia en la que los italianos tuvieron que luchar también contra los franceses. La consecuencia fue que la nueva república italiana tuvo que soportar a sus vecinos a partir de 1871: entre otros, le impusieron aranceles punitivos hasta el 60 % a los productos franceses.

Los franceses amenazaron al vecino durante mucho tiempo con represalias económicas, pero no las llevaron a cabo hasta 1892. La Ley de Méline, que llevaba el nombre del Primer Ministro francés, no sólo puso fin al libre comercio con Italia, sino igualmente con todos los otros países. Francia se convirtió en un gran país, agitador de proteccionismo. Ello no sólo afectó al comercio entre ambos Estados, sino que otros países, además, fueron incluidos indirectamente en las discrepancias. Debido a las reducidas producciones de ambos Estados, las ganancias de los países extranjeros se redujeron enormemente en lo que atañe las ventas de materias primas, productos intermedios y otros más, que en tiempos anteriores suministraban regularmente a Francia e Italia. En el mundo político, el conflicto tuvo también serias consecuencias. El proteccionismo de los Estados europeos, en general, llevó a un pesimista estado de ánimo que contribuyó al desencadenamiento de la Primera Guerra Mundial de 1914. La disputa de Italia con Francia, en particular, demostró que el Estado italiano permaneció neutral inicialmente, hasta que en 1915, miembro de la Entente, entró en guerra, y apoyó a Francia contra la invasión alemana.

La guerra comercial : EE.UU. contra el mundo

En la campaña electoral de los Estados Unidos de 1928, el candidato republicano, Herbert Hoover, prometió proteger los empleos en la agricultura mediante introducción de aranceles. Estaba en el cargo de presidente hacía sólo seis meses, cuando el famoso "Jueves Negro" de 1929 estalló en plena crisis económica mundial. Quería compensar el „Jueves Negro“ en la Wall Street, aquella explosión de burbuja especuladora que marcó el cominzo de la Gran Depresión de 1929 y de los años siguientes. Los aranceles deberían fortalecer y salvar la economía nacional. En el país, se perdieron empleos y capitales. Para salvar la situación, Hoover y su partido republicano respondieron con una política proteccionista que bien se hubiese podido llamar "American First". En el congreso, dos republicanos, el senador Reed Smoot y el diputado Willis Hawley, se perfilaron para implementar la promesa agraria y mejorar la lamentable situación económica. Elaboraron una nueva ley que aumentó drásticamente los aranceles a más de 900 productos del mundo entero. En junio de 1930, se adoptó y entró en vigor la famosa Ley Smoot-Hawley, que lleva el nombre de sus iniciadores „*Smoot-Hawley-Act*“, en pleno curso de la Gran Depresión. La nueva ley aceleró la caída en desastre. El paquete de leyes impuso sanciones a todo el mundo. Y el mundo de antaño, estupefiado, se sintió tan molesto y engañado como el mundo de hoy con un arrogante presidente à la Trump. Canadá y Europa reaccionaron con contramedidas e impusieron aranceles punitivos a los productos estadounidenses. Los británicos, p.ej., tomaron represalias con la Ley de Derechos de

Importación de 1932, seguida por la Preferencia Imperial. En poco tiempo, la economía mundial era un matorral de barreras comerciales, el comercio mundial prácticamente se paralizó.

La isolación mundial de los EE.UU. tuvo consecuencias políticas de largo alcance. En 1931, Gran Bretaña abandonó el patrón oro; los EE.UU. se vengaron abandonando el mismo patrón en 1933. La libra cayó frente al dólar, luego el dólar frente a la libra y así otras divisas. Las exportaciones norteamericanas de automóviles colapsaron. En Italia, cantidad de coches estadounidenses fueron incendiados por los propios fabricantes en las calles. El Duce, Mussolini, prometió la lucha contra los aranceles americanos para ganarse la opinión pública. Las exportaciones estadounidenses a Italia colapsaron de 1928 a 1932 a un cuarto del nivel anterior. Los Estados desfavorecidos por los EE.UU. se orientaron hacia el Este, entre ellos la joven Unión Soviética, y buscaron nuevos socios comerciales, con los cuales pactaron acuerdos comerciales. La economía de los EE.UU. se quedó sin importantes socios comerciales, lo que afectó seriamente su situación.

Científicos estadounidenses como Milton Friedman y Paul Krugman expresaron posteriormente sus convencimientos de que el Smoot-Hawley-Act profundizó la crisis económica y empeoraron la situación de aquellos tiempos. Hasta 1933, el PIB se desplomó en un espectacular 29,4 % en comparación con el año anterior a la crisis de 1928.

La guerra comercial anglo - irlandesa

La guerra comercial entre Inglaterra e Irlanda en los años 1933 a 1938 fue más bien una medida de represalia del Estado Libre de Irlanda contra el Reino Unido. Los puntos de controversia de la contienda fueron, entre otros, la negación del Estado Libre de pagar las cuentas anuales en tanto que una especie de <arrendamiento de tierras> (una cláusula del Tratado Anglo-Irlandés), así como la imposición arbitraria por parte del Reino de un 20 % de impuesto a la importación de productos agrícolas. El Estado Libre irlandés se opuso a ello introduciendo un impuesto a la importación de carbón viniendo de tierra continental británica, pero como el Reino exportaba cada vez menos carbón a Irlanda, ese impuesto no consiguió su objetivo, al contrario, la situación económica empeoró, lo que llevó a la fuga de capitales y al trueque. En 1934, el llamado <Pacto del Carbón y del Ganado> (Coal-Cattle-Pact) suavizó un poco la situación, pero la disputa fue solamente resuelta por el <Acuerdo de Libre Comercio Anglo-Irlandés> de 1938. Dicho tratado puso fin a los pagos anuales mediante un pago único elevado a 10 millones de libras. Además, merced a ese tratado se devolvió al Estado Libre de Irlanda los <Treaty Ports> (puertos en territorio irlandés que permanecían bajo el dominio británico).

La guerra comercial Estados-Unidos - Japón

Los procedimientos, actuaciones y dichos vulgares à la Trump en los años 2017 y 2018 recuerdan en muchos casos a su viejo amigo de la década de los 80, al actor presidente, R. Reagan, que inició un conflicto comercial con el Japón y salió perdiendo. Por lo tanto, nos hallamos de nuestros días ante un *déjà-vu* histórico, en tela cinematográfica a la americana, sin colores, fiel a la doctrina conservativa de "*America First*". Antes de su jura al cargo presidencial, Trump había amenazado via Twitter a la casa japonesa Toyota con aranceles punitivos en caso que construyese automóviles en México, destinados al mercado estadounidense. Esa conducta proteccionista y otras más no son nuevas, pues recuerdan perfectamente al perfil conflictivo que iniciaron los EE.UU. en los años 80 bajo Ronald Reagan, y que perdieron. No obstante, en aquellos tiempos, se oían además los gritos de un llamado <comercio injusto>, echando la culpa al peligro amarillo proveniente de Asia. Reagan, el héroe de la <pantalla sin valor>, queriendo

aplicar su "*Make America Great Again*", reaccionó al enorme déficit de la balanza comercial de los EE.UU. con restricciones a la importación frente al Japón.

El foco fue entonces la industria del automóvil. Bajo la presión de los EE.UU., el Japón se vió obligado a reducir sus exportaciones en 1982. A pesar de la escasez de suministro japonés en el mercado estadounidense, no se llegó de ninguna forma al renacimiento de la industria de coches nacionales. La demanda japonesa continuó evolucionando, lo que permitió a los fabricantes japoneses subir los precios sin gran dificultad. Los mayores márgenes de ganancia atraían dinero fresco al caudal de nuevos conflictos. Los fabricantes de coches japoneses aprovecharon el momento apropiado de alta demanda para diseñar nuevos modelos que correspondían al gusto de los consumidores estadounidenses: más grandes, más poderosos, con parámetros aún más altos. Además, Honda, Nissan y Toyota invirtieron en nuevas fábricas en los EE.UU. Las restricciones comerciales lanzadas por la administración en todos los sentidos, al final, consiguieron exactamente lo contrario de lo previsto. La competencia en el mercado estadounidense creció. Y el pagano de los <platos rotos> fue el consumidor estadounidense porque los precios habían subido.

En 1983, los EE.UU. aumentaron los aranceles de importación en motocicletas con más de 700 centímetros cúbicos de cilindrada. Esa medida se practicó para proteger al icono estadounidense Harley-Davidson. Resultó un propio gol. Los japoneses fortalecieron su producción en los EE.UU., construyeron motocicletas buenas y baratas con menos potencia, evitaron los aranceles de importación y, en resumidas cuentas, supieron adaptarse a los deseos de los clientes y cumplir sus gustos. Mismo, los importantes aranceles sobre la electrónica, no alcanzaron su objetivo. También, con los precios de los chips de memoria japoneses aumentaron los costos para los fabricantes de computadoras de los Estados Unidos. Y perdieron además participaciones de mercado que pasaron a manos de la competencia del Lejano Oriente.

La política económica falló en todas partes. Al final, incluso, condujo a un deterioro significativo en la cuenta corriente de los Estados Unidos. Cuando Reagan asumió el cargo de presidente en 1981, la cuenta corriente del Estado tenía aún un ligero aumento positivo de unos \$ 5 mil millones. Cuando dejó el cargo en 1989, el déficit de la cuenta se elevó a más de \$ 150 mil millones. El actor Reagan, a menudo, se cita como un típico modelo para Trump. "*Haz que Estados Unidos sea grande de nuevo.*" es, de hecho, una cita suya. Reagan nunca supo y pudo realizarla. Y con Trump, el porvenir decidirá.

La guerra comercial del plátano

La guerra bananera o del banano empezó ya con la formación del mercado común de la UE en 1993. Se considera uno de los conflictos comerciales más largos y complicados desde la Segunda Guerra Mundial que duró unos 21 años. Fue una seria disputa, en la cual las partes involucradas fueron la UE, los Estados Unidos y 11 países latinoamericanos, productores del plátano.

En julio de 1993, la UE (en aquel tiempo actuaba el Consejo de Agricultura de la CE) adoptó el orden y régimen del mercado de la banana, cuya regulación fue necesariamente elaborada para proteger a los productores europeos y las antiguas colonias en África, el Caribe y el Pacífico (países ACP) de los plátanos baratos de América. Reguló los aranceles y las cantidades de importación. Sin tardar, las quejas de ultramar no fallaron en darse a conocer. Por un lado, 11 países latinoamericanos se vieron discriminados en beneficio de las excolonias y propios productores europeos. Y, por el otro lado, los EE.UU. se quejaron oficialmente ante la UE. Dos multinacionales, Chiquita Brands International y Dole Food, se lamentaron a su gobierno sufrir

por pérdidas de ingreso debido a la regulación de la UE por un valor anual de \$ 520 millones en ventas inalcanzables en la UE. Ergo, los EE.UU. y diez países productores latinoamericanos - Perú se había retirado - denunciaron a la UE ante la OMC al considerarse discriminados por el trato preferencial a los ACP. La OMC emitió varios dictámenes a favor de los demandantes. En general, sentenció que la aplicación de distintos aranceles a unos y otros Estados en un mismo producto violaba las normas internacionales de comercio. La sentencia puso fin a ocho procesos de disputa llevados a cabo a lo largo de los 21 años.

En abril de 2001 se llegó a un acuerdo. Dicho acuerdo estipulaba que las cantidades de importación se debían determinar mediante un <período histórico de referencia> al tiempo entre 1994-1996. En compensación, se suprimieron los aranceles punitivos de los EE.UU. contra la UE por un valor anual de \$ 191 millones. A partir de 2006, la UE previó, generalmente, un arancel de 176 Euros por tonelada de importación bananera. A los países del ACP se les garantizó el importe de plátanos libres de impuestos en determinadas cantidades en la UE. En diciembre de 2009, se reunieron representantes de la UE, los EE.UU. y los 10 Estados latinoamericanos con la OMC para poner fin oficialmente a la llamada "guerra del plátano". Las partes implicadas rubricaron el documento de una <Solución Mútuamente Acordada> para cerrar definitivamente el largo período de litigios y desacuerdos. Los aranceles de importe impuestos por la UE se rebajaron gradualmente de 176 a 114 Euros por tonelada, estos últimos registrados también en 2017. Además, la UE se comprometió a apoyar a los países ACP con unos 200 millones de euros.

En 2017, más del 70% de los plátanos exportados a Europa procedían de América Latina, mientras que un 20% venía de los países ACP, el resto de otros lugares. Las multinacionales Chiquita y Dole han sido, sin duda, las grandes compañías beneficiadas de todo este proceso, ya que su producción es mucho más competitiva que la de los productores europeos o latinoamericanos y han sabido y saben aprovecharse de las ventajas de los diversos sistemas preferenciales en marcha.

Un ejemplo característico de guerra comercial en el debate histórico del comercio es el famoso Bloqueo Continental llevado a cabo por Napoleon tras la derrota de su flota en la batalla de Trafalgar contra Gran-Bretaña entre 1806 y 1812, del cual Francia, a pesar de una multitud de medidas, no sacó ningún provecho económico, bien al contrario. Desde aquellos tiempos y resultados ineficaces se sabe que no se puede ganar una guerra comercial y que en caso de duda, los objetivos previstos se vuelven contra el propio autor. Varios estudios y análisis en el pasado al respecto han confirmado dicha tesis, entre ellos, los conocidos del instituto británico de Oxford Economics.

Al echar un vistazo a la Guerra Fría del siglo XX, se desprende que los EE.UU. fueron los ganadores frente a la URSS y al bloque socialista del Este. Dicho importante conflicto, que dio forma al carácter político de la segunda mitad del siglo pasado y que no entraremos a analizar por su envergadura y contradicciones, puede interpretarse en gran medida como una guerra comercial aunque <no se ajuste al dedo>: las medidas económicas y los esfuerzos militares del armamento occidental, encabezado por los Estados Unidos, finalmente abrumaron y aniquilaron a las economías de Europa oriental. Las barreras occidentales creadas al comercio recortaron las oportunidades de exportación del Este, y el acceso a bloques de construcción clave de alta tecnología, como las computadoras, estaba muy limitado, casi nulo. Desde la década de 1980, la famosa globalización y su institucionalización en la posterior Organización Mundial del Comercio (OMC) habían avanzado inexorablemente en detrimento de las economías orientales.

Queda claro, que tras tantos casos de batallas por el mundo, una exposición complementaria de las guerras comerciales con más interesantes y diversificados ejemplos es superflua.

Para terminar, citemos sólo algunas más de ellas, afamadas en la historia comercial:

- > Francia vs Gran Bretaña (1806-1812) , Bloqueo Continental
- > Alemania vs Rusia (1893-1894) , Bienes industriales/Cereales
- > Inglaterra vs Alemania (1890-1895) , Etiquetado "Made in Germany"
- > Estados Unidos vs Europa , Guerra del pollo (1962-1964)
- > Estados Unidos vs Francia , Guerra del maíz (1986-1887)
- > Estados Unidos vs Brasil , Guerra del algodón (2002-2014)

Hubo también conflictos sobre los aviones, el acero, la carne con hormonas y mucho más. Generalmente, se consiguió un compromiso o solución entre las partes. La historia de las guerras comerciales ha conocido enfrentamientos desagradables y negociaciones peliagudas, pero la orden comercial no fue cuestionada por nadie. Tenía que llegar en el siglo XXI.

El conflicto comercial entre los Estados Unidos y algunos de sus socios políticos y económicos más cercano, intensificado en 2018, se declaró caso abierto de guerra comercial por los medios de comunicación y observadores internacionales y expuesta < la mayor guerra comercial de la historia > . Sus principales protagonistas son los propios Estados Unidos, por un lado, y la Unión Europea, Canadá, México, China y Japón, por otro lado, aunque la economía global se ve afectada y debilitada en su conjunto. El punto primordial de partida de dicha nueva querrela es la balanza comercial negativa de bienes de los EE.UU. (4) desde hace decenas de años, que no llegan a regular o mejorar por diversas causas citadas a continuación y que Trump, para <salvar la cara>, no cesa de criticar a través de Twitter aludiendo que los otros le roban y que „*son injustos*“. El país alcanzó un déficit de bienes y servicios de - 621,0 mil millones de \$ (unos 550 mil millones de euros negativos) en 2018, o sea, importa cantidad superior de lo que exporta, lo que en cifras se traduce por importación de \$ 3.121,0 mil millones menos \$ 2.500,0 mil millones de exportación = - 621,0 (5) o sea un nivel récord en 10 años y un 12,4% más que en 2017. Según las cifras oficiales dadas a conocer por el Departamento de Comercio el 06.03.19, los EE.UU. tuvieron niveles de importación récord con 60 países, siendo China (539.500 millones de \$), México (346.500 millones de \$) y Alemania (125.900 millones de \$) los que lideran la lista. Por lo tanto, la repetida demanda del antiguo mandatario inmobiliario a sus socios comerciales del extranjero para que se esfuercen por importar más productos estadounidenses con el fin de reducir el desequilibrio de bienes y, por ende, el déficit de los Estados Unidos, resulta convertirse en una farsa insolente e irrealizable, que nadie quiere o puede atender. En principio, todo Estado productor y mercantil debe esforzarse por conseguir una balanza comercial equilibrada, caso lamentablemente no aplicable a la economía estadounidense, que a pesar de ser en el siglo XXI la principal potencia del orbe, según lo dicho, no es capaz de dirigir y dominar una rama económica tan importante para un país altamente industrializado. ¡Lamentable! Si un país señala continuos y altos excedentes comerciales, ello resultará positivo para la industria exportadora y coyuntura de ese país. Sin embargo, si un país produce muchos más bienes de los que requiere el mercado interno y luego no encuentra los compradores convenientes en el extranjero para venderlos por las causas que sean, también a menudo por sus altos déficits comerciales, la industria exportadora colapsa y tanto la recesión como el desempleo son las posibles consecuencias. Mirando atrás y sin entrar en detalles, desde la década de 1970, los EE.UU. <viven> regularmente con un saldo comercial negativo que ha <trepado> considerablemente desde la década de 1990. No cabe duda que existen varias razones para el enorme déficit de los Estados Unidos, de las cuales expondremos sólo tres de ellas sin tratarlas a fondo:

- a) El crecimiento económico promedio del país fue, en la segunda mitad de la década de 1990,

mucho más alto que el de sus socios comerciales, motivando una subida de las importaciones estadounidenses mayor a las exportaciones o sea, aumento de la demanda debido al crecimiento del PIB. En concreto, para los Estados Unidos, la demanda interna de bienes del país aumentó, lo que llevó a un déficit comercial en constante subida.

b) Apreciación real constante de los bienes estadounidenses. Con un tipo de cambio real multilateral constante y un fuerte crecimiento económico, la balanza comercial se deteriora. Desde mediados de 1990, hubo un significativo crecimiento económico anual en el país y dado que el tipo de cambio real aumentó hasta 2002, la balanza comercial conoció un deterioro más.

c) Como se menciona en líneas superiores, la causa de excesivo estilo de vida de la mayoría de la población estadounidense, la preferencia de compra de productos extranjeros de muchos consumidores (ej.: vehículos extranjeros, artículos de moda de Francia e Italia, mercadería asiática, etc.) y el rechazo al interés de productos locales.

La guerra comercial del siglo XXI, emprendida en 2018 por los Estados Unidos, se declaró, pues, para imponer y mantener gravámenes a las importaciones de cantidad de productos, entre ellos el acero y aluminio, provenientes de sus socios comerciales y argumentando unas razones de seguridad nacional, excusa barata y ridícula aplicada por el presidente estadounidense. Ya, a comienzos de 2018, los EE.UU. protegieron ciertos productos con tarifas, en especial, lavadoras y paneles solares. Trump inició aranceles protectores globales sobre las importaciones de lavadoras que ascienden a unos 1,8 mil millones y panel solar a unos 8,5 mil millones de \$. Aunque estos aranceles se consideraban de aplicación general, los paneles solares se fabricaban principalmente en China para la exportación; la parte china lo consideró como una provocación a la cual tuvo que reaccionar aplicando aranceles compensatorios. El resultado fue una espiral de nuevos aranceles protectores o punitivos, por una parte, y de aranceles compensatorios o de represalia, por otra, que desde entonces han afectado enormemente a la economía mundial y se pueden calificar de <armas de guerra comercial>. Dicha guerra comercial tiene lugar en un contexto de inseguridad y controversias económicas y de sistemas, en una época de cambios geopolíticos estratégicos. Aunque el escenario geopolítico se use a menudo para exponer las discrepancias y conflictos entre las poderosas economías por el dominio global, además, vinculado a ese escenario, surge, *de facto*, un nuevo concepto inseparable, la geoeconomía, cuya actividad abarca la lucha de poder con todos los medios económicos disponibles, incluyendo tarifas, aranceles, sanciones, otorgamiento de préstamos e inversiones, etc. Bajo su batuta desaparecen los límites entre economía, política, finanzas y lo militar; todo ello queda entretelado: el dinero, el poder, el rendimiento y mismo la influencia se excluyen mutuamente para resultar distantes el uno del otro a la luz del día. Por lo tanto, querer plantear la cuestión de si la primacía de la economía o la de la política es oportuna y aplicable en la sociedad del siglo XXI queda, desgraciadamente, fuera de lugar: en nombre de la riqueza y de la seguridad nacional domina sólo la fuerza del más poderoso. La guerra comercial entablada en 2018 por los Estados Unidos equivale a un componente de esa geoeconomía en la cual actúan sus principales peones representados por los EE.UU., la Unión Europea, China, Canadá y México, y cuyos conflictos se desarrollan en perjuicio y a costa de otros países.

El problema básico de las grandes economías es, entre otro, su confrontación o choque tecnológico en los varios sectores del mercado con su respectiva sobreproducción. Hay demasiado acero, cemento, aluminio, demasiadas empresas de chips y automóviles, etc. Asimismo, en un próximo futuro, se espera un exceso de capacidad en las áreas de robótica, celdas de baterías, digitalización y otros sectores más, lo que agravará la competencia y conducirá a nuevas guerras de precio. El problema de la guerra comercial no es, pues, la producción de bienes, sino su negocio, su venta, el rédito.

(4) (5) - Véanse : Apéndices 4 y 5

2. Donald Trump - el Catón del siglo XXI

Con miras a su predecesor, Barack Obama, Donald Trump declaró en una de sus tantas tiradas electorales en 2014 :

"No necesitamos un presidente que sea el ridículo del mundo entero. Necesitamos un verdadero gran líder, un genio en estrategia y victoria."

Señal de que Donald Trump, elegido presidente de los Estados Unidos en 2017, no tiene la idea de quedarse en una sola opinión contradictoria, se refleja en sus repetidas, enérgicas afirmaciones que subrayan su voluntad de imponer barreras comerciales contra sus propios aliados de clase mundiales, la Unión Europea, Canadá y México, y su gran rival asiático, China, en nombre de la supremacía, seguridad nacional y protección económica de los Estados Unidos. Su estrategia en batalla solitaria se concentra en mantener en alto su conocido credo *"America First"* proteccionista y pisotear el orden común y su funcionamiento reglamentario de un relativo libre comercio. Sumándolo todo, se aferra al menosprecio de un intento de cooperación económica internacional. Analicemos algunas de sus declaraciones al respecto, destinadas a justificar el chantaje comercial *à la américaine*:

<> " En guerra no podemos comprar nuestro acero en el país contra el cual estamos luchando."

<> " Cuando se llega a un punto donde nuestro país ya no puede producir ni aluminio ni acero, entonces, prácticamente, ya no tenemos ningún país."

<> " 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 de nuestras empresas. ¡ Queremos un comercio libre, justo e inteligente ! "

<> " Cuando un país está perdiendo muchos miles de millones de dólares comercialmente con prácticamente todos los países con los que se hace negocios, las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar."

<> „ La Unión Europea también es un socio comercial brutal con los EE.UU. Y eso cambiará."

Anunciada ya en marzo de 2017, Donald Trump ha dado un paso irrevocable hacia el inicio de una guerra comercial internacional al imponer unos aranceles inconvenientes sobre las importaciones de acero (6) y aluminio (7). Tales medidas son una reminiscencia de la famosa Ley Smoot-Hawley de junio de 1930 en los EE.UU. que desempeñó un papel significativo en los conflictos económicos del mundo y finalmente militares de la década. Estos aranceles trumpistas sobre ambos metales de Europa y Canadá (que más tarde se incorporó al tratado T-MEC) han abierto una profunda brecha en la confederación informal de Estados, justo antes del anulado retiro estadounidense del Acuerdo de París sobre el Cambio Climático o la Cancelación del Acuerdo Nuclear con el Irán. Nunca antes el mundo civilizado había visto unos Estados Unidos tan hostiles, tan groseros y con mente tan anticuada y agresiva, expresando abiertamente la conocida arrogancia americana del poder y su superioridad. Su comportamiento ha dejado mucho que desear y ha desairado a los otros <aliados de clase> del mundo occidental de una manera sin precedentes. En 2014, Rusia había sido excluida de las reuniones de la cumbre G8 por la crisis de Crimea. De manera similar, inconfundible y clara debería haberse hablado y actuado con los EE.UU. en la 44a cumbre de Quebec, los 8 y 9 de junio de 2018. Al final, un simple Twitter del presidente estadounidense destrozó los ya escasos resultados conseguidos en la cumbre, tomándole así el pelo al restante G7. Los G8 se convirtieron infaliblemente en unos <G7 menos 1> con saludos de volverse a ver algún día, si Dios quiere.

Unos días más tarde, Trump vuelve y amenaza con imponer aranceles compensatorios del 22 %

sobre el papel de periódico canadiense, un producto que EE.UU. produce cada vez menos. Y sin más tardar, unos días después, el <Mayordomo de la Casa Blanca> amenaza a China con una serie de aranceles de represalia, su principal competidor, su mayor proveedor y mejor acreedor. Frente a estas acciones arancelarias, las tres potencias, Europa, Canadá y China, de momento, no tienen otra opción que el de reaccionar conforme al cumplimiento de lectura impuesto por el multilateralismo. Más aun, Trump señaló en una de sus tiradas vocales que no dudaría en ampliar la situación con nuevas sanciones, abriendo el camino a una escalada que podría desembocar en una espiral de restricciones que dañan el comercio y la seguridad internacional. En todos los casos, Trump vuelve a impresionar por su falta de comprensión de los mecanismos económicos básicos. Entre otros fallos, se niega a ver que el déficit comercial de los EE.UU. no es causa del proteccionismo ajeno, sino ante todo causado por exceso de demanda al extranjero y ahorros insuficientes internos, viviendo <a lo loco y lo grande>, y que si se sigue una profundización del déficit público estadounidense, el déficit comercial aumentará automáticamente. En materia comercial, el déficit registrado le ha obsesionado desde su presidencia al poder y lo ha señalado como el gran mal de la industria y de la sociedad estadounidense, en especial, la clase media. Y, por desgracia, además, en su <cabeza de chorlito> no entra la comprensión que los socios comerciales tienen los medios para desempeñar represalias comerciales opuestas, y lo harán si el caso se presenta, como diría J.C.Junker: *"On peut aussi être stupide!"* (¡También podemos ser estúpidos !) En definitiva, que el país norteamericano tenga un constante déficit comercial con el resto del mundo, no significa que una guerra comercial sea la salvación de las empresas o consumidores del mismo. Lo contrario puede surgir y el impacto puede perjudicar la propia economía nacional. Como diría también una periodista de la materia al respecto: *"Tanto si Trump es un ignorante mercantilista como si es un maquiavélico librecambista, las guerras comerciales modernas no son fácil de ganar. Meterse goles en propia puerta suele ser la forma más tonta de perder un partido."*

Según estimaciones europeas y americanas, por un lado, los aranceles al acero y al aluminio no afectan más que a unos 41.000 millones de \$ efectivos en exportaciones a Estados Unidos, de los cuales sólo unos 6.400 afectan a la UE y, por el otro, la importación total de bienes a los Estados Unidos asciende a unos 2.400 millones de \$, de los cuales el acero y el aluminio representan menos de un 2 %, o sea, sin ser una cuota de valor en su globalidad. La verdadera amenaza para el comercio mundial no es, por lo tanto, un conflicto en estas ramas que quedan sin importancia para los países industriales avanzados. Más bien, el riesgo es que una espiral de escaladas se ponga en movimiento, lo cual sería muy difícil de detener y controlar si el sistema trumpista, como previsto, aplicase nuevas tarifas al sector automotriz u otros. La Casa Blanca ya está planeando el próximo paso en la guerra comercial al identificar formas de imponer aranceles punitivos a las importaciones de vehículos. Una tal medida perjudicaría a varias economías nacionales, entre ellas y con mayor ímpetu a Alemania. Y la espiral conflictiva podría pasar a otros bienes provechosos para la economía estadounidense bajo la ridícula excusa inaceptable de la seguridad nacional, lo que sin duda conduciría de <unos fuegos de perturbación a un violento incendio superficial catastrófico>.

A comienzo de octubre de 2018, el „*The New Times*“ publicó un artículo señalando que Donald Trump creó falsas sociedades con sus hermanos para no pagar los impuestos fiscales y esconder el dinero. Además, ayudó a su padre, un adinerado promotor inmobiliario, a evadir impuestos, sin publicar la declaración al fisco en los años 90. Se cifra en 413 millones de dólares (ca. unos 356 millones de euros actuales) la cantidad de dinero que el magnate neoyorquino recibió de su padre a lo largo de su vida. Nació ya rico y amasó parte de su fortuna a base de fraudes fiscales, que sus bien pagados abogados siempre declararon falsos. Su relato ha sido siempre el del <hombre hecho y derecho>, trabajador y sin hogar rico. Ahora, parece ser que su fortuna alcanza los 10.000 millones de dólares. El fisco de New York, tras todas estas denuncias, tiene previsto una revisión de los expedientes de Trump y familia. A ver cuando.

Cae de su peso que muchos ciudadanos del mundo occidental necesitan largo tiempo antes de comprender - si hacen el esfuerzo o pueden hacerlo - qué clase de autopromotor se ha ofrecido a nuestra humanidad amante de paz. Incompetente, grosero, veleidoso, arrogante, bocazas, colérico, etc., ese es el <nuevo presidente> de una poderosa economía con un pensamiento megalómano sobre sí mismo que obviamente sólo puede hablar, pensar y mandar en Sí o en No, a lo grande o a lo nada. Los superlativos atribuidos a lo de arriba o abajo son ilimitados en ambas direcciones, con un lenguaje a menudo vulgar y repetido, sin empleo de una bienvenida cortesía humana, no hablemos diplomática. El magnate neoyorquino manipula y reduce la política mundial a un pensamiento retrógrado arcaico en lugar de reconocer las dependencias entre sí en un mundo organizado y llevarlas a una conexión mutuamente fructífera. El pensamiento anticuado es, tratándolo desde un punto de vista de comprensión biológica, un dominio de defensa del pensamiento, del sentimiento y del comportamiento, dirigidos en contra de cualquier cooperación mutuamente avanzada y ecuaníme. Este presidente, el cual no sabe aplicar ni acepta cualquier principio válido, cuenta sólo con su pensar y actuar egocéntricos y revela ser un peligro de primer orden en todos los sentidos. Es la desgracia personificada de nuestro mundo. La esperanza de nuestra civilización es que pronto y no importa cómo desaparezca de nuestra superficie vital una vez para siempre sin que nuestro planeta se vea arrastrado en un vendaval interminable de miseria. ¿ Qué tipo de mundo es aquél que está dominado, dirigido y engañado por un mandatario mefistofélico inepto para gobernar ? Si su tan cacareado lema <América primero> estuviese inculcado en la mente de todas las poblaciones del mundo, por cierto, los conflictos brotarían inevitablemente como hongos venenosos por todas partes. No olvidemos, que a mediados del año 2018, en un tono de voz alta para impresionar a su rival coreano del norte, Kim Jong Un, comentó fanfaronando: " ¿Por qué tenemos armas nucleares, si no las usamos?, ¿Y quién tiene el botón rojo más grande?" A estos tipos de lenguaje y comportamiento fanáticos se está aplicando toda política estadounidense. Hace que el conjunto de ciertos países del mundo se convierta en la pelota de sus caprichos para dominar los acontecimientos internacionales. Las decisiones a largo plazo quedan bajo la reserva de su inseparable Twitter. Elegido presidente de las tinieblas oscuras en una democracia de estado de ánimo nacional-populista, está cada vez más obsesionado de sí mismo y de su propia <gloria en la historia mundial> a semejanza del *Führer* germánico con todos sus *Ressentiments* racistas, simbolizados en el costoso e impopular muro fronterizo con México y la edificación de centros de detención de miles de inmigrantes. El mundo puede prescindir de tal fama, como suelen decir los franceses en tales casos: *Au diable avec et à ne jamais revoir !*

Gran parte de los medios de comunicación y entes de información argumentan y reconocen, directa o indirectamente, que el presidente republicano, y solo él, es el problema existente. Muchos de ellos afirman perjudicialmente que con su ida, después de uno o posiblemente dos mandatos, se resolverá en gran medida el problema por sí mismo. Solo entonces se recuperará la deseada „tranquilidad“ y volverán tiempos normales. En contraste a esa lamentable y engañosa opinión generalizada, los científicos políticos y otros realistas más de nuestro mundo sostienen que el mandatario republicano no es la causa , sino solo el síntoma de la actual crisis social en los Estados Unidos y sus nefastas consecuencias por el mundo. Trump, pues, no es un <accidente laboral> de nuestra historia, como se suele decir en ciertas circunstancias, sino ante todo el resultado de desarrollos erróneos o anacrónicos cometidos en la política y economía de la sociedad en las últimas décadas, ante todo en la propia estadounidense. La crisis en la democracia de Estados Unidos es mucho más vieja que su actual presidente. En el mejor de los casos, Trump ha de considerarse como su <acelerador de incendios>. La cuestión de si Estados Unidos se está deslizando hacia el autoritarismo es candente. Para el poder legislativo elegido resulta delicado mismo difícil <poner a raya> a un presidente con intenciones y desconfianza autocráticas. *Ergo*, no puede haber garantía contra una recaída en la autoridad. Ello no quita que algunas opiniones sean algo más reservadas al comentar que no se justifica hablar de una < democracia defectuosa >, sino más bien de una < crisis de la democracia liberal >, que también

se refleja en las mentes y actitudes políticas de la mayoría de los ciudadanos estadounidenses. Asimismo, las crecientes divisiones de clase influyen cada vez más en los procesos políticos. Durante décadas, se ha llevado una política que sirve principalmente a los adinerados, ha avalorado a los ricos y abandonado a la clase media y trabajadora. Las elites políticas han perdido el contacto con la población y se están integrando cada vez más en los intereses de los grupos de ingresos altos. Sólo una parte limitada de la población tiene todavía una cierta influencia en la política. También es sabido que la entidad de aquellos hombres y mujeres destinados a elegir finalmente al presidente, el llamado „*Electoral College*“ (Colegio Electoral), es un verdadero anacronismo, una <institución anticuada> que se remonta a los tiempos rancheros oeste de antaño. Por consiguiente, el terreno estaba preparado para un Trump, para un populista de derecha con su amplia oferta de asuntos y arreglos simples e infundados con el fin de solucionar problemas complejos del siglo XXI, sin estar en ningún nivel a la altura requerida para solucionar los problemas nacionales, no hablemos de los mundiales. Muchos electores norteamericanos le votaron en 2016, erróneamente, no por creer que fuese <buena persona>, sino más bien porque creían en la realidad de sus promesas de „*meterle fuego al edificio*“ para que todo cambiase. Y nada ha cambiado. Al contrario, ahora la <fortaleza trumpista> se ha consolidado y todo sigue ardiendo y temblando más que nunca de todas partes. Las nuevas elecciones en 2020 no solamente deben derrumbar a un impopular e incapaz Trump, con sólo unos índices de popularidad de unos 35-40% en agosto/septiembre de 2019, sino también derrotar al trumpismo para siempre.

Ya en 2016, el historiador, ensayista y editor mexicano, Enrique Krauze, director de Letras Libres y Editotial Clío, publicó en el periódico <*Reforma*> un artículo sobre una carta de protesta contra Donald Trump, apoyada por 67 firmas de artistas, científicos, intelectuales, académicos, etc. del mundo hispano, que se difundió también por cadenas de EE.UU. como *Time*, *CNN*, *Univision* y otras. La carta se caracteriza por su irrevocable criterio de verdadero peligro que supone Trump a la presidencia de los EE.UU. Su principal contenido se concentra en los puntos siguientes:

- a) Trump acusa a los inmigrantes y otros grupos étnicos de criminales, violadores y traficantes de drogas. Su odio y ataques verbales apelan a la xenofobia, el machismo e intolerancia política. En sus peligrosas actitudes o comentarios los tacha de <*seres estúpidos o débiles*>,
- b) la expulsión de los inmigrantes sería una catástrofe para cuatro a cinco de los 50 Estados federales actuales donde prevalece la mano de obra extranjera; el desarrollo económico de dichos Estados fronterizos iría a la ruina con consecuencias imprevisibles para el resto del país,
- c) muchos estadounidenses y analistas extranjeros consideran a Trump un populista de derecha y mismo conservador con actitudes neo-fascistas, semejantes a elementos del fascismo italiano a *la il Duce*, tales grandeza mítica, actor teatral, el culto al líder, emotividad irracional, desplantes emocionales, bocazas y otros más,
- d) no solamente desdén a los inmigrantes hispanos, sino que también persigue a los musulmanes y personas con condiciones minusválidas, razones de color, sangre o <imperfección física>, todo ello ya visto o vivido en la historia y principalmente bajo la horrible clasificación nazi de la raza aria. Además en la carta se constata sin más comentario: „*Trump es un asco de persona dominado por el asco a las personas y la conocida fobia a estrechar manos*„.
- e) a pesar de sus ca. 230 años de <democracia>, „..... *los Estados Unidos incuban el huevo de la serpiente: un populista de extrema derecha, que además es megalómano, narcisista, paranoico, y tiene ciertos tics nazi-fascistas, candidato a la presidencia por el Partido Republicano.*“

En octubre de 2017 aparece en original el interesante libro „*El peligroso caso de Donald Trump*

“ (*The dangerous case of Donald Trump*) de la autora Bandy X. Lee, reputada profesora de psiquiatría y derecho de la Universidad de Yale, EE.UU., que recoge las afirmaciones de 27 expertos de renombre en psiquiatría y psicología cuyos testimonios abordan la salud mental de la persona. Las declaraciones meticulosas de los expertos sobre el fenómeno del magnate inmobiliario en la Casa Blanca acrecentan, en especial, el valor y lo atractivo de este dramático libro de divulgación científica, cuya procedencia se basa en los resultados de una conferencia en Yale y de un encuentro de 12 congresistas estadounidenses en 2017 con la profesora y el propósito de dilucidar si Donald Trump está capacitado para ejercer el cargo de presidente. Los comentarios de los profesionales de la salud mental con larga experiencia han proporcionado un inventario unívoco del peligro que se desprende del presidente: **representa un peligro público**. Lamentablemente, surge lo inesperado e indeseable: conforme a la regla profesional, un tal diagnóstico, sin ser oficial, contradice la práctica. Según la regla válida a aplicar, las personas de la vida pública no deben estar sujetas a análisis psiquiátricos o psicoanalíticos sin el consentimiento personal y debida investigación medical del sujeto. De hecho, llevarlo a cabo sin el preceptivo cumplimiento supondría contradecir y actuar contra las normas, por lo que los expertos, para impedir tal acto inadecuado y posibles consecuencias jurídicas, han advertido que no se trata de un <diagnóstico formal>, sino de „ *un aviso del peligro que supone el presidente*.“ Pese a la posición tomada por obligación jurídica, muchos científicos y la editora opinan claramente: „ *No es necesario ser un psiquiatra para darse cuenta que nuestro presidente es un peligro mental*.“ Su conducta durante las elecciones en el país y la actual en su cargo son las patentes pruebas de su inestabilidad mental. En el prólogo del libro se dice al respecto: „ **Queremos avisar que alguien tan mentalmente inestable como el señor Trump simplemente no se le debería confiar con los poderes de vida y muerte de la presidencia**.“

La obra de la profesora se divide en tres partes principales denominadas <El fenómeno Trump>, <El dilema Trump> y <El efecto Trump> con sus correspondientes observaciones y reúne un diagnóstico total del sujeto al que se le atribuyen, entre otros, rasgos de personalidad narcisista, egocéntrica y sociopatía. Así, al exponer sus propios juicios sobre los trastornos de conducta y comportamiento, los profesionales reconocen <narcismo patológico> y <megalomanía>, <trastornos neurológicos>, <autoestima amenazada> y signos de <paranoia>. Refiriéndose a Trump, los expertos, además, están de acuerdo con lo expuesto por James Gilligan, profesor clínico de psiquiatría y encargado de los cursos en la Universidad de Nueva York, en una de sus afirmaciones: „ ***¡ Se trata de peligro, no de enfermedad mental !***“ Para el profesor, la necesidad de publicar tales casos es obligación ética como legalmente pública, ya que su profesión tiene el deber de „ *advertir al público, si basamos nuestra investigación en las personas más peligrosas que produce nuestra sociedad, teniendo la convicción que una figura pública, debido a sus acciones, es una amenaza para la salud pública, esté o no enferma mentalmente*.“ Por lo tanto, el caso de Trump se convierte en una necesidad suprema siendo, además, un jefe de uno de los Estados más poderosos, que como figura conocida es el „ *más impulsivo, arrogante, ignorante, caótico, nihilista, auto-contradictorio, autocrático y egoísta* „ que tiene, por desgracia, sus manos sobre disparadores de más de un millar de potentes armas termonucleares, dispuestas a aniquilar nuestro planeta. El balance de la Administración trumpista se ve muy negro,... y con razón. No solo millones de estadounidenses se ven afectados por las consecuencias de sus permanentes chantajes y descarrilamientos así como las consecuencias de sus políticas racista-nacionalistas fatales, sino también todas las relaciones internacionales en el mundo. Este escenario de horror deja aún temer un mayor empeoramiento en el resto de su mandato, incluida la guerra nuclear. Conforme a su página 11, el trasfondo del libro es la preocupación de que Trump “ *podría representar un peligro para el bien del país e incluso para la paz mundial*“ .

Ya, en 2016, en las filas del Partido Republicano se nota un descontento creciente referente a la nominación republicana de Donald Trump a la Casa Blanca, seguido del intento de poner freno a ese proceso. Dos conocidos abanderados del partido, Mitt Romney, Senador por Utah, y John

McCain, Senador por Arizona, se convierten en los portavoces de ese movimiento republicano anti-Trump, haciendo en marzo de 2016 en Utah un discurso calificándole de „*fraude*“ y declarándole „ **no apto para la presidencia** “. Ambos líderes republicanos denuncian las peligrosas aclaraciones trumpistas anunciadas en política exterior, seguridad nacional y otros aspectos, y piden a los votantes republicanos tenerlo todo bien en cuenta al dar sus votos. Fue tal que Romney no dejó de utilizar en sus diversas intervenciones palabras como „**farsante, vulgar, mentiroso, inestable, xenófobo, misógino**, ...“ y otras más, advirtiendo que los votos convendrían a otros candidatos destacados del partido, a cualquier de ellos menos a Trump. Tal actitud incomprensible fue la de Romney pese a la gran ayuda prestada por el magnate en 2012 en Las Vegas en tiempos beneficiosos del llamado *establishment* para <chupar todos del bote> en conjunto, lo que llevó al mandatario a comentar en dicha conexión : „ *Tan necesitado estaba de mi respaldo que le podía haber dicho : ¡ De rodillas !* “ Como era de esperar y pese a ciertos enfrentamientos, en febrero de 2018, el presidente respaldó la candidatura de su colega de partido al senado, asumiendo su nuevo cargo como senador por Utah. En los últimos años, la relación entre ambos republicanos ha sufrido serios desniveles, tanto personales como de contenido social o político. Prueba relevante de ello es el artículo de Romney publicado el 02.01.19 en *The Washington Post* donde se pronuncia contra toda „ *acción racista, sexista o destructiva de los poderes democráticos* “ y critica „ *el abandono de los aliados así como el nombramiento de ‘imbécil’ a los EE.UU. en asuntos mundiales propagado por su presidente.* “ Y refiriéndose de nuevo a esa persona, añade : „ *Pero, en general, su conducta en los últimos dos años, particularmente, sus acciones este mes, es evidente de que el presidente no ha estado a la altura del cargo.* “ Toda su esperanza en una mejora general del panorama ha sido pisoteada y hecha polvo paulatinamente. Pone en duda el liderazgo de Trump y articula deliberadamente su necesaria destitución, mismo una inoportuna nominación republicana y su derrota para 2020.

Como lo ha analizado en su informe „*SIPRI Yearbook 2018*“, el renombrado Instituto de Investigación para la Paz en Estocolmo destaca que los Estados Unidos han aumentado sus ventas de armamento un 2% en 2018, representando el 57% de todos los negocios de armas a nivel mundial. La fabricación de armas en los EE.UU. sigue siendo el líder indiscutible en la producción militar y el país se distingue por ser el comerciante No.1 de la muerte. El presidente Trump firmó el presupuesto del Pentágono para 2019 con un récord de 716 mil millones de \$ (627 mil millones de euros) y planea convertir el espacio en un inmenso campo de batalla futurista. Según SIPRI, 42 de 100 de las empresas de armamentos más importante del mundo están ubicadas en los EE.UU. A él solo, el mayor fabricante de armas, Lockheed Martin, logró con un crecimiento del 8,3% una facturación de 44,9 mil millones de \$ (39,4 mil millones de euros). Si las ventas han crecido por tercer año consecutivo, ello no sorprende a los científicos de SIPRI. Era de esperar. Ni siquiera las exigencias del presidente yanqui que los aliados europeos de la OTAN deberían, por fin, aumentar y pagar sus contribuciones a la alianza, esos datos pecunarios ni están incluidos en la cuenta actual.

Mientras tanto, casi nadie de nuestro mundo cree que Trump abandonará su exéntrico comportamiento en el curso de su cargo y sabrá recuperar un pensamiento racional, sensato y lógico. Conscientes de ello y de un posible empeoramiento en los años venideros, los psiquiatras y otros científicos rompen una regla ética importante de su profesión y advierten sin temor: „*Consideramos que la complicada relación de Trump con la realidad y su incapacidad para responder con ecuanimidad a una crisis le convierte en alguien no apto para ser presidente, de modo que solicitamos a nuestros representantes electos que den los pasos para sacarle de la presidencia.*“

A principios de 2018, el libro de Michael Wolff, „ *Fire and Fury* “ („*Fuego y Furia*“), ofreció, entre otros, una imagen de mentiras y distorsiones del presidente que eran características de su liderazgo e impedían que se pueda confiar en él o en el equipo asistente que le rodea. El autor del libro no falla en caricaturarle „ **un idiota rodeado de payasos** “, según fuentes anónimas.

Más tarde, en septiembre, tras haber publicado el informe determinante sobre ocho presidencias que van de Nixon a Obama y sacar a la luz el escándalo del Watergate en el pasado, el famoso periodista y escritor, Bob Woodward, dos veces ganador del Pulitzer, revela en su nuevo libro: *"Fear: Trump in the White House"* (*Miedo: Trump en la Casa Blanca*), con precisión sorprendente, las devastadoras condiciones de vida y atmósfera de trabajo en la Casa Blanca bajo el mando de su inquilino y, sobre todo, su toma de decisiones en cuestiones importantes de política nacional e internacional. El libro trata a la Administración trumpista de **<crazytown>**, o sea de manicomio, y el autor mantiene no haber conocido un presidente *"tan alejado de la realidad"* como él. Se basa en cientos de horas y cientos de entrevistas directas - una de ellas con Trump mismo -, actas de reunión, diarios personales, archivos y documentos, hallándose el foco en los explosivos debates y deliberaciones tenidos en el Despacho Oval (Oval Office), el Salón de Situaciones (Situation Room), el Air Force One y en las salas privadas de la Casa Blanca. Anunciado en julio de 2018, el libro ha salido en varios idiomas en septiembre y octubre del mismo año. Es una de las mejores historias de éxito editorial del año; se considera un Bestseller. Sin duda, la obra muestra un **"presidente inculto, colérico y paranoico"**, al que su *entourage* administrativo le esconde documentos o información para evitarle decisiones falsas, catástrofes o pasos inoportunos contra la seguridad nacional o de otra índole. Sus repetidas salidas de tono elevado gozan de poca simpatía en el <manicomio presidencial>. A menudo, según *The Washington Post*, sus colaboradores se ven atacados con una violencia poco común por un hombre irascible. Tres casos concretos de ignorancia, entre otros, relatados en la obra, prueban su incompetencia en los asuntos pendientes:

<> Trump se comportó como **"un alumno de quinto o sexto grado"** (de 10 a 11 años de edad) según Jim Mattis, Secretario de Estado, en una reunión relativa a la presencia militar de EE.UU. en la península coreana.

<> Trump **"es un idiota. Es inútil tratar de convencerlo de cualquier cosa. Ni siquiera sé qué estoy haciendo aquí. Es el peor trabajo que tuve."** afirmó John Kelly, Secretario General de la Casa Blanca, tras una reunión de trabajo.

<> Gary Cohn, exasesor económico, comentó que **"robó una carta del escritorio de Trump"** para que no la firmase, ya que tenía la intención de retirar a los EE.UU. de un acuerdo comercial con Corea del Sur. Nunca se dio cuenta de la desaparición de ese documento.

Como era de esperar, Trump ha calificado el libro de Bob Woodward de **"repugnante"**.

En cuestión de 20 meses, entre marzo de 2017 y octubre de 2018, la Administración trumpista y su Casa Blanca sufrieron más de 20 bajas de altos cargos y contando con los de bajos cargos, más de treinta. Y no serán las únicas bajas en el futuro. Salvo algunas excepciones como Defensa, Justicia y Tesoro, todas las áreas claves se habían visto afectadas. A finales de 2018, casi seguido, tres cargos de mayor peso político y militar abandonan el gobierno: dos generales retirados, John Kelly, Jefe de Gabinete, y Jim Mattis, Secretario de Defensa, así como Brett McGurk, enviado especial de Washington contra el Estado Islámico (ISIS). De las últimas presidencias en los Estados Unidos, la de Trump es la que experimenta el mayor número de bajas hasta finales de 2018; en casi dos años, su gobierno ha sufrido cerca de cuarenta bajas relevantes. La mayoría de las bajas se deben a las decisiones del <gran jefe>, desacuerdos o escándalos. Como lo caracteriza Bob Woodward : el trabajo en el <manicomio> resulta ser peligroso con una vida de alto riesgo. Significativas son la salida del Secretario de Estado, Rex Tillerson, despedido con furia <sin ton ni son> en un Twitter de Trump, por un lado, y por el otro, la misteriosa dimisión de Nikki Haley, Embajadora de los EE.UU. ante la ONU, en octubre de 2018, de forma amistosa y jovial con su presidente. En diciembre de 2018, el general retirado, John Kelly, de 68 años y Jefe de Gabinete de la Casa Blanca desde julio de 2017, abandona el cargo tras haber conseguido un relativo orden en el Ejecutivo trumpista. A pesar de sus antiguas

declaraciones negativas sobre Trump hechas al escritor Bob Woodward, el presidente le calificó de „*gran tipo*“ y „*hombre maravilloso*“. Normalmente, las funciones importantes las ocupan los presidentes con íntimos confidentes, convirtiéndolos en su <mano derecha>, en la mayoría de los casos. Sin embargo, en los últimos tiempos, Kelly tuvo más y más problemas con Trump y los rumores de su marcha llevaban ya meses circulando, incluso hasta diferencias con su hija, Ivanka, y su esposo. Sin duda, el cese de Kelly resulta ser el más relevante en la oleada de cambios trumpistas. A mediados de diciembre de 2018, el presidente nombra a Mick Mulvaney, de 51 años, antiguo director de presupuesto, el sustituto de J. Kelly en la Casa Blanca. Parece ser que el nuevo Jefe de Gabinete „*ha sido escogido porque le gusta al presidente y se llevan bien*“. Respecto a la dimisión del general, Jim Mattis, soltero y de 68 años, se sabe que los rumores de su marcha llevaban ya bastante tiempo circulando en la Administración trumpista debido a serios desacuerdos, lo que obligó al mandatario a decir una vez: “ *Creo que es una especie de demócrata, si quiere que le diga la verdad. Puede que se vaya,.....La gente se va. Esto es Washington.* “ Tantas bajas o escándalos nunca se habían visto o vivido anteriormente bajo las Administraciones de otros presidentes como B.Clinton, G.W. Bush y B. Obama. La dimisión del Jefe del Pentágono, Jim Mattis, a finales de diciembre de 2018, fue motivada por su renuncia al anuncio de repliegue de las tropas militares con unos 5.000 soldados en Siria de Trump, que justificaba tal medida dando por terminada la presencia militar de los EE.UU. debido a la derrota del terrorista Estado Islámico en el país sirio tras 8 años de ayuda continua, tratando así al Irak como futura plataforma militar en caso de necesidad, lo mismo que para Siria, donde actúan unos 5.200 militares estadounidenses, o sea, rebajar el papel, pero guardando siempre la misión de policía mundial. El mandatario y su esposa, aprovechando las fiestas navideñas de 2018, realizaron la tradición presidencial de visitar las tropas militares ... en el Irak, viaje aislacionista con el Air Force One rechazado por expertos geopolíticos y del propio Pentágono. Vista la imposibilidad de una reunión oficial entre ambas partes nacionales por diversas discrepancias organizativas, reducidas a una sola llamada telefónica, la parte estadounidense optó por la base militar de Ain al Asad, donde están sus tropas. Asimismo, la parte iraquí, concentrada en varios bloques políticos del país, ha interpretado esa conducta unilateral como un insulto y ha declarado su estancia una „ *violación flagrante de la soberanía iraquí*“, condenando la visita sin entrevista oficial o estatal, o sea „ *el desprecio que el presidente ha mostrado hacia el Gobierno iraquí*“.

Los 193 Jefes de Estado o de Gobierno, líderes y diplomáticos del mundo reunidos el 25.09.18 en la 73a Asamblea General de la ONU en Nueva York tuvieron el placer de gozar el colmo de una arrogancia e incredibilidad desconocidas al oír la afirmación que “*su Administración, en menos de dos años, había logrado cumplir mucho más que casi ninguna otra en la historia de los Estados Unidos*”. Imposible retener la carcajada irónica de la Asamblea a la cual el presidente contestó con sorpresa y perplejo: “*! No esperaba esta reacción, pero está bien !*”. Su discurso de tipo nacionalista y giro aislacionista ante la Asamblea fue un largo <discurso pronunciado a martillazos>, sin hilo lógico ni progresista, mandón de poderío a la americana ligada a la nueva “*América a solas*”, contra las instituciones y acuerdos internacionales, contra la ideología del globalismo, la inmigración, mejoramiento del clima, etc., sin olvidar y atacar sus enemigos señalados en aquel tiempo: Irán y China. Si bien en 2017 era Corea del Norte el <malo>, en 2018 le toca al Irán. La fractura entre los EE.UU. y sus tradicionales aliados de clase o <amiguitos> es cada vez mayor, también en lo que atañe la crisis política y las relaciones con el Irán, motivos de serios enfrentamientos.

Con gran satisfacción y gratitud ha de valorarse la intervención pronunciada por el presidente francés, E. Macron, ante esa Asamblea de la ONU, que ha asumido el papel de antítesis del discurso trumpista en la escena internacional. Entre otros, E. Macron propone no firmar acuerdos comerciales con aquellos países no ractificadores del Pacto de París contra el cambio climático y construir un nuevo orden mundial con rostro humano basado en el multilateralismo, conforme a las ideas y planteamientos del Secretario General, António Guterres.

Respecto a la Administración trumpista siempre se le ha notado <pinchazos> a los distintos países miembros de la UE en varios dominios. Uno de ellos de peso es la injerencia de los Estados Unidos en las últimas elecciones europeas en Francia. Una semana antes de las elecciones del 26 de mayo de 2019, el ministro francés de Economía y Finanzas, Bruno Le Maire, atacó duramente a los Estados Unidos: *„Hoy, por primera vez desde 1945, Estados Unidos quiere que el proyecto europeo se debilite y desaparezca..... A Estados Unidos solo le gusta una Europa débil y dividida“*, dijo a la emisora BFMTV. Anteriormente, el exasesor principal de Trump, Steve Bannon, había calificado a la populista de derechas francesa, Marine Le Pen, una heroína del presente en Francia. Bannon comentó al periódico del domingo francés *„Le Journal du Dimanche“*, que él espera que la líder del partido de ultraderecha, Rassemblement National (RN), gane las elecciones ya que ella es la mejor y más resistente de todos. Como es sabido, Marine Le Pen es la gran rival de Emmanuel Macron, una entusiasta del populismo reaccionario y enemiga de la Unión Europea. Tras tales actitudes y comentarios extranjeros, no es sorprendente que más de un ciudadano francés o extranjero se pregunte con razón cómo es posible que la crisis y disturbios callejeros de los <Gilets Jaunes> (<Chalecos amarillos>) se repitiese tantas veces seguidas y fuese tan dura en el país poco antes de las elecciones europeas. El movimiento insólito de los *Gilets Jaunes* atestigua que también hay una creciente desigualdad en varios aspectos en Francia como la hay en España, Italia u otros países, que a menudo el ciudadano sensato y lógico se pregunta: *“¿De dónde salen?”*. Lo poco de ello que importa al gobierno francés, lo muestra la declaración del portavoz del gobierno, Benjamin Griveaux, al comienzo de las protestas, argumentando que los que salen a la calle son *„fumadores de cadenas y conductores de diesel“*, guiados por fuerzas anti-republicanas y provocadoras que *„No encarnan la Francia del siglo XXI que queremos“*. Como recordatorio, sea añadido: un aumento de los impuestos del combustible y tabaco fue el detonante de las manifestaciones de los <chalecos amarillos> de noviembre de 2018 con todas sus consecuencias y devastaciones. Y ha de esperar que levanten de nuevo la cabeza de vez en cuando en tono provocador.. No han dicho la última palabra.

El prestigiado profesor estadounidense, Paul Krugman, Nobel de Economía 2008, ha escrito diversos artículos, ensayos e informes científicos sobre la política comercial de los Estados Unidos y el <Trumpismo>. Resumiendo, se llega a la conclusión que la política comercial ha convertido a EE.UU. en un socio no fiable cuya política está guiada por el amiguismo, ventajas y chantaje. Los aranceles de Trump son un inmenso asunto perjudicial con un daño duradero en varios sentidos e infinidad de repercusiones negativas. Aunque <el hombre de los aranceles>, como Trump mismo se autoproclama, afirme que se trata de un llamado gravamen a socios extranjeros, la verdad es una subida de impuestos para los propios consumidores y empresas estadounidenses, con impacto paralizador en la innovación e inversión así como efecto negativo en las gestiones salariales. Por ende, es conveniente añadir que sus tantas citas torpes e infames lanzadas a los cuatro vientos del mundo, desgraciadamente, enriquecen y agrandan la gama de las malas ideas o declaraciones de la historia norteamericana. Sus peores palabras de rabiosa ignorancia económica se reflejan, sin duda, en la famosa frase: *“Las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar.”*, partiendo de la idea errónea que los socios comerciales deben ser los paganos de los aranceles impuestos ya que son los responsables de prácticas desleales e injustas y los culpables del alto déficit externo en bienes y servicios del país desde hace años. Como es sabido, a partir de los años 1980-90, los EE.UU. pasaron del superávit por cuenta corriente al déficit crónico. Las causas esenciales de este inadecuado cambio fueron las medidas de rebajas impositivas aprobadas y llevadas a cabo por los gobiernos de Ronald Reagan, Georges W. Bush y otros más. Desde entonces, y sin querer entrar en más detalles, el comercio exterior <sufre> un déficit permanente que no tiene nada que ver con un indicador de prácticas injustas ajenas, sino ya anteriormente conectado a otros factores y que no dejará de crecer como resultado de las actividades trumpistas cuyos métodos son también utilizar el comercio como argumento político. Un incremento de déficit resulta del hecho que la

demanda interna es siempre superior a la entrada de ofertas o a lo necesitado, válido para el comercio de todos los Estados. El modo de vida o el „*savoir-vivre*“, como se dice, es diferente en cada país y parte integrante de su progreso social y cultura, independiente de toda influencia del Estado, pero resulta ser inevitable toda conexión con su desarrollo de ahorros sociales y otras medidas razonables estatales que determinan la posibilidad de alcanzar, p.ej., entre otros, un superávit comercial o no. Y los Estados Unidos no lo han alcanzado desde hace más de unos 30 años, viviendo en un déficit crónico, sin ser susceptible de mejora.

En marzo de 2019, expertos estadounidenses de varias entidades económicas y financieras (Reserva Federal de Nueva York, Princeton, Columbia, etc.) publicaron una vasta y potente declaración académica titulada :“ *El impacto de la guerra comercial de 2018 en los precios y el bienestar estadounidense*“ (*The impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare*). El resultado del informe se caracteriza por ser una tremenda contrariedad y evidente prueba de nefasta política arancelaria de Trump: demuestra de manera calculatoria y explicativa que los socios comerciales, del país que sea, no pagan la cuenta arancelaria en absoluto. Las empresas y consumidores estadounidenses son los verdaderos paganos del costo de los aranceles y, en definitivas, los aranceles empobrecen a los Estados Unidos. Los derechos de importación se agregan completamente al precio de los bienes, lo que los hace más costosos. Según la Universidad de Columbia, ese procedimiento de precios *à la hausse* les cuesta a los consumidores 1,4 mil millones de \$ al mes, que los hace más pobres. En realidad, los proveedores extranjeros no <pagan las facturas> ni absorben ninguno de los aranceles que se integran o agregan en la totalidad de los precios calculados que pasan luego a los consumidores, aumentados con el monto impositivo de los distintos gravámenes. Trump, pues, insiste en que los ciudadanos de su país paguen los precios más altos con imposición aduanera sin rechistar, ya que los aranceles son un medio ideal de dañar a los rivales geopolíticos que son China, Europa y otros. El único consuelo que les transmite en cambio a diario son sus largos tweets llenos de optimismo subrayando que todos ellos son miembros de una gran nación que ganará la guerra comercial. Sigue con su eslogan electoral de antaño y como abogado del <pueblo> se dirige a sus <patriotas>: „ *Make America Great Again!* „. En resumidas cuentas, los aranceles encarecen la vida de los consumidores y dejan intactos los ingresos extranjeros. En ningún caso es visible la rebaja de precios de importaciones en los mercados internos debido al efecto de los gravámenes. (Cae de su peso que un tratamiento más detenido o profundo del material citado arriba se hace imposible en la presente obra y su detallada lectura se deja a la voluntad o decisión del atento lector).

En los trámites internacionales, el magnate neoyorquino ha <metido la pata> en varios aspectos. Uno de ellos es imponer aranceles a su vecino, el Canadá, en nombre de la seguridad nacional. Es para echarse las manos a la cabeza. Otro es dar un trato especial a ciertas grandes empresas en la cuestión arancelaria, concediéndoles el derecho a importar, p.ej., acero, sin pagar las altas tasas de 25%. O sea, el mandatario estadounidense ha suspendido el sistema de derecho, dándole prioridad a sus amiguitos o caprichos personales en forma de ventajas. Las puertas de la corrupción quedan abiertas. Sin duda, Estados Unidos han echado *de facto* por la borda toda credibilidad negociadora; antes, los acuerdos firmados eran pactos firmes <de hombre de palabra y de honor>, ahora se sabe que poco valen puesto que el presidente los puede bloquear o anular, basados en caprichos o provechos, como le <salga de las narices>. Con un Trump a la cabeza de un gigante económico, los Estados Unidos se han convertido en un socio no fiable y de poco respeto. No en balde, el profesor Paul Krugman opina al respecto: „*No creo que esto vuelva a hacer grande a Estados Unidos*“. El futuro lo dirá.

La otra obsesión de Trump en la cuestión comercial es la reducción del alto y abrumador déficit en el comercio internacional de bienes y servicios de su país. Fue uno de los temas principales en su campaña presidencial en 2016 y la segunda promesa incumplida en el terreno económico. Prometió reducir el déficit a la mitad en la balanza comercial. Referente a la del crecimiento

económico, su propaganda republicana prometía un porcentaje superior al 3% del PIB para los próximos años. La realidad es que las estadísticas oficiales, entre ellas la Reserva Federal, y previsiones internacionales presentaron los datos con 2,2% para 2017, 2,9% para 2018 y tan solo una previsión de 2,3% para 2019, o sea ninguna vista de crecimiento económico en el horizonte. Durante su primer año en la Casa Blanca en 2017, el saldo negativo de la balanza comercial alcanzó los -566 y en 2018 los -621 mil millones de \$, un récord del más alto en 10 años pese al proteccionismo trumpista. Lo que va de año, los datos del Departamento de Comercio muestran rotundamente que en los 4 primeros meses, el déficit comercial llegó a -205 mil millones de \$, comparado con los -201 mil millones de \$ del mismo período en 2018. Y a continuación, en los 5 primeros meses del año 2019, aumentó un 6,4% respecto al mismo período de 2018, alcanzando los -261 mil millones de \$, o sea ninguna reducción deficitaria en vista en lo que va para 2019. Así que en los próximos tiempos ha de esperarse que los asuntos vayan de peor en peor.

En una entrevista del 14.10.18, transmitida por la emisora estadounidense CBS, Trump reconoce, por milagro, el cambio climático sin dejar de dudar que la responsabilidad de ello recae sobre la humanidad. Cuando se le preguntó acerca de su actitud anterior respecto al calentamiento global, respondió: „! *No creo que sea una broma* !“. Así pues, no cuestiona ahora el cambio climático, pero duda los análisis de los científicos de que la actividad humana es la responsable de las crecientes temperaturas en todo el globo. Él no quiere perder millones de jobs y miles de millones de dólares en medidas de protección climática. Su cambio de opinión sobre el clima es sorprendente. En el período anterior a su presidencia, se había burlado repetidamente de las advertencias de los expertos. En el año 2017, anunció que había renunciado al Acuerdo de París sobre el cambio climático, negociado bajo Obama. Está visto que Trump nunca pudo soportar a los ecologistas – ni tampoco a la prensa, como se sabe – y considera que la agenda global del cambio climático es una conspiración de fuerzas oscuras contra los Estados Unidos y su persona. Sin embargo, a comienzos de octubre de 2018, el huracán „Michael“, extremadamente violento, causó un enorme desastre en los EE.UU. Millones de ciudadanos han sentido con sus propios cuerpos y haberes los efectos devastadores del calentamiento mundial convertido en ciclones destructores. Asimismo, los catastróficos incendios forestales a finales de año en California con miles de víctimas o desaparecidos y más de 60.000 viviendas destruidas han dejado al mundo verdaderas imágenes apocalípticas.

Bajo juramento, Michael Cohen, exabogado y uno de los hombres de máxima confianza de Trump durante unos doce años, declaró ante la Cámara de Representantes y testificó que su exjefe, en las solicitudes de préstamo, entre otros actos, inflaba el valor de sus activos inmobiliarios, acusándole de varios delitos criminales. El magnate republicano no tardó en contradecir las declaraciones y de hablar de una <audiencia falsa>. Lo que expuso M. Cohen en sus diversas afirmaciones fue una avalancha de hechos y datos adecuados para permitir una breve exposición y su debido conocimiento al respecto. Antes de que fuese elegido presidente de los EE.UU., el magnate inmobiliario presentó seis quiebras empresariales. Los bancos del Wall Street, cada vez más incapaces de pagar los préstamos, se volvieron cada vez más reacios. Cuando Trump publicó los documentos sobre las finanzas de sus empresas, después de asumir el cargo presidencial en 2017, como por milagro, ya no existían prestamos pendientes para los principales bancos del Wall Street, como eran Citi-group, Goldman Sachs o JPMorgan Chase, a diferencia del Deutsche Bank, que solo le prestó unos 170 millones de \$ para la renovación del Trump International Hotel en Washington. Se dió a conocer que dicho asunto era parte de un total de 2 mil millones de \$ en crédito que el Banco de Frankfurt otorgaba a la Organización Trump a lo largo de los años. A su vez, el magnate se jactó de sus estrechos vínculos con el poderoso banco germano. Las relaciones no siempre estuvieron libres de conflictos. Así pues, se supo que se falsificó la firma de un gerente de banco en documentos relacionados con un préstamo. Además, Trump Hotel & Casino Resorts dejó de pagar los bonos vendidos por el Deutsche Bank. El multimillonario también anunció que no pagaría un préstamo

de 500 millones de \$ para una torre en Manhattan, ya que la crisis de vivienda de 2008 dañó su propio negocio siendo considerado *<force majeure>*. Mientras tanto, las relaciones del magnate con el banco germano están bajo una intensa observación del Congreso y del poder judicial. Los representantes competentes están buscando indicios sobre los potenciales conflictos de intereses de Trump que pueden surgir de la deuda con acreedores extranjeros. Los simpatizantes del Partido Demócrata están particularmente interesados en las declaraciones de impuestos de Trump en este contexto, a cuya publicación se niega a pesar de la costumbre respetada y practicada por todos los presidentes desde 1976. En esos documentos sospechan evidencia de que las empresas trumpistas estaban utilizadas para lavar dinero de los oligarcas rusos. El Deutsche Bank, p.ej., tuvo que pagar una multa de 630 millones de \$ en 2017 por su participación en el lavado de dinero ruso. La Oficina del Fiscal General de Nueva York, por lo tanto, quiere persuadir al banco para que entregue todos los documentos relacionados con las operaciones comerciales de Trump. La *< gran casa del dinero alemán >* está dispuesta a ello. Sin embargo, para torpedearlo, a finales de abril de 2019, el magnate neoyorquino presentó una demanda contra el banco germano con el fin de evitar la entrega de los documentos y su publicación. Su motivación y planteamiento fueron que el Congreso quería organizar una caza de brujas con intención política, y sus bien pagados abogados vociferaron la *<violación de la privacidad sin ley>*. Todo ello fue estimado o visto como una clara táctica dilatoria. El magnate no tardó en presentar una petición urgente a un juez federal para evitar temporalmente la publicación pendiente de los documentos. Según las múltiples vías judiciales estadounidenses, el caso debería pasar luego de los tribunales inferiores a la Corte Suprema, lo que permite ganar tiempo y más oportunidades.

Además, según las declaraciones del exabogado, Trump y su ambiente eran un pozo de serpientes venenosas durante la campaña electoral 2015/16 en el que las mentiras, falsos actos e intrigas determinaban el día. Cohen, obligado a liquidar diversos negocios sucios para su jefe, le inculpó ante el *Oversight Committee* exponiendo serias acusaciones de carácter políticamente relevante. Su poder explosivo radica no solo en el hecho de que provienen de un *Insider*, quien, en diciembre de 2018, fue acusado a tres años de cárcel por mentiroso concerniente el fraude bancario, la financiación ilegal de campañas y la evasión de impuestos, previsto que ingrese en prisión en mayo de 2019. Al contrario, la declaración de apertura de Cohen ha permitido allanar el camino para futuras investigaciones del Congreso, del fisco, mismo de los medios de comunicación y otros contra el Presidente. En sus declaraciones, Cohen no faltó en llamarle un *<racista>*, *<impostor>*, *<embustero>* y acusarle de conspiración criminal. En su asombroso relato, ciertos pasajes recordaban las tan conocidas *<actividades mafiosas>*. Implicó al magnate presidencial en varios asuntos políticos, delitos federales, de financiación electoral a irregularidades fiscales. Citó una docena de hechos de la campaña electoral y otros que incriminan personalmente a Trump, p.ej., la inexistencia de su historial médico para quedarse exento de ir a la Guerra de Vietnam; su negocio en Rusia incluso durante la época electoral de 2016; acumulación criminal de sus bienes privados y mismo inflación o reducción de los activos a placer o antojo suyos; reducción de los valores para pagar menos impuestos de sus propiedades; su conocimiento de los contactos con Wikileaks y la campaña de desprestigio que miembros de su equipo electoral llevaron a cabo con Wikileaks contra su rival demócrata, Hillary Clinton; etc. Asimismo, Trump le ordenó realizar pagos elevados del llamado *< precio del silencio >* a dos mujeres que afirman haber tenido relaciones sexuales con él. Para una de ellas, la conocida actriz porno *<Stormy>*, Cohen presentó copia de un cheque de 35.000 \$ de los tantos, emitido por Trump el 1 de agosto de 2017, medio año después de asumir su toma de posesión en la nueva Administración. Reprochó a los Republicanos su lealtad ciega al presidente aclarando: „ *Acabo de hacer la estupidez que están haciendo ahora.* „ En más de 500 casos tuvo que amenazar a personas y organizaciones por órdenes de Trump, y añadió: „ *Si dice que puede disparar a alguien en la Quinta Avenida de Nueva York, sin ser él mismo perjudicado, no es una broma, vosotros no le conocéis, yo sí le conozco.* “ La importancia de su

demoledor testimonio con una comparecencia de unas siete horas televisadas ante el Congreso es sin duda el planteamiento ulterior y su debate alimentado por los Demócratas sobre el inicio e inevitable ejecución de un imprescindible *impeachment*, digamos fatal destitución política del presidente conforme a la Constitución. Y puede ser que el famoso caso Watergate de los años 1970, con su triste figura del republicano Richard Nixon, o algún escándalo parecido, se repita en la historia yanqui y barra al desgastado mandatario actual para siempre. Es un hecho que tanto para las bases demócratas como para los <espectadores> extranjeros queda incomprensible la espera o inactividad de la gerencia del Partido Demócrata respecto al lanzamiento de un *impeachment* contra Trump, y eso, pese a tener una mayoría demócrata en la Cámara de Representantes desde noviembre de 2018 de unos 146 senadores. Las razones de ello pueden ser diversas, posible, además, que con el tiempo y mucha paciencia surja un inesperado acontecimiento adecuado. Con todo lo que se conoce y tal como lo testimonia el exabogado Cohen en varias ocasiones, es de esperar que Trump y los bandos republicanos recurrirán, sin escrúpulos, a acciones o maniobras desleales de <tipo gangsteril> para impedir la pérdida del poder y lograr mantener el mando político y económico del país. Uno de los lugares más débiles y decisivos para los Demócratas durante todo el tiempo del *empeachment* es y queda el Senado (Cámara Alta), donde los Republicanos tienen mayoría y pueden fácilmente darle <la vuelta a la tortilla>.

(6) (7) Véanse: Apéndices 6 y 7

Nunca antes en el fútbol una persona se había aventurado hasta el momento y había sido tan deportiva, social y políticamente tan exitosa como la futbolista Megan Rapinoe, de 34 años, capitana del equipo estadounidense en la Copa Mundial Femenina el 7 de julio de 2019 en Lyon, Francia. La igualdad de sexo le significa más que cualquier premio. Entre varios aspectos, expresó: „*Todos están prestos para que las conversaciones den los próximos pasos hacia la igualdad de las mujeres*“, y pidió el apoyo para los <programas de mujeres de todo el mundo>. Ahora, su meta es hacer y activar conversación en lugar de confrontación. Su asociación nacional de fútbol, la USSF, a pesar de las quejas de las jugadoras contra la mala paga, nunca ha escondido las quejas o reacciones de su paladin al respecto. Nunca antes un hombre o una mujer han logrado hasta hoy día combinar declaraciones deportivas y sociopolíticas con tanta fuerza y realidad en un campeonato mundial. Morgan Rapinoe provocó acertadamente al presidente Trump y al presidente de la FIFA, Gianni Infantino. Anteriormente, Trump la había atacado porque ella no quería que la honrasen en la <Casa Blanca de mierda> si consiguiese una victoria en la Copa del Mundo, a lo que Trump, parece, le contestó que debía ganar primero antes de hablar; él quería prohibirle la palabra y cerrarle la boca a través de su Twitter. Rapinoe ganó realmente el trofeo, y Trump no pudo evitar felicitar al equipo de mujeres: „*¡Estados Unidos está orgulloso de vosotras!*“. Cuando Infantino expresó invertir más dinero en la promoción de las futbolistas y duplicar el premio en efectivo, Rapinoe añadió que la brecha en los cálculos con los hombres seguirá creciendo y será interminable para largo, con lo cual <pasó la pelota> a Infantino que sigue presionado por la calamidad existente de los pagos a las atletas femeninas. Al final, el mundo ha visto que la capitana de la selección estadounidense no cantó en conjunto el himno nacional con su equipo, y eso en protesta contra la política trumpista. Además de la Copa Mundial, Morgan Rapinoe fue honrada como la mejor jugadora de la final y de todo el torneo. No solamente ha sido una verdadera deportista, sino también una inolvidable persona del más allá, necesitada en nuestro mundo.

A continuación se intenta tratar unos aspectos del comportamiento político estadounidense respecto a las Naciones Unidas en los últimos años. Tal labor no puede ser un asunto de relevancia en el presente tema. Su trato necesita un amplio análisis especial y más profundo. Solo se trazarán aquellos rasgos generales dependientes de los puntos convenientes al caso.

La relación entre los EE.UU. y las Naciones Unidas ha sido siempre muy contradictoria. Aunque los EE.UU. ayudaron a cimentar efectivamente a la ONU a partir de 1945 con el fin de institucionalizar la idea de un orden mundial liberal, su evolución ulterior ha sido destacada por graves conflictos entre potencia norteamericana y organización mundial. La política estadounidense bajo Trump relativa a la ONU ha impulsado la conocida situación aciaga ya desde hace años bajo el gobierno de George W. Bush a un extremo, lo que ha agrandado el aislamiento de los propios Estados Unidos en perjuicio a sí mismo.

La nueva aparición de Trump en septiembre de 2018 ante la Asamblea General de la ONU fue un acontecimiento poco notable donde habló por segunda vez, después de 2017, y, aparentemente, quiso dar una señal personal y narcisista contra toda tradición y norma anteriores en las que él mismo no participó y con las cuales no tenía que ver. Enfatizó desinhibidamente cuán exitosamente había funcionado su gobierno en los últimos dos años, más activo y competente que cualquier otro gobierno anterior al suyo. En comparación con 2017, la respuesta de la Asamblea a los comentarios trumpistas no fue de espanto o de estupefacción, sino más bien de risas y carcajadas, cosa que nunca había sucedido en su historia. El foco de su discurso fue la condena del programa nuclear iraní y la retirada de Estados Unidos del acuerdo multilateral negociado durante años, el llamado „*Plan de Acción Integral Conjunto*“ (*Joint Comprehensive Plan of Action – JCPOA*). En su primer discurso ante la Asamblea en 2017, Trump se refirió principalmente al hecho de que los Estados nacionales no deberían ceder su soberanía a las Naciones Unidas y que todos ellos deberían pensar en sí mismos, como lo hacen los Estados Unidos. También fue su famoso discurso en el que amenazó a Corea del Norte con el total aniquilamiento debido a su programa nuclear. Ambos eventos, entre otros, muestran el criterio unilateral y simplista así como el aislamiento de los EE.UU. en la ONU y a nivel mundial. La política de confrontación de Trump en lugar de compromisos y entendimiento ha sido y es visible en la Naciones Unidas, lo que la sitúa cada vez ante nuevos retos.

Los Estados Unidos tienen una contribución financiera del 22 % al presupuesto ordinario y del 25 % al presupuesto para el mantenimiento de la paz en las Naciones Unidas. Dichas cuotas se consideran las mayores participaciones financieras individuales de un Estado miembro de la ONU. No obstante, desde la fundación de las Naciones Unidas en 1945, los EE.UU. han utilizado repetidas veces esa influencia financiera para ejercer presión política, afirmar sus intereses y exigir reformas de la organización mundial. La lista de medidas tomadas o exigidas por la Administración de Trump desde enero de 2017 es larga y complicada, sea dicho en breve: los EE.UU. se retiraron de varias convenciones internacionales, de instituciones del sistema de la ONU o de su financiación. Además, se añade y se constata una menor disposición para ayudar a resolver conflictos internacionales. Los ejemplos más destacados de dicha actitud negativa se cristalizan en la retirada del Acuerdo de París sobre el Cambio Climático y la retirada del Pacto de Migración de la ONU. El comportamiento de la Administración trumpista con las Naciones Unidas ha llevado a un alto grado de vacío político en Nueva York, Ginebra, Viena y otros lugares de la organización mundial. Dicho vacío se llena gradualmente por otros Estados y grupos. No quita que los EE.UU., considerados el gran guardián del orden mundial liberal, son indispensables militar y económicamente, también para la ONU, lo que agudiza el constante dilema. Pero de nuestros días, bajo Trump, estos principios ya no parecen válidos y aplicables. Desde hace ya tiempo ha quedado claro para la mayoría de los Estados miembros de la ONU que los Estados Unidos no son un socio multilateral de confianza para negociar y mismo convivir. Igualmente, es nuevo y laudable que los Estados de la UE se alejen cada vez más de los EE.UU., prefiriendo coordinarse entre sí. Este es particularmente el caso en el Consejo de Seguridad como grupo de la UE 8 con ocho países europeos. La política trumpista con las Naciones Unidas ha conducido desde 2017 a numerosas medidas de confrontación, lo que plantea grandes problemas a la organización mundial. En efectivo, la doctrina del <America First> asegura el aislamiento de los EE.UU. en la ONU. Es un deber político y social el que la Unión Europea recuerde activamente al gobierno trumpista de que la ONU desempeña un papel

único en el suministro de bienes colectivos como son la seguridad conjunta y la paz mundial. Ha de saber y respetar que los Estados de la UE representan un 33 % del presupuesto ordinario de las Naciones Unidas, mientras que los EE.UU. aportan solo un 22 %. Después de las eras de R. Reagan y G. W. Bush, el presidente Obama tuvo que poner orden y reparar mucha <porcelana rota> en la relación entre los EE.UU. y la ONU, tarea que en el futuro caerá también sobre las espaldas de los sucesores de Trump. Pero entonces todo ello será otra historia y peor faena.

El intercambio diplomático entre Londres y Washington se agudizó enormemente a comienzos de julio de 2019. La crisis escaló debido a la filtración de decenas de noticias confidenciales del embajador británico en los Estados Unidos, Sir Kim Darroch, a su gobierno sobre la presidencia estadounidense. Gran parte del correo diplomático filtrado fue publicado por el diario conservador „*Mail on Sunday*“ y llevó a una considerable consternación en Londres y a un serio embrollo diplomático. En sus *Dépêches*, entre otras, Sir Kim, con una larga carrera y servicio de unos 30 años, había calificado la Administración trumpista de „**inepta**“, „**incompetente**“ y „**únicamente disfuncional**“. Refiriéndose personalmente al presidente, añade que es alguien que „**irradia inseguridad**“ a quien „*se le debe explicar las cosas de un modo simplista, muy directo*“ y que, desgraciadamente, tiene posibilidad de repetir mandato a pesar de su incapacidad, bienvenida a muchos electores de su *genre*. Como era de esperar, Trump respondió con violentas tiradas de Twitter a las críticas del embajador. No le conocía y además no era popular: „*No le queremos ver ni tratar con él.*“ Le proclamó <persona non grata>, o sea en una persona indeseada, alejada de toda invitación oficial y calificada por Trump en sus tuits de „*tipo estúpido*“, „*idiota pomposo*“, „*tío tonto*“, „*chiflado embajador*“, etc. Trump atacó también vigorosamente a la Primera Ministra del Reino Unido, Theresa May, porque no estaba dispuesta a reemplazarle. Al contrario, ella y el Ministro de Exteriores le respaldaron y mantuvieron a pesar de las reacciones negativas de Trump. Según varios Twitters trumpistas relacionados con el asunto del Brexit, May había <metido la pata> para armar mayor y peor desorden: „*¡ Qué desastre hizo ella y sus representantes ! Le dije cómo hacerlo, pero ella decidió ir por otro camino,*“ Theresa May y sus seguidores del Brexit atacaron con vehemencia a Trump. La relación entre ambos países se había enfriado dramáticamente. El Departamento de Estado en Londres anunció oficialmente la dimisión del embajador. Finalmente, Sir Kim tiró la toalla y en su solicitud de dimisión dió a conocer el motivo, entre otros: „*La situación actual hace imposible que continúe desempeñando mi puesto como hubiera deseado. Quiero poner fin a esas especulaciones.*“

Mientras tanto los impulsivos Tories del Brexit habían ganado terreno en la política conservadora británica y la sustitución de Theresa May era cuestión de horas o de días. Para Trump surgió la <maravillosa noticia> : su buen amigo y aliado, el rubio <mal peinado>, Boris Johnson, fue elegido nuevo líder de los Tories y nominado Primer Ministro de Gran Bretaña. Con su reaccionaria política del Brexit, Johnson atrae y ata a muchos británicos a la „*soberanía de Gran Bretaña*“, alejada de toda convivencia del resto de Europa. Trump quiere ahora dar sin falta la bienvenida al nuevo embajador en Washington. Con Johnson en el poder británico, Trump desea una amplia y buena amistad en todas las relaciones de ambos Estados. El destino ha hecho que se <juntasen el hambre y las ganas de comer> y se unieran <dos hermanos> del mismo palo retorcido con actitudes despóticas de una mentalidad angloamericana.

3. Las relaciones EE.UU.- Canadá

La economía canadiense está estrechamente vinculada a los Estados Unidos. El 75% de sus exportaciones y el 51,5% de sus importaciones con su vecino se realizan a través de la frontera. A lo largo de los 6400 km de frontera entre ambos países, en 2017 se intercambiaron un volumen comercial de bienes de unos 542 mil millones de \$. Según la Oficina de Comercio de los EE.UU.,

Canadá es el segundo socio comercial más importante del país (8) (9). Ambos Estados, tanto los Estados Unidos como Canadá, son economías de largo y alto déficit en la balanza comercial de bienes, registrando en 2017, respectivamente, unos -863 y -21 mil millones de dólares (10). En 2017 y según las fuentes de Wood Mackenzie (2018), las exportaciones canadienses de productos de acero se elevaron a 5,53 mil millones de \$, en primer plano, seguidos de Corea del Sur con 3,11 y México con 2,97; las de aluminio se elevaron a unos 6,9 mil millones de \$. Entre los socios comerciales de EE.UU., Canadá ha sido el más afectado por las sanciones trumpistas, a las cuales todos los socios, en común, han sabido responder a los aranceles punitivos con derechos compensatorios o aranceles de represalia sobre la importación de productos estadounidenses a sus mercados. El comercio de vecinos se ha duplicado desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Los EE.UU. han generado un superavit de 8,4 mil millones de \$, suministrando, entre otros, autopartes, productos agrícolas, servicios informáticos, etc. Asimismo, el comercio con Canadá mantiene y da empleo a unas 1,6 millón de personas en los Estados Unidos.

Canadá ha respondido a los aranceles trumpistas con la introducción de sus propios derechos aduaneros. A partir del primero de julio de 2018 se aplicaron los vigentes aranceles sobre productos estadounidenses tales equipos, todo tipo de papel, productos sanitarios, saneamiento, barriles de cerveza, whisky, etc. Los productos agrícolas estadounidenses valorados en unos 2,4 mil millones de \$ están sujetos a aranceles de represalia a la importación. Igualmente, „Otros“ productos con un volumen comercial de unos 700 millones y diversos tipos de salsas con aprox. 630 millones de \$ están afectados. El país importa productos estadounidenses por valor de unos 12,8 mil millones de \$ con represalias; los productos de acero de Estados Unidos abarcan un valor de importación de unos 4,3 mil millones de \$, afectados a los derechos compensatorios canadienses.

En junio de 2018 se celebró la sexta cumbre del G7 en Canadá, esta vez en la pintoresca La Malbaie, al borde del río San Lorenzo, en la provincia de Quebec. El país quería presentarse al mundo como innovador, moderno, acogedor, económicamente fuerte y progresista. Para el desarrollo y éxito de los días de la cumbre, el gobierno puso unos 600 millones de \$ a disposición. En contra de toda esperanza, no se trató en ningún momento de un encuentro amistoso o contemplativo. Se presentó en persona un aguafiestas yanqui inesperado que no cesó de repetir encontrarse entre ladrones que le habían robado a su país: „*Somos la hucha cerdito de la que todo el mundo roba. Esto se va a acabar o vamos a dejar de comerciar con ellos. Cada uno de estos países se está aprovechando virtualmente de nosotros. Miren, los países no pueden seguir aprovechándose de nosotros en comercio.*“ Rara vez las relaciones del anfitrión con el poderoso vecino de EE.UU. habían sido tan tensas como esta vez, creando una atmósfera perturbada y desagradable que planeaba en todas las reuniones de los participantes. La ardiente guerra comercial provocada por el proteccionismo y las continuas maniobras discordantes de la Administración de Trump no dejaron de ser el tema primordial a tratar en la cumbre. Así pues, ambos Estados actuaron como vecinos reñidos pero interdependientes que ya no deseaban hablar entre ellos. Los altos derechos de importación, análogos a los de la UE y México, representan un duro golpe para un país que vive de sus propios recursos y cuyo principal socio comercial son los Estados Unidos. En particular, el este geográfico de Canadá, con la ubicación de la industria siderúrgica de Ontario y Quebec, se considera económicamente vulnerable, con más de 20.000 empleados en el sector siderúrgico en crisis durante ya más de varios años, causada por importaciones baratas de Asia.

En respuesta a las medidas aranceleras trumpistas, el Primer Ministro, Justin Trudeau, no faltó en exclamar desde un comienzo su interminable descontento: „*¡ Permítanme ser claro, estas tarifas son totalmente inaceptables !*“, y su Secretaria de Estado, Chrysta Freeland, elevó los aranceles de exportación de Canadá y dejó recuperar cada dólar que deba pagarse extra, a lo cual justificó la medida diciendo: „*Es una acción comercial muy dura que ha tenido que*

emprender Canadá en el período de posguerra“ y ello debido a que ha tenido que ser „*Una respuesta muy seria a una decisión muy mala de los Estados Unidos.*“ Canadá debe defenderse como país soberano. Y en ese sentido, el Primer Ministro enfatizó: „*Como Canadienses, somos educados, razonables, pero tampoco seremos presionados* “ y comparó a los EE.UU. a un elefante rudo, calificando a su país a un alce ecuaníme que también se puede enfurecer. La disputa en junio de 2018 entre los dos mandatarios norteamericanos puso muchos asuntos en juego, que amenazaron seriamente las relaciones de ambas economías. La parte canadiense ha quedado muy perpleja por las afirmaciones de Trump de que las críticas del Primer Ministro Trudeau respecto al comportamiento de los EE.UU. en la reunión del G7, fueron una traición, y eso debido a la entrevista de Trump con el gobernante de Corea del Norte, Kim Jong Un. El Parlamento canadiense se posicionó unánime y firme detrás de su Primer Ministro frente al ataque frontal por Twitter de Trump. Los diputados aprobaron una declaración que rechazó las *<posiciones despreciables estadounidenses contrarias a nuestras relaciones bilaterales dispuestas a resolver todo conflicto comercial>*. La respuesta de Trump no tardó en darse a conocer : atacó personalmente a Trudeau, acusándole de „*declaraciones falsas* “ y le trató de anfitrión „*muy deshonesto y débil* “.

Trump ha exigido a menudo que Canadá reduzca su arancel sobre los lácteos estadounidenses evaluado a un 270 %, ya que los agricultores de dicho país habían pedido varias veces igualdad de trato. En 2017, p.ej., habían tenido que tirar 378 millones de litros de leche por no poder comercializarla. Nunca en las relaciones de ambos países se había pensado llegar a tales extremos de disproporciones. En julio de 2018, el periódico „*Dayton Daily News*“ escribió al respecto: „*Durante décadas, la perspectiva de una guerra con Canadá era tan probable como una invasión de unicornio.*“ Alrededor del 38 % de las exportaciones de empresas del Estado de Ohio se venden a Canadá y generan 19 mil millones de \$, escribe el mismo periódico. Para no poner en peligro la buena marcha de los negocios entre ambos países, cada vez más miembros republicanos presionan a Trump para que cambie o facilite ciertas medidas, lo que expresó una vez el senador republicano de Ohio, Rob Portman, al comentar: „*¡ Creo que Canadá debería liberarse de los aranceles del acero !*“. Trump, obviamente, piensa que Canadá ha invertido demasiado en los EE.UU. para meterse ahora en una guerra comercial. Sin embargo, algunos canadienses parecen estar dispuestos a demostrarle lo contrario. También, muchas empresas estadounidenses, especialmente los fabricantes de automóviles, confían en la cooperación transfronteriza. El presidente de la Asociación Canadiense de Fabricantes de Autopartes, Flavio Volpe, expresó su clara posición anti-trumpista: „*Espero que Canadá, México y los europeos le den un puñetazo en la nariz a ese bastardo. Y lo que es más importante, espero que los grandes consumidores estadounidenses de acero se vean pronto ante los tribunales.*“

(8) (9) (10) Véanse: Apéndices 8, 9 y 10

4. Las relaciones EE.UU.- México

Similar a la economía canadiense, la mexicana está fuertemente entrelazada con la estadounidense: ca. 81% de sus exportaciones y ca. 50% de sus importaciones dependen de las transacciones llevadas a cabo, esencialmente, a lo largo de una frontera de unos 3150 km entre ambos países norteamericanos. En comparación, para Latinoamérica, el 35% de sus exportaciones tienen como destino los Estados Unidos. De esos 81% de exportaciones (2017: ca. 280 mil millones de \$), aproximadamente unos 62% recaen *grosso modo* en productos industriales, un 16% en productos de refinería y petróleo crudo y unos 3% en productos agrarios. Las exportaciones a los EE.UU. representan casi el 36% de su PIB, o sea ingreso imprescindible. En 2017, el intercambio comercial bilateral se elevó a unos 557 mil millones de \$, que representó un monto histórico tras dos años de contracción (11) . Tanto México como los

EE.UU., semejante al Canadá, son economías de <eterno y anual> déficit comercial, registrando en 2017, respectivamente, unos saldos negativos de – 22,7 (12) y – 863 mil millones de \$. El país es el tercer socio comercial de EE.UU. detrás de Canadá y China, y su comercio con el vecino, según datos nacionales, es casi tres veces el de Alemania y casi cuatro veces el de Francia. La Unión Europea representa el tercer socio comercial más importante para México, detrás de los EE.UU. y China.

México se considera un llamado „ *upper middle income country* „ (país de ingresos medios altos) que como economía emergente avanzada ocupa el decimoquinto lugar en las economías más grandes del mundo. Asimismo, como nación exportadora, mantiene el lugar 13 y como importadora el número 12 en el ranking mundial. En los últimos años, las exportaciones correspondieron principalmente a vehículos automotores y sus partes (ca. 25%), electrónica (ca. 16,5%), maquinaria (ca. 10%), ingeniería eléctrica (ca. 9,5%) y alimentos (ca. 6,5%). En cuestión económica, el país se ha convertido desde hace años en un *Global Player*, o sea, un país avanzado con economía importante en América Latina y notable nación exportadora de la región. En los últimos 30 años ha logrado una estabilidad macroeconómica bastante alta, pero el crecimiento económico deja a desear, sin superar el 3% en el mismo período. Aunque la producción industrial en el norte del país y contornos de la capital esté estrechamente vinculada a la economía estadounidense, algunos Estados Federales del país, como Oaxaca, son Estados pobres, sin recursos y avances económicos. En el bello territorio mexicano se destaca, desgraciadamente, la diferencia de pobreza reinante y riqueza de los distintos Estados y sus poblaciones, asistidas de sus diferentes discrepancias y heridas sociales.

El país azteca ha tenido éxito en el proceso diversificador de una amplia gama de productos, lo que consecuentemente le ha permitido ser actualmente, p.ej., el segundo productor de acero en América Latina y un considerado productor en el continente americano. Logrando la diversificación de las exportaciones en varias ramas industriales, ha sabido reducir la dependencia a menudo onerosa en la evolución del precio del petróleo. Así pues, el país apunta a diversificar su estructura comercial globalmente; los primeros resultados de dicha estrategia fueron evidentes en 2017, cuando, p.ej., las exportaciones a China aumentaron en un 24% y a la UE en un 8%. Un notable paso en esta dirección es la ronda de negociaciones del acuerdo con la UE, iniciado en abril de 2018.

México se destaca por ser una economía rica en recursos naturales, lo que también tiene un impacto positivo en su posición comercial global. Tiene abundantes reservas de petróleo crudo que aún no se han explorado o explotado por completo, lo que lleva a decir que se trata de una de las naciones petroleras más grandes e importantes. En el pasado, el país ha sabido cambiar con éxito muchas exportaciones de petróleo por productos industriales. Además de liderar el ranking mundial de plata, el país es rico en minerales y metales como el hierro, zinc, plomo, etc. Las compañías mineras canadienses, británicas o estadounidenses obtienen concesiones para la explotación de las minas. El lugar geográfico de México es una ubicación apropiada y dinámica para el comercio y la inversión en América del Norte y Latina, Asia y Europa.

El gobierno mexicano lamentó profundamente en 2018 la decisión trumpista de imponer también aranceles a las importaciones de acero y aluminio a su país, acto justificado por razones de seguridad nacional, excusa barata válida para todos los socios afectados en el mismo conflicto comercial. La respuesta proporcional de represalias al comunicado estadounidense del 1 de junio de 2018 no tardó y la medida mexicana fue el gravamen de un abanico de productos estadounidenses por un monto equivalente. Entre los productos previstos de tarifas entre el 5 y 25 % están: whisky bourbon, aceros planos, lámparas, carnes, embutidos, quesos, frutas, otros alimentos, etc. En el comunicado oficial mexicano se anota que: „ *México reitera su postura en contra de medidas proteccionistas que afectan y distorsionan el comercio internacional de mercancías* „ y, además, que la aplicación arancelaria mexicana quedará vigente „ *...en tanto el*

gobierno estadounidense no elimine sus aranceles.” Asimismo, la parte oficial resaltó: „ ... su apertura al diálogo constructivo con los Estados Unidos, su apoyo al sistema comercial internacional y su rechazo a las medidas proteccionistas unilaterales.”

A pesar de amparar y aplicar las reglas diplomáticas concebibles, México no ha logrado esquivarse de los gravámenes de la Administración trumpista, teniendo que aguantar *a posteriori* el no-funcionamiento de un mercantilismo yanqui, sin poder visualizar todo su alcance y consecuencias. La suposición general se convirtió en realidad: „ *Nos tenían amenazados y la amenaza se cumplió.*” Semejante a la situación alemana con la industria automotriz, el próximo temor es que los Estados Unidos sigan ahora con el gravamen sobre los coches y sus componentes que, por supuesto, representaría un serio golpe a la economía mexicana por ser una de sus ramas exportadoras más importantes. Una decisión definitiva de Trump al respecto se espera en el transcurso de 2019 pendiente de los avances o resultados con los socios afectados. En rasgos generales se puede constatar que el impacto de la guerra comercial multilateral iniciada en 2018 tiene para largo si no surge un milagro que la vuelque, muy difícil a concebir.

(11) (12) Véanse : Apéndices 11 y 12

5. El nuevo pacto comercial EE.UU.- Canadá – México

El territorio norteamericano es una de las regiones comerciales más activas del mundo en el siglo XXI, donde se realiza una buena cuarta parte del comercio global entre los tres países geográficos ubicados. Tras más de un año de tensas negociaciones, las tres economías operantes lograron pactar un nuevo tratado comercial en 2018.

Después de que las negociaciones entre los tres Estados se estancaran en mayo de 2018 por varias razones, entre ellas las elecciones presidenciales en México a comienzos de julio, a lo largo de las siguientes semanas se celebraron duras reuniones de trabajo con tensiones y sudores entre Ciudad de México y Washington para conseguir el nuevo pacto a nivel comercial entre ambos Estados.

A finales de agosto de 2018, los dos países anunciaron un nuevo acuerdo bilateral con el fin de sustituir el NAFTA (Tratado de Libre Comercio del Atlántico Norte o TLCAN, abreviatura al castellano) al cual no había tomado parte Canadá en sus primeras renegociaciones, manteniéndose al margen para ver si el mandatario estadounidense <les dejaba ser parte bienvenida al pacto>. El nuevo tratado bilateral dejó atrás el nombre de NAFTA para llamarse „ *Acuerdo comercial entre Estados Unidos y México*“. La parte canadiense, recelosa, se mostró dispuesta a negociar si el nuevo acuerdo „*era bueno para su país y para la clase media*“, según un comunicado de Asuntos Exteriores, en el cual, además, se añadió que el resultado entre ambos países negociadores es una condición necesaria para cualquier tratado global modernizado. El NAFTA, en sus mejores tiempos, englobaba ca. el billón de \$ anuales en intercambio entre las tres economías interconectadas; con el nuevo pacto se estima el mismo valor y mismo superior. El NAFTA, en vigor desde 1994, tras sus 24 años de existencia, se consideraba un pacto anticuado que ya no correspondía a la actualidad comercial y menos aún a los intereses estadounidenses que le calificaron de <desastre> y perjudicial para la economía, deseosos de aniquilar o rebajar, por fin, sus negativos déficits comerciales con México y Canadá. Trump amenazó en su tiempo con la conclusión del tratado trilateral, cueste lo que sea, en caso que no hubiese concesiones de los socios en las renegociaciones.

El 01.10.18, los Estados Unidos y Canadá anunciaron haberse puesto de acuerdo y que estaban dispuestos a modernizar el TLCAN, lo que equivale a mantener y continuar con el pacto basado

en las tres economías norteamericanas. Con el nuevo contrato de libre comercio para el siglo XXI, se evidencia otro nombre, exigido por Trump y denominado „*Acuerdo Estados Unidos – México – Canadá* „, que por sus siglas en inglés será USMCA o el T-MEC, en castellano. Un portavoz de la Administración trumpista calificó el resultado logrado como „*una gran victoria para el presidente y una confirmación de su estrategia en el campo comercial.*“ Tal estrategia combinada de presión y chantajes ha consistido, en particular, en la amenaza de aranceles a las importaciones de automóviles cuyas ventajas han ido a parar en provecho proteccionista. Los cambios más relevantes en el pacto se centran en el sector automotriz. El Departamento de Comercio de los EE.UU. ha investigado si los aranceles amenazan a la seguridad nacional. La mayoría de los observadores opina en gran medida que se responderá más tarde de manera afirmativa y que los EE.UU. impondrán aranceles de 25% a las importaciones de vehículos de todo el mundo. México y Canadá, por el momento, han podido protegerse, digamos salvarse. No en vano y merced a la <bondad trumpista>, en las cartas acompañantes a la USMCA, los dos países disponen de una cuota de 2,6 millones de autos cada uno, que pueden exportar libres de impuestos a los Estados Unidos. Sin embargo, toda exportación queda sujeta a severas condiciones, entre las cuales dominan : gran parte del valor agregado en la producción debe provenir de América del Norte y aumentar un 62% a 75% la fabricación con sello regional; el 40% a 45% de los trabajadores tienen que ganar, por lo menos, 16 \$ por hora; el 70% del acero y aluminio incorporados materialmente en cada vehículo deben haber sido fabricados en uno de las tres economías signatarias. Las normas estipulan que al menos el 75% de los componentes de los vehículos deben ser fabricados en Norteamérica. No obstante, los gravámenes estadounidenses sobre el acero y aluminio aplicados igualmente a México y Canadá guardan su validez y se mantienen por el momento, así como sus medidas de represalia. No en balde expresó una vez el magnate inmobiliario su modo de negociar: „*Sin aranceles, no tendríamos este acuerdo.*“ Incluso con acuerdo siguen vigentes los aranceles como práctica insólita y punitiva. Los oficiales consentimientos de ambos Estados vecinos se han convertido en la mejor firma bajo la sombra arancelaria trumpista. El sueño de ambas economías de <eliminarlos> con la entrada en vigor del pacto, se volatilizó rápidamente, a la espera de futuras conversaciones. Además, durante las tensas negociaciones, Canadá tuvo que hacer algunas concesiones sobre su mercado lácteo a los productores estadounidenses para que obtengan una mayor cuota del 3,6%, a pesar de que los agricultores locales están protegidos de importaciones baratas por una cantidad de hasta un 275%. La Asociación de Granjeros Lecheros de Canadá protestó contra esos <efectos dramáticos>. Asimismo, Canadá aceptó rebajar sus exportaciones al mercado vecino e incluyó nuevas compras de comercio digital y propiedad intelectual.

Los tres países encontraron un compromiso respecto al plazo de vencimiento. Originalmente, los EE.UU. querían que el nuevo pacto terminara a los 5 años de existencia, lo que fue rechazado y su validez prolongada por 16 años, revisado cada 6 años.

La nueva versión de un ex-NAFTA es el mejor ejemplo de lo que puede ser un <escándalo verbal> del „*peor acuerdo de todos los tiempos*“ y que, ahora, con asombro, Trump venda esa revisión como un hecho <histórico>. Se desprenden algunos cambios a favor de los agricultores estadounidenses en el nuevo pacto - y es todo. En suma, el acuerdo comercial es de lejos menos favorable para ambas economías vecinas que el antiguo TLAN, pero mucho mejor a las alternativas que se dividen en el horizonte comercial. La principal preocupación del magnate republicano es brillar como un cacarero, hacedor y mandamás, lo que tiene que ver, en parte, con las futuras elecciones, pero aún más con su ego: ha obligado a los gobiernos de dos Estados vecinos a la mesa de negociaciones con cara y cartas falsas y declaraciones políticas opresoras e incorrectas. En su opinión, solo los acuerdos que él firma personalmente son buenos. Ello lleva a que cada vez más la política comercial mundial sea una muestra imprevisible de un solo hombre con acuerdos bilaterales *ad hoc* y aranceles punitivos contra quienes se conviertan en indignados. Como lo demuestra lo pactado, el principio del libre comercio neoliberal no cambia en nada sin tener en cuenta el medio ambiente y el estándar

social. El presidente republicano no contribuye en absoluto a orientar el pensamiento en otro sentido global, sino sólo en crear un lema especial, llamado: Trump y negocio. La relevancia económica del pacto trilateral es indiscutible. Con él y sus <viejos renacidos nuevos> aliados regionales, Trump disfruta de una <fuerza de amo> suficiente para seguir amenazando a su gran rival asiático, China, y, en caso necesario, a sus aliados de clase de Europa con más medidas proteccionistas y bajo sus reglas.

México adoptó y ratificó el acuerdo comercial T-MEC con los Estados Unidos y Canadá el 19 de junio de 2019 con una mayoría de 114 votos a favor.

6. La estrategia de la Unión Europea

La estrategia de la UE tiene el potencial de poner en pie un fin prematuro a los aranceles trumpistas, reduciendo así el daño causado por un conflicto comercial mundial e indeseable. La Comisión Europea seleccionó una lista de productos para las medidas de represalia. Dicha lista prevé mercancía de aquellos Estados Federales de los EE.UU. que votaron a favor de Trump en el pasado o cuyos productores están asentados principalmente en distritos electorales donde los congresistas republicanos deben temblar si quieren ser reelegidos en unas próximas elecciones. Visto de cerca, está claro que a la Comisión no le queda otro remedio que preparar posibles medidas de represalia para realizar una estrategia sosegada y eficaz. Si la UE tiene la justa intención de defender el orden mundial basado en las reglas del libre comercio y el multilateralismo, no puede permitir que los Estados Unidos lleven a cabo propios aranceles arbitrarios. Ha de tenerse en cuenta que en un libre comercio, además de los bajos aranceles requeridos, existen, además, la previsibilidad y el trabajo planificado y necesario de las aduanas y otras entidades más. Asimismo, en cuanto las empresas vean y opinen que no pueden confiar en las reglas del orden comercial mundial, es de esperar que pasaran a producir más en sus países, lo que llevaría a precios más elevados y menor rendimiento.

La Comisión de la UE no pretende violar ninguna norma de la OMC, sino que planea utilizar el marco de la OMC para llevar a cabo una defensa justificada contra medidas inaceptables que la perjudican. Una tal conducta comprensible podría tener semejanza a la escalada de una guerra comercial absurda. Medidas de represalia de la UE no son comportamiento irracional, sino una lógica contribución europea al bien público de un sistema comercial, basado en normas liberales. En realidad, la UE aplica únicamente unas normas de comercio globales. Si en el pasado importantes socios mercantiles han expuesto litigios a resolver ante la OMC, sin duda, ello ha contribuido de manera objetiva a que los países mantengan y respeten debidamente el espíritu y la letra del sistema de libre comercio, basado en sus normas, válidas para todos. Las medidas de represalia contra los aranceles estadounidenses implicados al acero y aluminio no deben verse como un comportamiento irracional. Bien al contrario, son *de facto* unas medidas indispensables de defensa comercial y aduanera con posibles consecuencias políticas. Se trata, si posible y en primer lugar, de hacer cambiar la opinión a ciertos miembros del Congreso republicano a fin de cuestionar la política comercial de Trump y llevarla a la derrota. La amenaza explícita de empresas y distritos electorales del país podría poner bajo presión a ciertos políticos antes de unas elecciones sin causar perjuicios reales a los consumidores o empresas productoras. Queda claro que la presidencia de un Trump en el siglo XXI representa no solamente un paso atrás para el comercio mundial, sino además un peligro real e inminente para el desarrollo social.

En el segundo decenio del siglo XXI, las relaciones comerciales entre los EE. UU. y el resto del mundo se han hecho más tensas de lo que nunca antes habían sido. „ *Si Estados Unidos impone aranceles a las importaciones de acero de Europa, Europa está lista para reaccionar de manera rápida y adecuada*“, había dicho el presidente de la Comisión de la UE, J.C. Juncker, en

el verano de 2018, justo antes de la entrada en vigor de las medidas de represalia impuestas por Trump. El volumen exportado por la UE a los EE.UU. relativo a unos 7,7 mil millones de \$ se vió sometido a tarifas punitivas, de las cuales aprox. 6.6 mil millones recaen sobre productos de acero con un 25 % y aprox. 1,1 mil millones de \$ sobre los productos de aluminio con un 10 %. Al importar a la UE, los productos estadounidenses rodearon un volumen de comercio de unos 3,2 mil millones de \$ y se vieron afectados a los aranceles de desregulación de la UE, de los cuales las importaciones de acero ascendieron a unos 955 millones y las de whisky a unos 645,3 millones de \$. El whisky, como conocido „producto agrícola yanqui“, es el más afectado a las represalias arancelarias de la UE en términos de volumen de comercio. En general, las importaciones de la UE a los EE.UU. ascienden a unos 7,1 mil millones de \$ sometidos a las tarifas punitivas de los Estados Unidos. La UE ha respondido acertadamente con derechos compensatorios que también totalizan las importaciones de los EE.UU. a la UE con un volumen de comercio de unos 7,1 mil millones en derechos compensatorios. De acuerdo con las reglas de la OMC, las primeras restricciones comerciales europeas entraron en vigor el 22.06.18. En conexión con las medidas de la UE, J.C. Juncker anunció : „ *Es puro y simple proteccionismo. Estados Unidos no nos deja otra opción que proceder a presentar el caso ante la OMC e imponer más aranceles a una serie de importaciones de EE.UU.* “. Por un lado, Bruselas actuó para recuperar las restricciones a la importación. En paralelo, para no romper las relaciones y mostrar su buena intención y fe, la UE ha seguido importando soja norteamericana, mismo aumentando las cuotas. Lo que va del programa de medidas europeas, el contenido incluye aranceles de hasta el 25% a una lista de unos 200 productos por un valor de 2.800 millones de euros, en un primer tiempo, y de acuerdo con la OMC, en un segundo lapso, unos 350 productos por un valor de 6.400 millones de euros, un montante equivalente a las ventas europeas de acero y aluminio a EE.UU. para igualar daños. Entre los productos afectados resaltan el whisky Bourbon, las motos de Harley-Davidson, zumo de naranja, vaqueros Levi's, arroz, frutos, mantequilla, productos agrícolas y cosméticos, etc. „ *En las conversaciones, Estados Unidos ha tratado de usar la amenaza de restricciones comerciales para obtener concesiones de la UE. Nosotros no queríamos encontrarnos en esta posición. No obstante, la decisión unilateral e injustificada de EE.UU. de imponer aranceles al acero y al aluminio de la UE no nos deja ninguna otra salida.* “. ha justificado la Comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, y en otra ocasión, con certeza, añadió : „ *Las reglas del comercio internacional, que hemos desarrollado durante años mano a mano con nuestros socios de EE.UU., no pueden vulnerarse sin que nosotros reaccionemos. Nuestra repuesta es medida proporcionada y se ajusta a las reglas de la OMC. Ni que decir tiene que si EE.UU. elimina sus aranceles, nuestras medidas también se suspenderán.* “.

A pesar de las repetidas presiones e intentos de los líderes europeos, entre ellos de Francia y Alemania, de convencer a Trump de retirar los gravámenes unilaterales, nada y nadie hizo cambiar su decisión, mantuyéndose inflexible. Tampoco el motivo de seguridad nacional, que esgrime tanto Trump para justificar su cacareado „*America First*“, no tuvo ni sentido ni eco al tratarse de locutores y socios comerciales de <misma cepa social> que colaboran militarmente juntos en la OTAN. Y como de costumbre en la mayoría de los casos económicos, cada uno va a lo suyo, los negocios y sus ganancias tienen prioridad. Conforme a una ley de 1962 de los tiempos de la Guerra Fría denominada „*Trade Expansion Act*“, la llamada „*Sección 232*“, da extensos poderes al presidente de los EE.UU. sobre el comercio exterior, entre ellos la posibilidad de imponer aranceles punitivos en caso de necesidad de la seguridad nacional. El magnate proteccionista en la Casa Blanca ordenó los aranceles el 1 de junio de 2018, sin perdón ni compasión, a los productos provenientes de la UE, Canadá y México y otras economías. Las tres economías mencionadas y afectadas áreas monetarias anunciaron represalias inmediatas, llevando la causa a juicio ante la OMC e imponiendo aranceles punitivos hasta un 25%. „*Defenderemos los intereses de la Union en plena concordancia con las reglas de la OMC.* “, comentó J.C. Juncker en dicha conexión. En el comercio de bienes con la UE, el déficit

comercial en 2017 se elevó a unos -152 mil millones de \$. Debido al alto y largo déficit estadounidense con la UE (13), la efectividad económica de estas contramedidas, *de facto*, han quedado limitadas. En una primera reacción, la Comisión de la UE calificó esa fecha de „*mal día para el comercio mundial*“. Su Secretaria Comercial, Cecilia Malmström, añadió „*Hemos hecho todo en nuestro poder para impedir ese resultado*...“. Asimismo, el gobierno alemán habló de „*acciones ilegales*“ de Washington y de „*Europa united*“. Mismo el presidente francés, E. Macron, advirtió sobre la amenaza de guerra que está aumentando a raíz del „nacionalismo económico“, practicado por los populistas de derecha. Con claridad, citó paralelos de los años 30 del siglo XX y el período de crisis actual.

Acorde con una declaración conjunta de J.C. Juncker y Trump y a pesar de las serias discrepancias conocidas, se estipuló que ambas partes aumentarían los intercambios de soja en provecho mutuo. Está previsto que la UE incremente en un 283% las importaciones de soja de los Estados Unidos en 2018 hasta alcanzar las 360.000 toneladas, lo que significa una subida de la cuota hasta un 37%, frente a un 9% de 2017. La UE necesita grandes cantidades de soja para alimentar a los animales y asegurar la producción de leche.

De nuestros días, con las restricciones arancelarias de Estados Unidos, el mundo está amenazado con una nueva guerra comercial que probablemente supere la conocida del plátano entre 1993 y 2014. Las consecuencias económicas son múltiples y ha de esperarse que duren largo tiempo.

Respecto a las represalias, será oportuno mirar uno de sus aspectos. Aunque sean acertadas y se consideren una necesidad, con las medidas de retorsión, las dos grandes economías, Europa y China, se <hacen la vida> aun más difícil de lo que el magnate republicano ya ha conseguido. Una tasa de represalia contra el mundo externo equivale también siempre a una tasa protectora frente al conjunto de la competencia. Consecuentemente, puede surgir un daño o racionamiento mercantil para el propio país con consecuencias indeseables. Entre otras, la política comercial suele estar, muy a menudo, bajo la sospecha popular de que sirve más a las grandes empresas que al consumidor. Esta es una de las tantas causas por la cual los aranceles de represalia pesan sobre los consumidores y los abruman. Cae de su peso que el argumento principal referente a las medidas de retorsión es de otra naturaleza: se trata del intento de causar el mayor deterioro a otros países para debilitarlos y, en lo posible, obligarles a cambiar su criterio comercial con objeto de rectificar su inaceptable posición económica, reduzcan los aranceles y subsidios injustos y eliminen las regulaciones discriminatorias.

Es un hecho que en la historia, la política comercial ha avanzado más de una vez dando <sablaos> con actos comerciales nefastos o bélicos y no con una amplia apertura de mercados, sensata y lucrativa.. En nombre del <libre comercio> del <mundo libre>, el ídolo de Trump, otro presidente-guñol estadounidense, R. Reagan, p.ej., provocó una guerra comercial contra el Japón en los años ochenta para que <abriera las barreras>. Hoy incluso, las quejas sobre el <cierre del mercado> japonés son similares a las de antaño. Aparentemente, menos sus filmes de <mala suerte> y mayor aburrimiento, <el artista> no logró nada.

(13) Véase: Apéndice 13

Una investigación encargada por el Gobierno de EE.UU en febrero de 2019 declaró que las importaciones de automóviles europeos constituían una amenaza para la seguridad nacional. Ya Trump amenazó durante su campaña electoral con imponer aranceles a los coches extranjeros con el mismo argumento. Las exportaciones de automóviles alemanes, ante todo, fueron declaradas un peligro por el Departamento de Comercio. La irritación en Alemania fue grande, pero sin consecuencias concretas en espera con los brazos cruzados a los acontecimientos venideros. Tal medida afecta también a las compañías alemanas que producen en los Estados Unidos para el mercado chino, p.ej., los fabricantes de automóviles BMW y

Daimler. Sin duda, Trump ha dado un respiro tranquilizador a la UE en mayo al aplazar la fecha de entrada en vigor de los aranceles sobre los vehículos y sus componentes de 6 meses, o sea hasta el 24.11.2019. Pero la amenaza proteccionista de aumento de los impuestos a los coches europeos del 2,5% al 25% queda por razones de seguridad nacional, lo que la Comisión Europea califica de desmesurado, inaceptable y rechaza de plano.

El superávit comercial de la UE con los EE.UU. ha crecido en los últimos ocho años (2011-2018) sin parar y se eleva en dicho período a un promedio que ronda los 133 mil millones de euros anuales, de los cuales desde 2015 unos 48 mil millones de euros corresponden a las ventas de coches. Alemania exporta, a ella sola, una gran parte al mercado estadounidense; en 2017, p.ej., los mayores exportadores fueron Canadá, Japón, México y Alemania. De las exportaciones alemanas totales, alrededor de un 25% corresponden a Daimler y un 18% a BMW. Trump quiere reducir ese saldo negativo encareciendo el precio de los coches europeos y favorecer la producción nacional. La dura actitud arancelaria de Washington es un claro mensaje a la UE y al Japón, con el cual ha iniciado negociaciones con este último en junio para reorganizar y emprender nuevas relaciones bilaterales en su provecho. Y sobre ambos mercados pende la espada de Damocles: el arancel sobre los automóviles. Lo que va con Europa, Trump lo confirmó rotundamente desde un comienzo: „ *Estamos tratando de llegar a un acuerdo con la UE, pero si no hay acuerdo, entonces habrá tarifas.*“ Está claro que las perspectivas de llegar a un acuerdo en las negociaciones son mínimas. La Administración de Trump insiste en que Europa abra su mercado agrícola. La UE, a su vez, ni siquiera está dispuesta a discutirlo. Cualquier acuerdo entre Bruselas y Washington, previsiblemente, tendría que ser ratificado por cada uno de los Estados miembros, lo cual resultaría muy poco probable. Para poner a los europeos bajo presión, el magnate republicano amenaza con los gravámenes del automóvil. Bruselas, por su parte, ha anunciado su intención de responder a los aranceles con contramedidas apropiadas y romper inmediatamente las negociaciones en curso, si el caso se presenta. Las posibles consecuencias serían difíciles a calcular. Una escalada de la guerra comercial entre ambas potencias aliadas fomentaría una inseguridad fundamental sobre la existencia del orden internacional de posguerra, incluida la cooperación entre los socios militares en la OTAN.

El presidente Trump, tras una campaña electoral de <malditas serpientes> en años anteriores, según su exabogado Michael Cohen, llegó a la Casa Blanca con tres cruzadas modernas *in petto* para sacarles el mayor provecho : comercio, inmigración y defensa. Con menos impulso y ruido que el problema inmigratorio con México, la disputa sobre Huawei con China o la de los coches con Europa, el negocio del armamento y todos los problemas derivados de este asunto, han sido y quedan una de las mayores preocupaciones de Washington. Tal como el desarrollo general del año 2019 demuestra y a pesar del impacto negativo de la guerra comercial, es de esperar que surjan próximamente nuevas querellas de <carácter militar> entre Europa y los Estados Unidos, las cuales no tienen ni pueden ser objeto de nuestras aportaciones o reflexiones en la presente obra. Con la idea de crear un ejército común en defensa de la UE, un antiguo y gran sueño de su historia en los 60 años de existencia, una nueva <batalla> por su independencia estratégica de los EE.UU. se ha materializado en un claro conflicto de intereses. Entre las tantas medidas precavidas en abril de 2019 al respecto, se asignaron unos 13 mil millones de euros al Fondo Europeo de Defensa para el próximo período presupuestario de la UE entre 2021 y 2027. Además, se prevé la Cooperación Permanente Estructurada (PESCO) de 25 países europeos en el desarrollo de 34 proyectos de armamento. En conexión con ambas medidas, el Departamento de Defensa en Washington acusa a Bruselas con posibles amenazas políticas y represalias comerciales en su carta oficial de primero de mayo, donde entre otras, se dice: „ *EE.UU. está profundamente preocupado con la aprobación del Reglamento del Fondo Europeo de Defensa y con las condiciones generales de la PESCO*“. El texto de la misiva no falta a recordar también „ *... una competencia innecesaria entre la OTAN y la UE*“ así como la intención de querer establecer proyectos armamentistas sin contar ni siquiera con los Estados

Unidos, cuestión inadmisible para el magnate. ¿Permitirá Trump la creación de un ejército europeo al margen de la OTAN sin su amén o el de los EE.UU.? La disputa venidera sobre el capítulo de defensa se revela *a priori* más delicado y complicado de lo que parece. El futuro se presenta con muchas y distintas sorpresas e incógnitas. Y a lo lejos, aparecen ya algunas nubes negras

7. Los problemas de la OMC

La Organización Mundial del Comercio, heredera del GATT de 1947, fue creada en 1995 tras una larga y animada negociación iniciada en 1986 y conocida como la Ronda de Uruguay. A la OMC pertenecen 164 miembros integrantes y unas 20 solicitudes de adhesión cuyas decisiones fundamentales se adoptan por consenso o por votación mayoritaria. Actúa como la principal instancia para administrar el sistema multilateral de comercio y regula más de un 90% del comercio mundial. Su peso como institución rectora de los intercambios internacionales ha ido sufriendo una debilitación permanente a lo largo de su existencia. A pesar de todos sus esfuerzos para superar las dificultades o contradicciones, la participación de un número tan elevado de miembros ha llevado a que perdiera mucho del prestigio de antaño y de sus necesarias actividad y competencia, propiedades que la parte estadounidense no cesa de criticar y machaca desde la subida de Trump al poder para <barrerla> el día de mañana, si el caso se presenta, no siendo una organización a su agrado y mando. Es un hecho que la OMC, a lo largo de su desarrollo, ha sido motivo de serias críticas de funcionamiento, ante todo referente a falta de transparencia, política adecuada con países en desarrollo, superioridad y abusos oligarcas de economías poderosas, falta de acceso libre a los datos de la OMC, etc., a las cuales no entraremos a analizar por ser improcedentes y estar fuera de la materia a tratar.

A día de hoy, se consideran los gravámenes de Estados Unidos una grave violación de las reglas de la Organización Mundial del Comercio. En el marco de la OMC, la economía estadounidense se había comprometido a no aumentar sus aranceles más allá de una cierta tasa prevista. En este caso se trata del llamado <arancel consolidado> (*bound tariff*). Son un tipo de tarifas máximas que no deben excederse. Esta tasa para los productos de hierro y acero representa un promedio de sólo 0,3% en los EE.UU. O sea, su incremento significa una clara violación de la obligación prescrita, pese a que Trump afirme que su subida está motivada por cuestiones de seguridad nacional. También esta otra afirmación es una descarada violación de las normas, una excusa impertinente *a la americana*, difícil a digerir, puesto que un aumento de los aranceles para la seguridad nacional de un país está sólo previsto en las reglas y permitido en caso de peligro de guerra. ¿Quién amenaza a los EE.UU. con una guerra ?, ¡ El chantaje no tiene límites ! Es incierto que la OMC acepte el argumento de la seguridad nacional. Se encuentra en una situación delicada. Si sigue los argumentos de los EE.UU., abre las puertas para que otros países introduzcan restricciones comerciales cuestionables en nombre de la seguridad nacional. Si continúa mostrando implacabilidad, seguro que debería reforzar el descontento estadounidense con la OMC. El procedimiento de solución de diferencias es uno de los pilares centrales de la OMC. Sin embargo, sus molinos muelen muy lentamente. La OMC especifica, p.ej., la duración del procedimiento, incluido el proceso de apelación, con 15 meses y más. Si la OMC declara realmente que los aranceles son incompatibles con las reglas del comercio mundial que los propios Estados Unidos también han suscrito, surge lógicamente la pregunta si la administración trumpista acepta o no un fallo arbitral. En caso negativo, ello podría marcar el fin de la OMC y socavar un elemento central de la arquitectura global del comercio mundial. Queda la gran esperanza que los comerciantes anti-proteccionistas del país, apoyados por el <lobbyismo> de los consumidores del acero y aluminio y ciertos políticos <de peso> de seguridad, puedan evitar una mayor e indeseable escalada de disputas comerciales.

El mayor problema con las reglas de la OMC es que la propia organización no puede realizarlas o cumplirlas ella misma. Para que un país que incumpla las normas se vea obligado a rendir cuentas, es obligatorio que otro país presente primero una queja justificada ante el organismo de arbitraje de la OMC y, a continuación, cumpla con todos los pasos y medidas a seguir. En estos casos, los requisitos significan que sólo una parte o socio comercial grande y potente puede tener éxito al enfrentarse con una poderosa economía como son los Estados Unidos. Queda claro que se requieren importantes recursos para llevar un litigio o enorme discrepancia con éxito ante la OMC y ejecutarlo sin descanso hasta el fin. No obstante, si en caso de éxito el posible desquite o misma retribución llegue al país acusado, p.ej., a EE.UU., la parte acusadora debería disponer de un mercado significativo para resistir a los efectos retroactivos.

Desde finales de 2018, la OMC está en su mayor crisis, tras 23 años de existencia. No puede adaptarse a los bruscos y serios cambios surgidos en la economía mundial o reaccionar debidamente. Ya en agosto de 2018, Cecilia Malmström, Comisaria del Comercio de la UE, declaró en Bruselas al respecto: „ *El sistema de la OMC, probablemente, está en su crisis más profunda. El mundo ha cambiado, pero la OMC, no.* “

La legitimidad de la OMC se ve desacreditada y mismo atacada por la política agresiva de los Estados Unidos, especialmente con la guerra desatada por su presidente Trump contra la UE, China y otros países. Entre otras, el magnate farolero y mandamás republicano cuestiona las normas que rigen el comercio internacional, argumenta que la OMC es „ *mala e injusta* “ con su país – a pesar de lo contrario comprobado y presentado por expertos comerciales, igual que con el caso de la falta de jueces norteamericanos – y no cree que la entidad sea capaz de controlar y solucionar los problemas pendientes. El antiguo régimen de comercio multilateral, tal como lo representa la OMC, ya no es el recurso de elección para Trump. En su lugar, quiere llamar a cada país a capitular, poner todo el peso de los Estados Unidos en la balanza y, a continuación, negociar nuevos contratos para su propia ventaja con todos los países. Los EE.UU. no solamente atacan a sus <enemigos extranjeros>, sino que también destruyen el propio sistema mundial de comercio que ellos mismos contribuyeron a construir con sus aliados de clase capitalista desde 1947, o sea una organización global fundada como <vehículo del neoliberalismo>, convirtiéndola hoy día en la mayor víctima comercial del mundo occidental. Para el presidente republicano está claro que no permitirá más fallos judiciales que apliquen las normas de la OMC en desventaja de los intereses estadounidenses: „ *Perdemos los casos, no tenemos jueces. La OMC es una catástrofe.* “ exclamó a comienzos de 2018, y a mediados de año, según la reputada agencia de noticias Bloomberg News, añadió durante la entrevista: „ *Si no cambian, me voy de la OMC. Es el peor acuerdo comercial que se haya hecho. Tiene que cambiar sus modos.* “ A continuación, afirmó: „ *Rara vez ganamos un proceso, a excepción del año pasado. Ese año empezamos a ganar un montón. ¿ Sabe por qué ? Porque saben que si no (ganamos), me largo de ahí.* “ Mayores amenazas de presión agobiadora no puede permitirse un parlanchín colérico y un vulgar jefe de Estado. Una ducha fría para la OMC y un puntapié al sistema multilateral de comercio.

De hecho, la retirada de EE.UU. de la OMC equivaldría a una enorme pérdida y un gran cambio imprevisible para la economía mundial, incluso un desagradable retroceso para el sistema multilateral de comercio que los propios Estados Unidos han liderado desde su comienzo. Se hace imprescindible una necesidad urgente de mejora que cimiente una nueva clasificación de reglas competentes aunque durante su elaboración se vea enfrentada a un intransigente <muro de granito>, muy difícil a superar y renovar. Por ende, la Comisión Europea (CE) se responsabiliza de reformar la OMC debido a que dicha tarea recae en la responsabilidad de sus miembros. Entre otros, está previsto modificar las normas del comercio internacional, optimar el papel supervisor de la entidad y actualizar el sistema de mediación de conflictos.

La OMC advirtió de nuevo a finales de septiembre de 2018 del peligro de una escalada de

conflictos comerciales, señalando que „...*en general, los riesgos son significativos*“, lo que le llevó a reducir altamente *volens volens* el pronóstico para el crecimiento del comercio mundial. Si bien había asumido un crecimiento del 4,4 % en el comercio mundial en abril de 2018, en septiembre lo rebaja a 3,9 %, o sea 0,5 décimas menos. Para 2019, la organización redujo sus expectativas de 4,0 % a 3,7 %. Los autores del diagnóstico común esperan incluso un menor nivel del comercio global. En 2018 debería „*reducirse significativamente a 3,4% y en los próximos dos años debería llegar a un máximo de 3 %*“, opinaron los investigadores.

Conforme a las nuevas expectativas de la OMC dadas a conocer a comienzos de abril de 2019, se espera un menor crecimiento del comercio mundial en los próximos años. En 2018 se consiguió un 3 %, que alcanzará tan sólo un 2,6 % en 2019 y se calcula de nuevo un 3 % en 2020. Según informa la OMC, está visto que el comercio global continuará experimentando fuertes vientos en contra en 2019 y 2020, habiendo crecido menos de lo esperado en 2018 como resultado de las crecientes tensiones comerciales y una mayor incertidumbre económica. Una continuidad de los conflictos comerciales significa un mayor riesgo. Sólo una conclusión de las disputas inútiles y una vuelta a la normalización pueden garantizar un desarrollo positivo del comercio en el futuro.

La UE, China y otros países han respondido a los aranceles estadounidenses presentando las debidas reclamaciones ante la OMC. Al mismo tiempo han reaccionado directamente con medidas de represalia. Por ejemplo, desde el 22 de junio de 2018, en respuesta a las tarifas de protección aplicadas al acero y aluminio el 1 de junio de 2018, la UE ha impuesto aranceles a los productos estadounidenses como el whisky, la mantequilla de maní, las motocicletas, los jeans y los productos de tabaco. China, a su vez, penaliza productos como soja, carne de cerdo, carne de res, productos lácteos, vehículos de motor, petróleo crudo, carbón, acero, tecnología médica, etc. con tarifas altas.

Está visto que a día de hoy, los Estados Unidos continúan socavando la eficiencia y competencia de la OMC y violan a más no poder sus normas. Muchas personalidades europeas de los distintos campos sociales y técnicos opinan mismo que si el gobierno de los Estados Unidos cambiase, ello no quitaría que el sistema de reglas del comercio internacional pierda su credibilidad, tal vez de manera irrevocable. Incluso si Washington y Bruselas se pusieran de acuerdo, ello significaría solo un paso más en el desmantelamiento del sistema del comercio mundial. En las últimas décadas, ese sistema se ha basado en reglas comúnmente negociadas, válidas para todos los países y que han sido mantenidas y aplicadas por la OMC. Pero, desgraciadamente, en la situación actual, su disolución se ha convertido en una posibilidad real, compartida por una multitud de <voces multicolores>. Las negociaciones de la OMC, concernientes una mayor liberalización del comercio, se han estancado durante años. Los Estados ya no encuentran reglas en las cuales pueden unirse o actuar. Al mismo tiempo, ninguna de las partes es lo suficientemente fuerte como para convencer u obligar a otras a llegar a un acuerdo, o sea, igual a un <punto muerto> en el que han fracasado acuerdos comerciales internacionales en el pasado. Así pues, el sistema de comercio de la OMC ha sido criticado a menudo en sentido negativo en los últimos años, entre otros casos, debido a que en él han sido las principales potencias económicas de los EE.UU. y la UE, las que han dictado en gran parte las reglas en detrimento de los países más débiles o pequeños. Sin embargo, se comprende que en un sistema de comercio sin una OMC, no puede haber unas reglas generales para todos, ya no sería un sistema, sino simplemente un conjunto o una colección de *deals*, acuerdos bilaterales, convenios, pactos, etc. El reglamento de la tan cacareada globalización se ha desmoronado, su inversión está en plena marcha. Los actores importantes en este nuevo orden sin sistema serían, sin falta, los <tres gigantes>, personalizados por los EE.UU., la UE y China, cada uno de los cuales concluiría acuerdos apropiados con otros países, al igual que la administración trumpista está promoviendo en 2019 al reclamar derechos exclusivos para las multinacionales estadounidenses en China. A de esperarse que ante una tal elección entre

acuerdos comerciales o el caos, la mayoría de los pequeños países aceptarán pactos extremadamente asimétricos con los <tres gigantes> (14) . La formalidad del sistema existente desaparecerá. Lo que surgirá serán unas <dictaduras comerciales> o permanecerá una serie de disputas persistentes e imprevisibles, o ambos acontecimientos a la vez, o sea, resumiendo: la guerra comercial como condición permanente.

(14) Véase: Apéndice 14

De hecho, muchos expertos del comercio mundial afirman a menudo que la fase de desglobalización empezó mucho antes de que el presidente Trump llegara al poder en 2017, y de nuestros tiempos, las multinacionales, en general, acortan cada vez más sus cadenas creativas de valor.

La OMC es consciente que se necesita urgentemente una serie de renovaciones y mejoras en el conjunto del comercio internacional. Una de las tareas principales, entre otras, es la de ponerse al día (*aggiornamento*) relativo al importante crecimiento del comercio de servicios que ha aumentado en el pasado y, mientras tanto, se ha convertido en un factor potente y dinámico del comercio global. Igualmente, los cambios, digamos desplazamientos, de las prioridades regionales en materia comercial, surgidos en los últimos años, plantean otro nuevo desafío a la OMC. Según ella misma, el comercio mundial de servicios ha estado creciendo a una tasa promedio del 5,4% interanual, mucho más rápido que el bajo aumento del comercio de bienes. Asimismo, la organización estima el valor de todos los servicios transfronterizos a unos 13 billones de euros. En comparación, el PIB mundial se elevó a unos 80 billones de euros en 2018.

La OMC observa otro nuevo desarrollo en el comercio mundial: un desplazamiento en las influencias regionales. En los últimos diez años, p.ej., la participación de Asia en el comercio mundial ha pasado de 6% al 34%. Además, después de la crisis financiera de 2008, ha empezado irrefutiblemente una fase de desglobalización. Tras haber crecido el comercio internacional de bienes y servicios casi una vez y media más que el PIB mundial entre 1960 y 2008, en la última década ha aumentado un tercio más lento que la producción global.

Como resultado de la <Gran Depresión> de 2008, el proteccionismo levantó cabeza mucho antes de Trump. Ya en 2009, los países del G20 implementaron unas 200 medidas restrictivas del comercio cada año, en los últimos años funcionaban unas 800. Además, las multinacionales están reduciendo o acortando sus cadenas creativas de valor. Durante décadas, muchos países industrializados habían trasladado partes de las cadenas al extranjero, a China, p.ej., y a menudo tales transferencias servían de <banco de trabajo prolongado>. Desde la crisis de 2008, esta tendencia se ha invertido, y las multinacionales se han visto obligadas a recurrir cada vez más a la producción en el entorno regional más cercano. Sumando, está visto que el comercio regional tenderá a intensificarse. La postura proteccionista de Trump lleva a las multinacionales extranjeras a retirar sus plantas industriales ubicadas en territorio estadounidense. Los Estados Unidos son solo un ejemplo de tantos. En todas las partes del mundo se observa una concentración regional del comercio internacional en aumento.

8. Las revisiones de la OCDE

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) es una organización internacional, intergubernamental, que agrupa a 36 países miembros en 2018, comprometidos a servir la economía de mercado y el progreso democrático y social. Representa ca. un 80 % del PIB mundial y unos 1.300 millones de ciudadanos del globo. Además de sus miembros, colabora con unas 60 naciones, entre ellos los países BRICS, y numerosas e importantes organizaciones mundiales, también la Unión Europea.

La OCDE tiene sus orígenes en la antigua „Organización para la Cooperación Económica en Europa“ (OEEC = Organisation for European Economic Co-operation) y en el Plan Marshall, que se pusieron en marcha en abril de 1948 con el objetivo de reconstruir una nueva Europa. La OEEC fue creada a iniciativa de los Estados Unidos para el continente europeo según los ejemplos del famoso *New Deal* norteamericano en el espíritu del Keynesianismo. En septiembre de 1961, la OEEC se convirtió en OECD, manteniendo la sede en París, en el Palais La Muette, con unos 20 países miembros (18 europeos más EE.UU. y Canadá).

De nuestros días, los objetivos de la OCDE son según la propia organización :

- „ > *Apoyar el crecimiento económico,*
- > Mantener la estabilidad financiera,*
- > Contribuir al crecimiento del comercio mundial,*
- > Promover el empleo,*
- > Mejorar los estándares de vida,*
- > Colaborar con el desarrollo económico de otros países.“*

Resumiendo, su misión se concentra en „ *promover políticas que mejoren el bienestar económico y social* „ de nuestro mundo.

En las Perspectivas Económicas de la OCDE, la organización analiza tendencias económicas clave semestrales para los próximos años, de costumbre cada dos años. La elaboración del panorama económico proporciona un conjunto coherente de proyecciones sobre la producción general, el empleo, la evolución de los precios, los saldos presupuestarios, etc. Estos análisis y proyecciones abarcan todos los países miembros de la OCDE, así que países no miembros seleccionados.

En su informe de septiembre de 2018, las „ *Perspectivas Económicas de la OCDE* „ (OCDE *Interim Economic Outlook*) (15) , la organización sostiene una revisión renovadora de las estimaciones económicas, aunque baja y leve, lanzadas cuatro meses antes, en mayo, y destacando que la evolución del PIB, dígame la expansión económica global, ha alcanzado un máximo con altos riesgos causados por las intensas tensiones comerciales, las turbulencias financieras en los mercados emergentes y los divergentes avances de las economías, menos favorables a las previsiones de mayo. La economía mundial sigue creciendo, pero más lentamente. Sin embargo, la previsión económica de la organización prevé diferencias significativas y las previsiones de crecimiento varían. Por lo tanto, el pronóstico coyuntural contribuye a destacar claras diferencias en las distintas categorías. Subraya que la <guerra comercial> es el daño culpable y principal factor de atenuación y futura preocupación.

(15) Véase: Apéndice 15

Según su más reciente informe „*Economic Outlook*“ (Panorama Económico), publicado el 21.11.18, el crecimiento global se mantiene todavía fuerte, pero ha <tocado techo>, y la economía mundial se está <moviendo en aguas turbias>, enfrentándose a mayores y peores riesgos causados por las mismas fuentes de las nefastas condiciones financieras e indeseables tensiones comerciales. Así que en comparación con los pronósticos anteriores, en el mes de noviembre, la organización se ha visto obligada a modificar a la baja cantidad de datos , entre ellos, los relacionados con el PIB.

Respecto al avance del PIB a escala mundial, la nueva proyección de noviembre de la OCDE

espera un crecimiento económico de 3,7 % para 2018 y un 3,5 % para 2019 y 2020, respectivamente, o sea, dos décimas menos que en septiembre previstas con 3,7 %.

Para los dos protagonistas de la escena económica global aliados con la zona euro, la organización rebaja igualmente el crecimiento que culmina en lo más bajo en 2020 - en % - :

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>
Estados Unidos	2,2	2,9	2,7	2,1
China	6,9	6,6	6,3	6,0
Zona euro	2,5	1,9	1,8	1,6

Tanto en los EE.UU. como en China se estima que el crecimiento se desacelerará en los próximos años con sus consecuencias negativas para otras economías nacionales. Para estas dos potencias, la organización ha lanzado otra advertencia de serio carácter: „*Nuevas maniobras para aumentar las barreras al comercio bilateral dañaría a la producción en esas economías, con efectos adversos en el crecimiento global y en el comercio*“.

Igualmente, la OCDE prevé un menor crecimiento en la zona euro en comparación con septiembre. Bajó el pronóstico para el año en curso a 1,9 % y espera un mayor debilitamiento a 1,8 en 2019 y a 1,6 % en 2020. El crecimiento en Italia, notablemente inferior al de la zona del euro, es particularmente pobre y preocupante en varios sentidos. También en el Reino Unido, tras los <va-y-vienes> del turbulento y risible <divorcio Brexit> *a la inglesa*, es probable que la actividad económica se desarrolle mucho más lenta y penosa que en la eurozona.

Para el conjunto del G20, que abarca los grandes países desarrollados y emergentes (antes también llamados „Los países ricos“), se mantiene una previsión casi intacta del 3,8 al 3,7 % entre 2018 y 2020. (16)

Además de Argentina, acusando el mayor desplome en 2019 con un negativo de -1,9 %, los retrocesos más destacados afectan Turquía, Brasil y Sudáfrica, donde las crecientes tasas de interés y la apreciación del dólar han contribuido a despreciar las monedas nacionales con un seguido derrumbe de sus divisas.

(16) Véase: Apéndice 16

Ya en mayo de 2018, la OCDE advirtió en varias oportunidades del peligro que representa una batalla comercial y de la incertidumbre que crea a nivel mundial, al constatar, entre otros, que: „*Las restricciones comerciales dañarán los niveles de empleo y vida, especialmente para hogares de bajos ingresos, y afectará también a las inversiones globales.*“

La economista en jefe de la OCDE, Laurence Boone, señaló acertadamente al presentar el informe de septiembre: „*Estamos viendo cómo el aumento del proteccionismo muerde en nuestras perspectivas de crecimiento. Las tensiones comerciales se están empezando a sentir, ya tienen efectos negativos sobre la confianza y los planes de inversión. El crecimiento comercial se ha estancado, las restricciones están teniendo evidentes efectos sectoriales y el nivel de incertidumbre sobre las posturas comerciales sigue siendo alto. Es apremiante que los países pongan fin a la tendencia a un mayor proteccionismo, consoliden el sistema de comercio internacional que se basa en reglas mundiales y fomenten el diálogo internacional, lo que infundirá confianza a las empresas para que inviertan.*“

Los apéndices 15 y 16 permiten un resumen del crecimiento económico de los principales países y bloques de la OCDE en % de variación anual.

9. Las previsiones del FMI

En octubre de 2018 se celebró en Bali, Indonesia, la asamblea anual del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, a la cual participaron miles de delegados del mundo entero. En la semana de dicha reunión, se trataron numerosos aspectos de la economía global, que abarcan tanto los pronósticos de crecimiento, como los análisis de riesgos, la superación de desequilibrios, etc., siendo las tensiones del comercio internacional y la divergencia monetaria entre los mercados avanzados y emergentes serios problemas y verdaderos quebraderos de cabeza para los motivos de preocupación. El organismo advirtió un retroceso global causado por la escalada aduanera y la inestabilidad de los mercados emergentes. Entre otros, se destacó que sólo el importe de los aranceles estadounidenses sobre los productos chinos con 260.000 millones de \$ y vice-versa, los de Pekín con 110.000 millones de \$, atañen un 2,5 % del comercio mundial: „ *El mayor riesgo radica en un aumento generalizado de los aranceles impuestos por EE.UU. contra los principales bloques económicos, despertando una fuerte respuesta de China y de la UE*“, lo que llevó a decir a la directora gerente del FMI, Christine Lagarde: „ *La retórica está convirtiéndose en realidad.*„ El FMI propuso, entre otros, reforzar todas las normas de comercio exterior, ayudar a la OMC a realizarlas y amparar toda nueva iniciativa .

Sorprendente es, sin duda, el <cambio de camisa> efectuado por el FMI a lo largo de su asamblea, digamos en sentido positivo. Durante décadas, el organismo ha tenido la fama de actuar como el <brazo derecho> de la política comercial de Estados Unidos, creado por ellos en 1944 y a lo largo del tiempo con 189 países miembros. Lógicamente es ahora digna de atención la posición mantenida por su directora gerente al atacar con claras y decididas palabras a los gobernantes de Washington y pedirles rotundamente más seriedad y cooperación. En contraste con la OMC, que ha estado aislada como simple espectador en la barandilla debido a los graves conflictos aduaneros, la importancia del FMI parece estar creciendo nuevamente. Frente a una feroz turbulencia en el cambio de divisas, vuelve a tener una gran demanda como prestamista de último recurso. El ejemplo de Argentina y Pakistán pronto será seguido por otros mercados emergentes, esperando que las evoluciones económicas de ambos países tetimonien progresos sociales.

Obviamente, el sistema financiero ha permanecido propenso a la crisis global incluso diez años después de la tremenda quiebra del banco de inversiones estadounidense Lehman Brothers, en septiembre de 2008 (Gran Recesión). En aquellos años, las agudas amenazas fueron superadas rápidamente gracias a las intervenciones interesadas de Washington y Pekín. Pero si ambas principales potencias, cuyas economías estaban estrechamente conectadas, se arriesgan a un peor conflicto aduanero atizado por el presidente Trump, las consecuencias serán imprevisibles, mismo incalculables para la economía global. En efecto, existen ya numerosos indicios que testimonian el estancamiento del incremento global, que „ *... está distribuido de manera desigual.*“ Ergo, el FMI se ha visto obligado a rebajar su previsión de crecimiento mundial de 3,9 % a 3,7 % para dos años, 2018 y 2019, por la amenaza de una guerra comercial, o sea, dos décimas menos de lo previsto en julio de 2018, justificándolo en su informe „ *Perspectivas Económicas Globales*“: „ *El impacto de las políticas comerciales y la incertidumbre se están volviendo más evidentes a nivel macroeconómico ...*“ y „ *... el crecimiento se ha mostrado menos equilibrado de lo esperado.*“ El organismo destaca que los EE.UU. serán los más perjudicados con cuatro décimas de retroceso, o sea, con sólo un crecimiento de 2,9 % en 2018 y un 2,5 % en 2019, repercusiones causadas por los altos aranceles de los productos importados y sus siguientes represalias extranjerías, China, en primer lugar. Tras todos los indicios analizados, el FMI llega a la convicción que los Estados Unidos, a lo largo, serán el gran perdedor de la guerra comercial iniciada por el presidente Trump, seguidos de México y Canadá.

Análogo, el FMI ve las perspectivas de crecimiento para los países avanzados del mundo <en

paro> o <marcha atrás>, que en su totalidad poco evolucionan en los años 2017 con 2,3 %, 2018 con 2,4 % y 2019 con 2,1 %, incluso la Eurozona con 2,4 %, 2,0 % y 1,9 %, respectivamente, debido a un „*crecimiento decepcionante*“ en la propia zona y en Reino Unido, este último plagado de opiniones contrarias en un interminable Brexit *à la brouhaha*. Sintomático es que cada país avanzado de la UE, por grande o pequeño que sea, potente o no, tiene, p.ej., sus propios problemas internos, se desarrolla según su típica peculiaridad e historia, sea en la vida política como económica.

El FMI está *de facto* preocupado por dos constantes problemas de envergadura para el desarrollo mundial: por la estabilidad económica de los mercados emergentes y por la agudización de los peligros en Estados Unidos, China y la Eurozona. No en balde, la directora del FMI finalizó la asamblea anual con un enérgico llamamiento a fin de conseguir una mayor cooperación internacional en el cuadro de un interés común de reglas, ventajoso para todos : „*Cooperemos tanto como podamos. Juntos somos más fuertes.*“ El mensaje fue dirigido principalmente a los EE.UU., donde su administración sigue una política comercial proteccionista, anula o aniquila todo contrato internacional contraído en el pasado y castiga a los competidores potenciales en los mercados mundiales con tarifas punitivas. Teniendo en cuenta los riesgos contradictorios al desarrollo económico mundial, en la declaración final del Comité Directivo del FMI se manifiesta concluyentemente : „*La inseguridad política, los niveles de deuda históricamente altos, el aumento de las vulnerabilidades financieras y el espacio fiscal limitado pueden socavar aún más la confianza y las perspectivas de crecimiento*“, y Christine Lagarde, en sus palabras de clausura, no olvida de subrayar que la prosperidad de las poblaciones en los países emergentes y en desarrollo es una preocupación primordial del FMI y una mayor prioridad en caso de nuevas crisis indeseables.

A mediados de abril de 2019, el FMI y el Banco Mundial celebraron las anuales Reuniones de Primavera en Washington, donde ambas instituciones financieras tienen sus sedes. Antes de su inicio, la directora del organismo no faltó en comentar en la conferencia de prensa que la economía mundial está atravesando un „*momento delicado*“, que actualmente nada marcha como debe ser y que los riesgos del mercado financiero han aumentado nuevamente. La recesión económica global y algunos magnos problemas de países con mayor preocupación están causando gran dolor de cabeza al FMI.

Existen muchas razones por las que la larga recuperación económica alcanzada en los últimos años está llegando lentamente a su fin : los conflictos comerciales y aumentos de aranceles provocados por los EE.UU., el resultado incierto del interminable e irrazonable Brexit, la disminución de la confianza en los mandos directivos, las opciones de financiamiento cada vez más deficientes para las empresas y el llamado motor de la economía global, China, ronronea con menos fuerza que en la última década y se ha debilitado. Además, el FMI sigue viendo el riesgo de una <corrección aguda del mercado financiero>. Según el informe, la cifra de fondos arriesgados se ha cuadruplicado.

El FMI redujo su perspectiva económica: en 2019, la economía global crecerá un 3,3%, significativamente menos que en años anteriores. En su nuevo „*World Economic Outlook*“, el FMI pronostica el crecimiento económico más bajo para Alemania en 2019 en la eurozona, con la excepción del caso especial de Italia. Para 2020, el FMI, más optimista, espera una leve recuperación económica.

Según la óptica a emplear, de hecho, los datos del FMI también podrían interpretarse de manera diferente, es decir, como una desviación o cambio en la relación global de fuerzas. Mientras que en las naciones industrializadas el crecimiento del PIB bajará a más de 2 a 1,6% para 2024, en los países en desarrollo y emergentes aumentará a 4,9%. No se descarta en los próximos tiempos que el FMI pueda quedarse sin dinero si varios mercados emergentes dan un serio

tropezón y no pueden levantar cabeza. La debilidad económica de Argentina es marcada por altas deudas en el FMI. Mismo estado financiero se aplica a otros países como Egipto, Pakistán, Ucrania, etc. Turquía es considerada candidata para nuevas ayudas de mil millones de dólares. Según las previsiones del FMI, la economía turca se contraerá un 2,5% en 2019, e incluso un 10% en Venezuela, que pronto se convertirá en el mayor problema y quebradero de cabeza del FMI.

A comienzos de junio de 2019, el FMI publica su informe anual de la economía de Estados Unidos. En comparación con 2018, registrado con un 2,9%, el crecimiento será de 2,6% en 2019, o sea tres décimas menos y a continuación con solo un 2% para 2020 y menos de un 2% en los años siguientes. En suma, el crecimiento estadounidense deja mucho que desear en los próximos años, condenado a *la baisse* bajo dirigismo incompetente. El organismo acusa a la Administración trumpista de „socavar“ el sistema de comercio mundial aplicando premeditadamente aranceles exagerados e impedir la adaptación de unas normales importaciones internacionales por lo que, con toda justeza, pide a Washington de „actuar de manera constructiva“ para resolver toda distorsión existente que lastre y frene el crecimiento global. Una de ellas en primer lugar „es de vital importancia que la disputa comercial con China tenga una rápida y real solución“. La directora del FMI, Christine Lagarde, expresó su „frustración“ e indignación a esa batalla arancelaria inoportuna que empeora la situación económica y clima de vida globales. Asimismo, la directora no faltó en añadir y hacer un especial énfasis a la urgente y compleja reforma de la OMC, calificándola de primer orden y necesaria al comercio mundial.

Christine Lagarde ha sido nominada Presidenta del Banco Central Europeo (BCE) a partir del 1º de noviembre de 2019. Como nueva jefa del BCE no tiene que readaptarse demasiado a un nuevo oficio, ya que se trata ante todo de asegurar la administración del poder económico, de la cual tiene buena y larga experiencia. Tanto el FMI como el BCE son instituciones que actúan de garantes políticos del sistema financiero global con sus poderes crediticios.

10. Las perspectivas alemanas

Tras una corta y detallada apreciación de las distintas posiciones internacionales respecto a la política comercial trumpista, no estará de menos hechar a continuación un vistazo a una economía nacional de la UE para darse una idea de su criterio y futuras perspectivas del desarrollo económico.

El ascenso en Alemania entra en 2018 en su sexto año y, al cabo del tiempo, se le nota una indeseable bajada impulsadora, cuya economía acusa los pesados efectos del conflicto general. Para 2018, el avance ha perdido fuerzas debido, entre otras causas, a la caída de demandas extranjeras, ya que el clima económico mundial se ha vuelto más áspero y duro. En una entrevista a Reuters en abril de 2019, el ministro de Finanzas alemán lanzó un llamamiento a todas las partes involucradas con *<el objeto de unir sus fuerzas>* para *<evitar y poner fin a la escalada de las disputas comerciales>*. Ejemplos de un empeoramiento se refleja no solamente en Argentina, Turquía y países emergentes, sino también mismo en la UE, donde la coyuntura se ha debilitado, particularmente en Francia e Italia, por unas razones típicas, seguidos del Reino Unido, por otras. La industria alemana enfrenta un problema coyuntural debido a la flaqueza del crecimiento económico y la caída de la demanda tanto en Europa como en China. Mismo en los EE.UU., p.ej., el mercado de los coches limusina está abarrotado y el LMC Automotive Institute estima que la sobrecapacidad de los fabricantes estadounidenses se eleva ya a más de 3 millones de vehículos. Es un hecho que hace solo unos años, Alemania era considerada una mayor potencia industrial con sus grandes empresas y competitividad, bien vistas y capaces de imponerse en el mercado mundial. De nuestros días, sin embargo, su

rendimiento, ante todo comercial, es considerado un caso problemático y su economía, sin razón, se ve <atacada>. Sus éxitos se mantienen y caen con el libre acceso a los mercados extranjeros y esa dependencia del extranjero con unos 60 a 80 % de las exportaciones de automóviles, máquinas y química es ahora desafiada por las posiciones geopolíticas de los EE.UU., que actúan de obstáculo en muchos casos. El mercado mundial, tal como existe, es una < obra anticuada made in USA >. Con ella, Alemania se ha elevado en un poder económico mundial que es hoy día y convertido, al mismo tiempo, en un competidor temido de su propio dueño. Sólo en su <ensemble de clase> es donde los EE.UU. pueden llevar las riendas políticas y demostrar a Alemania y otros aliados que ellos son los que garantizan las condiciones para un éxito, si lo desean, y que tienen que bailar al compás de su batuta y al son que ellos pongan. Con la amenaza de los aranceles a las importaciones de automóviles y la amplia reducción al acceso del mercado estadounidense hieren seriamente en la médula a la industria alemana. No en balde se atrevió a advertir la Asociación Química Alemana VCI: „ *El orden de comercio mundial libre, bajo presión de los Estados Unidos, se halla en peligro.*“ A partir del otoño de 2018, las inseguridades sobre la marcha de la coyuntura global, desgraciadamente, han aumentado, y siguen su rumbo en el nuevo año.

El FMI, p.ej., reclama a la mayoría de los países de la zona euro, entre ellos a España, que mantengan un <margen de maniobra fiscal determinado>, formado en tiempos de crecimiento, con el fin de crear y ampliar reservas fiscales que sirvan de salvación transitoria en tiempos de restricción o escasez. Ya no es el caso concreto para Alemania. El país dispone de un margen de maniobra fiscal que, en caso de necesidad, se puede usar para acrecentar la inversión pública y la del capital físico y humano. El FMI había reclamado esta apropiada medida con buena intención en varias ocasiones del pasado también al gobierno alemán, sin que éste tomase nota de ello y reaccionase. Es un hecho que Alemania ha estado logrando un superávit extremadamente alto en la cuenta corriente durante años, lo que ha sido mal visto en general, mismo con descontento y envidia por Donald Trump.... y la alta cuota importadora de su país le ha <llevado a las barricadas> para gritar a lo alto que <le han robado>, que todos sus socios comerciales son <ladrones>. El FMI y muchos expertos acusan a Alemania de desestabilizar la economía mundial con sus elevados excedentes de exportación y de hacer poco para su demanda interna. Con un „*aumento significativo en el gasto gubernamental*“, el país debería impulsar la demanda interna. La Comisión de la UE, a menudo, ha expresado la misma opinión y abogado para que la infraestructura pública se consolide merced a una mayor inversión. En el curso de 2018, las autoridades alemanas parecen haber cambiado de opinión y empezado a emprender <a cuenta gotas> las necesarias medidas al respecto.

Sea como fuera, todo tipo de arancel es una pesadumbre para el comercio mundial y desde que el impopular magnate está en el <poder yanqui>, los países han tenido que reducir claramente sus pronósticos de coyuntura debido a ese ominoso proteccionismo. Trump, en sus repetidas tiradas contra China, no se queda en unas simples amenazas. Su comportamiento es contraproducente en general y para la coyuntura alemana en especial. A la economía de mercado no le gusta las barreras o limitaciones. Realmente, funciona bien y a gusto cuando las mercancías pueden circular libremente a través de las fronteras, sin ningún inconveniente que las perjudique. No es de extrañar, que con la introducción de tarifas punitivas, que hacen que el libre intercambio de productos resulte más complicado y costoso, las perspectivas coyunturales alemanas se conviertan nebulosas en ciertos casos. Especialmente, la economía alemana, con sus excedentes de exportación, es vulnerable a las crisis en el tráfico mundial de mercancías.

En general, se estima que más de un 75 % de los autos producidos en Alemania se exportan, de los cuales buena parte a EE.UU. Sólo México, Canadá y el Japón juntos le venden más. Tras una intensa entrevista entre ejecutivos alemanes de la producción automovilística y el gobierno de los EE.UU. a finales de 2018, los representantes alemanes exigieron una aclaración de la disputa sobre los amenazadores aranceles punitivos que quedó sin respuesta. La Asociación de

Empresas Bávaras (VBW) advirtió sobre las cargas <extremadamente graves> para Alemania, superiores a las empresas involucradas, si el presidente de los EE.UU. declarase los aranceles de importación hasta un 25 %. Si así fuese, a los fabricantes de autos alemanes les amenazarían costos de aduanas hasta 5 mil millones de euros anuales, o sea, 10 veces más que el actual, como lo calculó la consultora EY en un estudio encargado por la VBW. En 2017, los vehículos y las partes de vehículos representaron aproximadamente un tercio de todas las exportaciones alemanas a los Estados Unidos. Así que no es sorprendente que cinco institutos económicos líderes del país presentasen sus pronósticos coyunturales en un diagnóstico común el 27.09.18 en Berlín (Informe de otoño) (17). Para 2018 y según las estadísticas de la Oficina Federal publicadas a comienzos de 2019, las exportaciones de vehículos y sus partes se evaluaron a casi un 35 % del total relacionado a las 10 principales categorías de producto del país, seguidos de los productos de maquinaria y de química (18).

(17) (18) Véanse: Apéndices 17 y 18

Según una información de la agencia de noticias AFN, un informe del Departamento de Comercio de los Estados Unidos clasifica las importaciones de automóviles como una amenaza para la seguridad nacional del país. Ello permite al gobierno estadounidense imponer aranceles punitivos a las importaciones de vehículos automotores, tal como ha amenazado repetidas veces el mandatario republicano. Sobre todo, los fabricantes alemanes se verían afectados por los aranceles punitivos, advierte el Instituto de Investigación Económica Alemán Ifo. El informe ministerial ya mencionado evaluó las importaciones en su nivel actual como una amenaza para la seguridad nacional. La base para ello ha servido un párrafo de la ley comercial del año 1962. Dicho párrafo protege a los EE.UU. contra toda dependencia excesiva de bienes individuales de importación. En los círculos económicos europeos se juzga que tal procedimiento <obviamente está dirigido ante todo a las señas de la UE>. Las tarifas punitivas previstas del 25 %, especialmente para la economía alemana, resultarán más caras de lo que parece. Según los cálculos del Instituto Ifo, este porcentaje podría, a la larga, conducir a una baja a mitad de las exportaciones de automóviles a los EE.UU. Las exportaciones totales de vehículos alemanes podrían reducirse en un 7.7 %, lo que correspondería a una deducción de más de 18 mil millones de euros. Los ganadores serían, sin falta, los competidores estadounidenses. Su valor añadido se incrementaría en unos 25 mil millones de euros. Trump preveía dar una respuesta hasta mayo de 2019 si los EE.UU. impondría aranceles punitivos o si el presidente pensaba utilizarlos como una nueva amenaza en las futuras conversaciones comerciales en caso necesario. Por el momento, ninguna reacción al caso. El silencio reina. La UE, como sea, está preparada: ya ha establecido una lista de medidas de represalia que podrían afectar las exportaciones de Estados Unidos a Europa con un valor de productos de unos 20 mil millones de euros.

Conforme a los datos expuestos en el Informe de Otoño de 2018, el potencial económico alemán debería crecer sólo un 1,7 % en total en 2018. En la primavera de 2018, los economistas esperaban un 2,2. Para 2019 veían un 2,0 % y más tarde sólo un 1,9 %. „ *En particular, el avance del proteccionismo representa un serio peligro*“, comentan los expertos en su informe. Por lo tanto, una agudización del conflicto comercial amenaza la tirantez entre las dos poderosas potencias, EE.UU. y China. Lo que atañe a la relación UE y EE.UU. ha de constatarse que, efectivamente, se nota una cierta distensión en el curso de 2018 y Trump no se ha atrevido a meterse directamente con Europa o Alemania. „ *Sin embargo, debido a la alta interdependencia de las cadenas creativas de valores, las barreras comerciales más fuertes entre Estados Unidos y China aumentarán probablemente los costos de producción en cualquier parte del mundo y, automáticamente, afectarán a las empresas alemanas.*“, expresan unísono los investigadores. Asimismo, en lo que va de 2018, se ha demostrado que la política de comercio exterior estadounidense no se contenta o complace quedándose únicamente en amenazas. Además, el informe otoñal alemán añade: „ *Una escalada del conflicto comercial, que lleva a aumentos*

sustanciales de los aranceles de los Estados Unidos en todo el frente, tendrá que provocar una grave recesión en Alemania y Europa.“

Además del peligro proteccionista externo, los entendidos de la materia constatan dos razones internas más, que intervienen en la desaceleración del crecimiento económico alemán. Se trata de los problemas actualizados en 2018 concerniente el sector del automóvil y los crecientes <cuellos de botella> para las empresas „ *lo que va ante todo relacionado con la mano de obra y el suministro de bienes intermedios.*“ Lo cierto es que a las empresas les resulta cada vez más difícil encontrar personal calificado adecuado. Los expertos comentan que „ *el aumento de los tiempos vacantes de puestos libres y la mayor presión salarial* „ indican que „ *la oferta de empleo es cada vez menos capaz de satisfacer la alta demanda de mano de obra*“ y predicen que el desempleo podría bajar en 2018 de unas 190.000 personas alcanzando los 2,34 millones, lo que corresponde a una tasa de 5,2 % ; para 2019 se espera un retroceso a 4,8 % y para 2020 a 4,5 %. Dicha falta de mano de obra puede tener un efecto ventajoso para la fuerza laboral: exigir salarios más altos. Los economistas estiman que las ganancias mensuales conseguidas en colectivo pueden crecer en promedio un 2,6 % en 2018 y un 2,7 por año en los dos años siguientes. Por ende, el ascenso de los salarios es en última instancia positivo para la economía porque fortalece el poder adquisitivo y la demanda interna. En el pronóstico se dice acertadamente: „ *El consumo de los hogares debe seguir contribuyendo fuertemente a la expansión económica general.* “

Con la intención de minimizar la disputa comercial con los Estados Unidos, el Ministro Federal de Economía propuso durante su viaje oficial al país en julio de 2019 una cooperación de personal especializado entre ambas economías. Al término de su visita de casi una semana, el ministro expresó que era incorrecto e inadecuado aumentar los aranceles. Su gran deseo consiste en comerciar libremente, allá de toda tarifa aduanera, para poder fortalecer la cooperación germano-estadounidense como elemento activo entre ambos países en una labor estrecha que atañe el campo del reclutamiento de personal calificado, tanto en Alemania como en los EE.UU. El presidente Trump, a mediados de mayo de 2019, suspendió los aranceles especiales para las importaciones de automóviles de la UE durante medio año. Durante ese tiempo de 6 meses debe negociarse un acuerdo aduanero entre ambos bloques. El ministro alemán subrayó en Washington que una solución a algunas áreas del conflicto puede ser posible hasta finales de año. Asimismo, afirmó que los aranceles industriales pueden reducirse a cero y enfatizó, entre otros puntos, la importancia de las empresas alemanas en los EE.UU., que han invertido miles de millones y creado cientos de miles de empleos.

La coyuntura tiene tendencia a debilitarse. En todo caso, los „Sabios de la economía“ alemanes han rebajado su pronóstico. En noviembre de 2018, los llamados Sabios economistas publicaron su informe anual. Se les denomina oficialmente „Consejo de Expertos para la Evaluación del Desarrollo Macroeconómico“ como órgano consultivo del Gobierno Federal. En lo que respecta a su pronóstico, menos pocas diferencias, llegaron a un acuerdo. Al igual que otros expertos y previsiones del propio Gobierno Federal, los Sabios redujeron sus pronósticos coyunturales : „ *El futuro incierto del orden económico mundial y el cambio demográfico plantean grandes desafíos a la economía alemana*“. En marzo de 2018, habían asumido que la economía crecería un 2,3 % en 2018 y un 1,8 % en 2019. Cambiaron de opinión: con su evaluación posterior de 1,6 y 1,5 %, respectivamente, los Sabios <vieron el futuro también negro>, uniéndose profesionalmente al resto del sector económico. Como antídoto, la mayoría de ese grupo recurre a soluciones neoliberales.

El enfriamiento de la economía mundial y la continuidad de los conflictos comerciales internacionales frenaron el desarrollo económico alemán a finales de 2018. En febrero de 2019, la Oficina Federal de Estadística informó que el Producto Interno Bruto (PIB) se estancó en los últimos tres meses de 2018, tras haberse reducido ya en el trimestre anterior. Está visto que si el

crecimiento hubiera sido también negativo en el cuarto trimestre, tras años de auge, hubiera surgido lo que muchos temen: una recesión. Alemania „ *ha rozado la recesión y se ha salvado de poco, sólo con un ojo morado* „ solían decir algunos expertos al respecto. Así, pues, en 2018 la mayor economía de la UE creció sólo un 1,4%, lejos de los 2,2 o 1,7% pronosticados a comienzos de año. Aunque 2018 fue otro año de crecimiento económico consecutivo, el ritmo se ha desacelerado enormemente. El Estado debe predicar a su población la necesidad de consumir más para que los gastos consumidores estimulen la coyuntura; sin embargo, para lograrlo, la fuerza laboral necesita los medios indispensables, o sea, salarios más altos que permitan mayor consumo.

A principios de febrero de 2019, tras profundos análisis y meditaciones, el Gobierno Federal se vió obligado a rebajar significativamente su pronóstico de crecimiento para el año en curso. En lugar de un supuesto aumento del 1,8 % , sólo se atreve a prever un crecimiento del 1 %, por lo que el pronóstico fue casi reducido a la mitad. Ante la subida de los omnipresentes riesgos globales, incluso una tal baja estimación podría resultar excesivamente optimista. En su diagnóstico conjunto de primavera 2019, publicado a comienzos de abril, cinco institutos ubicados en las ciudades de Berlín (DIW), Munich (Ifo), Kiel (IfW), Halle (IWH) y Essen (RWI) prevén un crecimiento económico de sólo un 0,8 % para el año en curso. Con un tal bajo crecimiento, los investigadores redujeron masivamente sus perspectivas: en otoño de 2018, le evaluaban en un 1,9 %. Para el próximo año, sin embargo, le calculan en un 1,8 %. El instituto IWH de Halle comentó al respecto: „*El auge a largo plazo de la economía alemana ha terminado. Creemos que el peligro de una recesión pronunciada ha perdido fuerza y es bajo*“. Como resultado, los investigadores no ven aún la necesidad de aplicar una <política económica discrecional>, es decir, tomar medidas para sostener la situación económica. Parten de que la cantidad de personas asalariadas seguirá aumentando ligeramente a 45,5 millones en los próximos dos años y que la tasa de desempleo bajará hasta un 4,6 % en 2020.

Con las reformas estadounidenses de Trump de crear un <nuevo capítulo> en la competencia fiscal internacional y la salida del Reino Unido de la UE, de hecho, se ha intensificado aún más la competencia fiscal internacional. Algunos países europeos, como Francia, Bélgica, Italia, Austria, etc., han reducido ya sus tasas de impuestos o piensan hacerlo próximamente. Así que la gran odisea hacia la competencia tributaria queda abierta.

Los tres principales ramos industriales alemanes apropiados para los negocios de exportación son la producción automovilística - con más de un 75% - , la construcción mecánica – con unos 15-16% - y la química (18). Tras haber tratado anteriormente parte de la cuestión del vehículo en general, veamos brevemente el de la maquinaria. En el primer semestre de 2019, el ramo industrial de la construcción mecánica orientado a la exportación obtuvo 9% menos de pedidos que en el mismo período de 2018. Tanto a nivel nacional como extranjero, los pedidos de los clientes conocieron un serio retroceso. En junio, los pedidos ajustados al aumento de precios disminuyeron un 5%. Fue la sexta rebaja consecutiva desde comienzo de año. En julio, la Asociación de Construcción Mecánica Alemana (VDMA) dió a conocer su pronóstico para el año en curso. El ramo espera que el retroceso de la producción alcance sólo un máx. de 2%. En 2018, el ramo clave alemán, con más de un millón de empleados, había logrado un remarcable plus de más del 2%. Durante años, entidades internacionales como el FMI o la Comisión de la UE han advertido del posible peligro causado por el enorme superávit comercial alemán para la economía en general. Dichas advertencias referentes a las altas exportaciones podrían convertirse algún día en fatales realidades inoportunas a la propia Alemania. En el primer semestre de año, la entrada de pedidos en las empresas alemanas de maquinaria disminuyó de un 9%. Y, como es sabido, menos pedidos significan menos producción, menos obreros y menos rendimiento económico. Como ningún otro sector, la construcción mecánica percibe las fluctuaciones en el mercado mundial y nota las discordias como resultado de los conflictos comerciales. En 2018, la participación del ramo en las exportaciones totales alemanas se elevó

a un notable 15%. Después de los vehículos, las máquinas y las plantas industriales son el producto de exportación más valorado. Si en dicho sector surgiera una situación de crisis no deseada, el impacto negativo alcanzaría el conjunto de la economía. Por lo tanto, ha sido demasiado temprano e inconveniente querer contentarse y celebrar la potencia de exportación durante años así como creer ser inmune al peligro de la crisis. Puede ser que en un próximo futuro se tenga que pagar, se quiera o no, las consecuencias del pasado.

Está visto que la economía alemana se ve también perjudicada en gran medida por las consecuencias nefastas de la guerra comercial trumpista y que ahora su industria queda, más que antes, dependiente del acceso a los mercados extranjeros, lo que el gobierno solo no puede garantizar. Su poderío básico es su estable posición dentro de la UE dado que sólo la UE es el organismo que puede negociar en igualdad de condiciones y a mismo nivel con las principales potencias internacionales, como Estados Unidos y China. Siendo mismo la mayor economía de Europa, Alemania resulta relativamente <pequeña> para tratar o atender tales magnitudes. Una de las tantas huellas negativas del conflicto en curso a escala nacional es la recién caída de un 8% de la exportación (106,1 mil millones de Euros) y 4,4% de la importación (89,3 mil millones de Euros) en junio en comparación con el mismo mes de 2018, publicado a comienzos de agosto por la Oficina Federal de Estadísticas (Destatis). Asimismo, el lobby empresarial lleva ya mucho tiempo exigiendo créditos fiscales para las empresas metidas en las consecuencias de la querrela global, pero uno se pregunta con razón: ¿A qué deben contribuir esos créditos para apoyar la coyuntura económica, puesto que para ello nada está todavía claro? Visto realmente, la economía alemana no tiene el problema de no ser lo suficientemente competitiva en el campo internacional, al contrario. Es un hecho que las ventas de sus coches y máquinas u otros productos, actualmente, han disminuido y eso debido a la gran incertidumbre sobre el futuro. Así pues, está claro que en tales situaciones, las empresas y los hogares privados prefieren no hacer grandes negocios o realizar compras importantes. Y los eventos de los últimos tiempos sugieren que el estado de ánimo no conocerá una mejora, sino más bien <nubes negras> en el futuro. Trump ha intensificado la disputa comercial con Pekín al extender ahora el arancel a todos los productos chinos. En repuesta, la parte china, sin tardar, a reducido el cambio oficial de su moneda, el Renminbi, que ha sido motivo de acusación de manipulación de divisas por Trump. Resumiendo, en lugar de malgastar el dinero de los contribuyentes alemanes en obsequios inútiles y despilfarrarlo, se debería, ante todo, tratar de amortiguar las consecuencias sociales de una posible recesión. Tal paso no sólo sería socialmente adecuado o justo, sino además económicamente más sensato, lo que, sin duda, apoyaría al consumo y a la demanda interna.

11. La cumbre del G20 en Argentina, 2018

Con ciertas dificultades, los líderes del Grupo de los 20 pudieron evitar un fracaso a comienzos de diciembre en Buenos Aires. Llamaron ellos mismo a la cumbre un <mínimo denominador común> o <mínimo consenso>. Sin embargo, se declaró un éxito que la cumbre del G20 de las principales economías industrializadas y emergentes haya concluido con una declaración final, negociada laboriosamente en conjunto. En rasgos generales, el documento respalda la Agenda 2030 para el desarrollo duradero, fortalece la lucha contra el cambio climático y reconoce el enfoque multilateral de los asuntos comerciales. Respecto al tema de la migración, los europeos tuvieron que aceptar una derrota. A diferencia del año pasado, los Estados Unidos se negaron a hacer cualquier declaración sustancial, lo que llevó a la UE a comentar: „*No ocultamos nuestra decepción*“. Especialmente con respecto al problema del clima, lo único que se pudo tratar y acordar, es establecer los puntos de vista divergentes entre Europa occidental, por un lado, y China y los EE.UU., por el otro.

Un aspecto positivo del encuentro ha sido, sin duda, que ambos presidentes de las dos potencias económicas, Donald Trump y Xi Jinping, al margen de la cumbre, han acordado renunciar a una nueva ronda de aranceles mutuos, de momento. Sin embargo, el conflicto básico no se resolvió, se aplazó simplemente una nueva agudización. Caso que China no satisfazca o atienda lo suficiente a Estados Unidos en 90 días, estos últimos quieren reanudar la guerra comercial.

A grandes rasgos, se ha demostrado que el G20 se halla en una profunda crisis estructural a pesar de un alivio temporal conseguido. La cumbre celebrada en Buenos Aires, pese a la bondadosa aprobación y agradecida aportación del pueblo argentino, expone implacablemente la debilidad del G20. La disparidad de los intereses entre los países, lamentablemente, se acentuó. Unas señales bienvenidas y positivas importantes en esta cumbre fueron que, por un lado, ningún otro Estado se ha separado o salido de los acuerdos internacionales sobre el clima y, por el otro, los dos <gigantes comerciales> han entablado la necesidad de discutir sus problemas adversos.

A consecuencia de las conversaciones comerciales tenidas entre ambas economías, a continuación se ha notado una primera y cierta laxitud en la disputa. Ambas partes han conseguido un <consenso> sobre temas económicos. Se acordó no imponer nuevas tarifas punitivas y se elaboró un „*acuerdo concreto*“ para resolver las discrepancias. China prevé reducir los impuestos a los automóviles con los Estados Unidos, que a su vez, promete no aumentar o ampliar sus aranceles adicionales a las importaciones chinas, tal como se había previsto. También y a cambio, China se comprometió a elevar sus importaciones estadounidenses con el fin de reducir los desequilibrios comerciales existentes.

12. Las relaciones EE.UU.- China

Los sucesos sobre la guerra comercial entre ambas potencias económicas mundiales resultan casi imposible a recapitular en las siguientes líneas por su envergadura, criterios e interrelaciones en los distintos campos. Requieren unos análisis más amplios y profundos para poder reflejar su importancia en el siglo XXI. Convertida a mediados del año 2019 en una nueva y peligrosa disputa cuyo fin y solución todavía quedan imprevistos, digamos <en el aire>, a pesar de ciertas buenas intenciones, lo presentado a continuación a de considerarse solo una base o contribución mínima al caso para obtener una vista de conjunto comprensiva.

Durante más de un año, los frentes en la guerra comercial entre los Estados Unidos y China han conocido un endurecimiento sin cesar. El presidente Donald Trump, particularmente decidido y testarudo en su política comercial proteccionista, ha hecho que los conflictos se intensifiquen y empeoren a diversos niveles lanzando nuevos aranceles y amenazas vociferantes. El gigante asiático responde a cada nueva medida punitiva del Gobierno trumpista con represalias, mismo a la de mayo de 2019, aplicando de nuevo aranceles a productos de EE.UU. por un valor de 60 mil millones de \$. Pese a las altas medidas arancelarias anteriores, desde septiembre de 2018, los EE.UU. han sometido más de 300 mil millones de \$ de bienes chinos a aranceles punitivos, que visto en rasgos generales, afectan más de la mitad de las exportaciones chinas a los EE.UU. Practicadas en varias etapas por la Administración trumpista, en su totalidad, los gravámenes se concentran en los siguientes tramos :

1. En enero de 2018 impone mundialmente tarifas a las importaciones de lavadoras y paneles solares. Los aranceles y cuotas de importación entraron en vigor a principios de febrero de 2018, también para China.
2. Desde el 23 de marzo de 2018 se aplicaron derechos de aduana de un 25% sobre el acero y

10% sobre el aluminio, impuestos para <salvar la seguridad nacional>, con pocas excepciones de ninguna aplicación arancelaria a algunos países.

3. El 6 de julio de 2018 entraron en vigor nuevos aranceles de 25% sobre productos chinos, valorados a 34 mil millones de \$. Los EE.UU. apuntan a bienes de importación industrial para sancionar el uso chino de la propiedad intelectual y tecnología estadounidenses.

4 El 11 de julio, Washington añade la penalización de nuevas importaciones procedentes de China, concluidas en el valor comercial anual de 200 mil millones de \$, con aranceles punitivos de 10 %. A mediados de septiembre de 2018, el gobierno anunció la lista definitiva de productos en cuestión, junto con el anuncio de que las tarifas entrarán en vigor el 24.09.18.

5. El segundo tramo de 25% de impuestos sobre productos chinos por un valor de 16 mil millones se realizó el 23.08.18. Así se completó la primera salva de aranceles sobre un valor comercial total de aprox. 50 mil millones de \$. Pekín reaccionó al <castigo> con la misma medida.

6. Más tarde, Trump amenazó con aumentar el arancel del 10 % en la lista de los 200 mil millones a un 25% en enero de 2019. La parte china contraatacó con aranceles sobre productos estadounidenses por un valor de 60 mil millones. La cumbre del G-20 en Argentina, a principios de diciembre de 2018, relajó un poco la situación, ya que el presidente chino, Xi Jinping, y Trump acordaron no aumentar los aranceles durante los próximos 90 días. Unos días antes de que expirase el plazo el 01.03.19, Trump tuiteó posponiendo el incremento de las tarifas debido al progreso provisional conseguido en las negociaciones sino – estadounidenses.

7. Tras el fracaso de dichas negociaciones el 9 y 10 de mayo de 2019 en Washington, la acción proteccionista de Trump fue elevar del 10 al 25% los aranceles de los productos chinos valorados a 200 mil millones de \$ el 24.09.18. La nueva escalada trumpista desmoronó la ronda No.11 de consultas entre ambos Estados, <aplazadas> *ad interim* sin acuerdos ni fecha de renegociación. Conforme a la parte china, el corto encuentro de las delegaciones confirmó „la separación de las posturas por enormes diferencias de fondo y los desacuerdos sobre cuestiones de principio„. China, además, insistió en que el documento final debe reflejar el „equilibrio“ necesario para que se garantice la „igualdad y dignidad„ de ambos Estados; el país oriental añadió que no tiene la intención de cambiar su modelo económico al gusto capitalista de los Estados Unidos y no aceptará un cambio de su modelo económico estatal en una economía de mercado; además, opina tener la suficiente margen de maniobra para soportar lo que puede acarrear una „guerra de desgaste a largo tiempo“ y sus penibles consecuencias para la población, la cual ha sido advertida con antelación. Pekín tomará las necesarias medidas de respuesta a su debido tiempo. El clima de tensión se agudizó. (19)

Hasta finales de mayo de 2019, el Gobierno de Pekín ha respondido sin tardar a todas las sanciones de los EE.UU., como sigue :

1. Como reversión a los aranceles de lavadoras y paneles solares, se impuso derechos antidumping de 178,6 % a las importaciones de mijo de sorgo de los EE.UU., pero más tarde se eliminaron.

2. Los aranceles de acero y aluminio los ha <vengado> la parte china con tarifas sobre 128 productos estadounidenses valorados a 2,4 mil millones de \$.

3. Los impuestos de una amplia gama de productos chinos, que se habían puesto en vigencia en dos tramos hasta el 23.08.18 por un valor de 50 mil millones de \$, fueron respondidos por Beijing con medidas equivalentes.

4. Respecto a los aranceles adicionales de los EE.UU. sobre bienes por un valor de 200 mil

millones de \$ en vigencia desde el 24.09.18, el país asiático no los puede responder tan fácilmente como quisiera con medidas equivalentes. Las razones son debido a que el valor comercial de las mercancías importadas de los Estados Unidos por China se eleva a solo unos 120 mil millones de \$ (20) (21) , mientras que al revés, las importaciones estadounidenses de China se elevan a unos 540 mil millones de \$ (20) (21). Pekín anunció que contestaría con aranceles por un valor comercial de unos 60 mil millones de \$. Dependiendo del producto, las tasas serían de 5 o 10 % y, por lo tanto, más bajas que las de los EE.UU.

5. En respuesta a los gravámenes estadounidenses del 10.05.19, China anunció el 13.05.19 un aumento de los aranceles sobre una parte de las importaciones de EE.UU. por un valor de 60 mil millones de \$. Dependiendo del tipo de producto, se aplicarán tarifas de 10, 20 o 25 % a partir del 01.06.19. Las autoridades en Beijing han declarado la medida una „ *respuesta al unilateralismo de EE.UU. y a su proteccionismo comercial*“ (19) La parte china se opuso firmemente al unilateralismo, acoso y medidas proteccionistas debido a que dichas actitudes socavan el ambiente de las consultas comerciales y no son constructivas para resolver las disputas entre las partes.

(19) (20) (21) Véanse: Apéndices 19, 20 y 21

Trump había amenazado a China con aumentar los aranceles al 25% a principios de marzo de 2019. Unos días antes de la fecha límite, los Estados Unidos informaron de un progreso significativo en las conversaciones comerciales, lo que mejoró las esperanzas y llevó al magnate republicano a publicar en su Twitter que la fecha límite sería el 1 de mayo de 2019, anunciando además una reunión con el presidente chino en el mismo mes. Pero, por desgracia, todo ello se vino abajo, no tuvo lugar, y la ruptura negociadora se encaminó por una vía contraria, cuyos resultados nefastos se exponen en el punto 7.

El objetivo del presidente Trump es obligar a China a rendirse durante las negociaciones comerciales y ganar, si posible, esa <batalla de superioridad yanqui>. Las tarifas no son únicamente una decisión solitaria de un <individuo de peligro mental> metido en la Casa Blanca, tal y como diagnosticaron expertos psiquiatras y otros profesionales de la salud mental. Detrás del presidente se encuentra no solo su reaccionario Partido Republicano, sino también una anticuada parte de la oligarquía del país y se debe sospechar, excepcionalmente, parte también de aquella oposición del Partido Demócrata dispuesta a atacar un <enemigo anti-americano> de tipo que sea y cuando sea. Los EE.UU quieren impedir el ascenso tecnológico y económico de China. Para cumplirlo están dispuestos incluso a perjudicar parte de sus propios consorcios a medio plazo. Entre republicanos y demócratas existe una especie de <consenso a calladas> para <achicar> a los chinos u otros <indeseados> rivales a su antojo. Contrariamente, algunos de los consorcios como Nike, Adidas, Under Armour y otras 171 empresas más, calificaron en mayo de 2019 las recientes tarifas de 25% de los Estados Unidos contra China de „catastróficas“ para ellos mismos y los consumidores en una carta abierta, ya que el impuesto en la frontera se aplica a la primera cuota de importaciones sobre los 250 mil millones de \$. No todo el poderío capitalista estadounidense ha pedido o querido esta guerra comercial; muchas compañías temen por su lucrativo mercado y beneficios en el Extremo Oriente u otras partes del mundo. Incluso la experiencia económica sabe y advierte que toda guerra comercial conduce a tremendas pérdidas de crecimiento de los países, pero la política trumpista ignora las advertencias de la economía y de la historia humana, ya que no se trata de ganancias a corto plazo, sino de un principio imperialista yanqui conocido de largo tiempo. Y para conseguir su victoria en esta batalla, también se aceptan pérdidas. Como en toda guerra. En consecuencia, gran parte del capital corporativo nacional tiene que hacer frente común a esa nefasta política arancelaria de su presidente. Por consiguiente, el 13.06.19, en una carta firmada por 661 entidades empresariales del país dirigida a Trump y consortes, titulada: „*Los aranceles dañan el corazón*“ (22), se eleva cortés y pertinentemente la voz de protesta contra todo tipo de escalada arancelaria con China y

otros con el fin de impedir las continuas rebajas de negocios y que, además, provoca la próxima pérdida de 2 millones de empleos, afecta enormemente al nivel de vida de los consumidores y reduce de un punto porcentual el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB). Las casas empresariales firmantes de la protesta provienen de los distintos sectores industriales, agrícolas, tecnológicos y del comercio minorista. La misiva del 13.06.19, entre otros aspectos, subraya que: „los aranceles adicionales tendrán un impacto significativo, negativo y a largo plazo en las empresas, los agricultores, las familias y la economía de EE.UU.“ , lo que requiere sin falta de la Administración que „vuelva a la mesa de negociación para desarrollar soluciones globales y aplicables“. Asimismo, las empresas señalan que en un conflicto comercial, las partes rivales tienden a perder y que, al contrario de todo lo falso propagado por la política trumpista, los aranceles impuestos los pagan los importadores del país y no los chinos, o sea, las empresas y los clientes son las que asumen el alza de los costes.

El FMI advierte de nuevo en mayo de 2019 que la guerra comercial entre los dos protagonistas va para largo. Efectivamente, los consumidores de ambos países son los más perjudicados y el conflicto afecta negativamente a los productores nacionales: „ *Los consumidores en EE.UU. y China son inequívocamente los perdedores de la tensión comercial*“ y todos los impuestos aduaneros están „..... soportados casi en su totalidad por los importadores estadounidenses“ e igualmente „ muchos de estos aranceles se están pasando al consumidor „ o se convierten en parte reducida de los márgenes de beneficio de muchas empresas.

La disputa de los dos <gigantes económicos> para conseguir los mayores ingresos del mercado mundial alcanzó un nuevo nivel escalador el 10.05.19 cuando el Gobierno de los EE.UU. impuso aranceles adicionales a los productos chinos. Con dicha medida, Washington quiere presionar a Pekín en las negociaciones. No queda claro si Pekín, al fin y al cabo, se someterá a la presión extrema y que daño económico puede causar la continuación del conflicto. En principio, la posición de Pekín hasta finales de junio de 2019 está clara y es negativa tal como lo planteó explícitamente en mayo y de nuevo en el libro blanco sobre las negociaciones, presentado por el Gobierno chino a comienzos de junio en una rueda de prensa: „ *China no va a ceder en cuestiones de principio. China no quiere una guerra comercial, pero no teme una y combatirá en ella si es necesario.*“ Para China está claro que las conversaciones se hallan en un punto muerto, muy difícil para renovarlas en el futuro. Pero incluso si EE.UU. y China llegasen por milagro a un acuerdo en los próximos tiempos, ello representaría solo un respiro transitorio, una etapa más en la guerra comercial en marcha, cuyo fin no es para pronto. De nuestros días, lo que está sucediendo es la transición a un nuevo sistema: de una válida normativa global del comercio mundial a una prueba permanente de poder entre los centros económicos de EE.UU., la UE y China. El motivo de los nuevos aranceles de 25% sobre el valor de 200 mil millones de \$ se explica con la insatisfacción del magnate republicano en conexión con la falta de progreso en las negociaciones entre ambos Estados. Afectados en esa escalada han sido unos 5700 grupos de productos, desde equipos de telecomunicaciones con luces de Navidad hasta muebles de madera. Además, Trump prevé imponer tarifas adicionales sobre futuras importaciones chinas por un monto valorado a 300 mil millones de \$.

Pekín anunció ya el 10.05.19 unas <medidas necesarias> al respecto. No es de extrañar que las conversaciones tenidas durante meses no hayan llegado a un éxito común, dado el caso que los EE.UU. han presentado una larga lista de demandas que exige de China no solamente reducciones arancelarias, sino también acceso a sectores tabú, cerrados a los extranjeros. Entre ellos se incluyen áreas sensibles como contratos gubernamentales, la aviación, la salud, los medios de comunicación y la tecnología de información. Entre otras, Washington exige también mejores condiciones para sus propias entidades empresariales en China: una mayor protección de la propiedad intelectual, la posibilidad de una adquisición total de las empresas chinas, una mayor participación en los beneficios, etc. Además, los EE.UU. exigen que se detenga la política de subsidios en el sector de alta tecnología y requieren una revisión completa del sistema

económico chino, que hasta la actualidad se basa en grandes corporaciones estatales y préstamos públicos para empresas privadas. Ambos, las empresas estatales y los subsidios, Washington los quiere retirar y liquidar para fortalecer la posición de sus propias empresas en China. En dicha conexión, Robert Lighthizer, jefe del comercio de los EE.UU., no faltó en añadir : „ *Lo que queremos es un comercio justo, y eso requiere un cambio estructural.*“ A cambio de todas estas demandas exageradas y unilaterales, los Estados Unidos no ofrecen nada a los chinos. Nada, excepto la promesa del retiro de las tarifas punitivas previamente impuestas. Es todo.

Pero incluso si Pekín cediera y surgiera un acuerdo o contrato, este sería sólo un primer paso debido a que Estados Unidos insisten en el establecimiento de un amplio sistema de pruebas y penalización, con el cual se debe garantizar la aplicación del acuerdo. No obstante, China debería someterse a un control constante por parte de Washington y estaría bajo coacción de tener que demostrar en cualquier momento que mantiene y aplica lo acordado. De lo contrario, las tarifas punitivas serían una nueva amenaza. A tal sumisión, la parte china, obviamente, no está dispuesta. A pesar de las grandes diferencias de principio constatadas y expuestas en mayo y junio de 2019 por la parte china, la pregunta será cuánto tiempo China podrá mantener esta posición. Después de todo, los Estados Unidos son el mercado exterior más importante de China con una buena quinta parte de sus exportaciones. En esta pregunta, las opiniones difieren. Los EE.UU. argumentan que China se verá más afectada por causa de los tantos aranceles infligidos y sufrirá más, simplemente porque exportan mucho más a los Estados Unidos que viceversa. Efectivamente, en 2018, la economía china importó productos estadounidenses por un valor de unos 120 mil millones de \$; el comercio bilateral de bienes entre ambos países es muy desequilibrado; los Estados Unidos pueden imponer aranceles punitivos a un volumen de importación mucho mayor que al revés. Sin embargo, muchos economistas señalan que el comercio exterior es cada vez menos importante para el modelo económico chino. Mientras que las exportaciones representaban unos 37% de la economía hace unos 10 años, hoy son menos de un 20%. Solo unos 18 a 20% de las exportaciones chinas iban a los Estados Unidos en los últimos años. Ahora, en el gran país consumidor norteamericano, los aranceles hacen que la vida y los bienes sean más caros y los paganos sean las compañías y sus ciudadanos con los continuos aumentos de precios (23) (24). China acusa a EE.UU. de no producir productos competitivos en su propio país, por lo que no se puede evitar un déficit comercial; mientras que EE.UU. es una nación más bien consumidora, China es un país productor. Es un hecho que no se ve un desenlace claro de un posible compromiso. En una lucha por la cuota de mercado se pueden buscar nuevos caminos y hacer concesiones, pero sobre la cuestión de si China pronto superará a los Estados Unidos tecnológica y económicamente, ninguna de las partes está dispuesta a comprometerse. Es un hecho que el desarrollo del superávit en cuenta corriente de China es sorprendente. Dicho indicador se compone de varios elementos conectados a los balances de comercio, servicios y transferencias, así como la cuenta de ingresos. En 2018, el indicador de China se elevó a solo 49 mil millones de \$, correspondiente a un 0,4% del PIB. Según los juicios del FMI, el indicador va conforme con los factores fundamentales del país y no se le estima problemático. Además, para el mismo año, se consideró que todos los superávits o déficits relativos a un 35 o 45% son excesivos y poco convenientes. En la Eurozona, Alemania y los Países Bajos, y en algunas economías asiáticas, como Corea del Sur y Singapur, <brillaron> por sus superávits excesivos, mientras que los Estados Unidos, el Reino Unido y ciertos mercados emergentes, como Argentina e Indonesia, fueron los <campeones> de los déficits excesivos, a más no poder.

(22) (23) (24) Véanse: Apéndices 22, 23 y 24

El consorcio chino Huawei ha sido sospechado por las autoridades estadounidenses de usar su actividad empresarial para practicar el espionaje al servicio del gobierno chino, lo que la empresa china ha desmentido varias veces energicamente. Hasta hoy día, los EE.UU. no han

dado ninguna prueba oficial a tal acusación. Huawei es un proveedor líder de redes móviles y también el segundo proveedor de teléfonos inteligentes más grande del mundo. El presidente Trump, en su permanente locura de seguridad, exigió una emergencia nacional en telecomunicaciones. Y la firma Huawei ha sido considerada el principal objetivo de esa medida trumpista. Consecuentemente, no puede usar el conocido software Android de Google. A presión de la Administración de Washington, Google tuvo que suspender toda relación comercial con Huawei. La decisión de Google se remonta a una orden ejecutiva gubernamental difundida unos pocos días después de que las consultas comerciales entre ambas delegaciones en Washington se interrumpiesen en mayo sin renovación de futuras fechas. El decreto trumpista prohíbe a las empresas nacionales utilizar dispositivos de „*adversarios extranjeros*“ que constituyen „*riesgos inaceptables*“ para la seguridad nacional de los Estados Unidos. Al mismo tiempo, el consorcio chino de telecomunicaciones Huawei fue incluido en la lista negra del Gobierno, por lo cual las empresas nacionales pueden negociar con extranjeras solo con permiso especial de las autoridades competentes. Con las sanciones, Huawei pierde también el acceso a los chips de países occidentales. Así, las grandes compañías de semiconductores como Broadcom, Qualcomm, Xilinx, Microsoft e Intel han renunciado a sus relaciones comerciales, también el fabricante alemán de chips Infineon, el holandés STMicroelectronics y la japonesa Amazon Japan. Los Estados Unidos han presionado a otros países y firmas occidentales para que mantengan a Huawei lejos de las redes para el nuevo estándar de comunicaciones móviles 5G súper rápido, 20 veces más rápido que su anterior 4G. Australia y Japón han excluido ya a Huawei de sus redes 5G. Hasta finales de mayo, Francia, Alemania y Gran Bretaña habían optado por continuar los negocios con Huawei, negando su exclusión. No en balde, el secretario de Estado, Mike Pompeo, y el propio presidente Trump, el uno en Alemania, el otro en Gran Bretaña, a comienzos de junio y entre otros asuntos, han mantenido el criterio anti-Huawei y argumentado ante las autoridades en contra de la empresa china para apartarla del continente europeo como „*amenaza de la seguridad occidental*“. Debido todavía a ciertos problemas de comunicación en ciertas regiones del país, las autoridades estadounidenses han permitido unos pocos negocios con Huawei en los próximos 90 días para solucionarlos; la demora se alargó hasta mediados de agosto, hasta que las sanciones entrasen oficialmente en vigor. No obstante, a comienzo de junio de 2019, en el cuadro de un paquete de acuerdos económicos firmados entre China y Rusia, la casa Huawei desarrolló toda la tecnología de la red 5G en Rusia, junta a la compañía de telecomunicaciones MTS del país. Como resultado de las sanciones comerciales occidentales contra Huawei, las ventas globales de teléfonos inteligentes cayeron alrededor de un 40 % hasta junio de 2019. El fundador del consorcio lo confirmó el 17.06.19 en una conferencia de prensa dada en la sede de la empresa en China. Al mismo tiempo, anunció que Huawei estaba disminuyendo masivamente su producción y que en los próximos dos años, la producción se reducirá de 30 mil millones de \$, lo que equivale a una deducción de cerca de un tercio. Quedó sin comentario, cuales serán los productos afectados. Según lo comunicado, la empresa entregó un total de 206 millones de teléfonos inteligentes en 2018, casi una mitad al mercado chino y la otra al extranjero. Asimismo, a finales de julio de 2019, Huawei suprimió más de 600 empleos en su centro de investigación y desarrollo en los EE.UU. La razón dada han sido las <pérdidas en las tiendas> debido a las sanciones estadounidenses. Las empresas nacionales no pueden comprar equipos de Huawei o vender sus productos al consorcio chino sin permiso adecuado. Además de los aranceles, las sanciones punitivas y los continuos engaños, la administración trumpista utiliza también el dominio global del régimen del dólar yanqui para imponer sus intereses. Incluso con las sanciones aplicadas a las empresas chinas tales ZTE, Huawei y otras, el dólar se usa como una segura barrera de mercado.

Pese a preferir una solución con acuerdos amistosos, China se ve obligada a prever un <divorcio> bilateral en un conflicto largo y penoso, y acelerar su industria tecnológica para garantizar la independencia. Mientras tanto, China se ha visto obligada a amenazar a los Estados Unidos con un bloqueo de suministro de tierras raras. Estas son esenciales para la

industria de alta tecnología, y los EE.UU. importan gran parte de su demanda de China. Pekín ha advertido que puede reducir el abastecimiento de dichos elementos escasos. Con una participación de un ca. 85 %, China es el mayor productor mundial. Los 17 metales, a los cuales pertenecen escandio, itrio, neodimio, lantano, cerio y otros más, se utilizan en la industria de alta tecnología como accesorio para teléfonos inteligentes, computadoras, cámaras, pantallas, aparatos eléctricos o turbinas eólicas, automóviles y mismo misiles. Caso que China convierta el suministro de los metales raros en una realidad de arma de represalia, las consecuencias tecnológicas y económicas para los Estados Unidos serán serias. Al no obtener sus tierras raras de China, los precios amenazan con explotar a nivel mundial. Además, del lado económico, el Banco Central chino manifestó a comienzos de junio que dispone de varias opciones ante una posible dureza de la disputa comercial: *„Hay muchas herramientas de política monetaria y fiscal, incluidos los tipos de interés, porcentajes de reservas y mayores estímulos fiscales.“*

Ha de considerarse que todas las medidas y sanciones mencionadas en conexión con el gigante asiático de telecomunicaciones Huawei forman parte integrante del conflicto comercial actual entre las dos superpotencias. La marcha y el destino de Huawei queda ligado a sus querellas económicas. Huawei fue incluido en la famosa lista negra de empresas consideradas peligrosas para la seguridad de los EE.UU.

Es un hecho que la guerra comercial con los Estados Unidos debilita cada vez más la economía china. Hay que reconocer ese hecho lógico y toda rebaja se refleja indiscutiblemente en los datos económicos publicados oficialmente. En el segundo trimestre de 2019 se alcanzó un crecimiento del 6,2%; otras economías nacionales sólo pueden soñar de un tal crecimiento. Pero en la China del siglo XXI, acostumbrada a continuos crecimientos, el estado de merma se está extendiendo y empeorando, causado por ese último crecimiento que, en definitivas, representa el nivel más bajo en los últimos 27 años de desarrollo económico. Una simple mirada a los datos individuales publicados por la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) china en julio de 2019 revela que la guerra comercial obligada por Trump, está dejando huellas en la economía del país. El conflicto tiene un efecto peculiar en el comercio exterior de China: desde principios de año se ha reducido en un 2% hasta el mes de junio. Sobre todo en el sur del país, antiguamente conocido como el <banco de trabajo del mundo>, ya se nota el declive indeseable. Particularmente, las ventas de vehículos andan mal: en la primera mitad de año cayeron un 14% en comparación con el mismo período del año anterior en el mercado de automóviles estadounidense, el más grande del mundo. El liderazgo de China tenía aún confianza en sí mismo en mayo al publicar los datos del primer trimestre, dando a conocer su crecimiento con un 6,4%, lo que llevó a ciertos economistas a enfatizar que China ya no es tan dependiente de las exportaciones como en el pasado. Sin embargo, las exportaciones siguen representando casi una quinta parte de la producción económica. La demanda externa continuará siendo <uno de los mayores desafíos en la segunda mitad del año 2019>. Pese a distintas opiniones, la dirección gubernamental en Pekín mantiene su propio objetivo de lograr un crecimiento económico de entre el 6,0% y el 6,5% durante todo el año 2019 para el país. El querer alcanzar un tal objetivo, resultará, sin duda, tarea cara y dispuesta al sacrificio. Es muy probable que las medidas multifacéticas previstas impulsen aún más la deuda del país. También para los inversores extranjeros, el gobierno chino ha anunciado una serie de medidas para facilitar los negocios. Entre otras, se ha previsto y aprobado la unión y colaboración de empresas nacionales con extranjeras en empresas conjuntas (Joint Ventures). Asimismo, la propiedad intelectual quedará también mejor protegida. Ambos casos, entre otros, eran exigencias repetidas y centrales de los Estados Unidos en las negociaciones del enfrentamiento comercial en mayo y más tarde. Por otra parte, el conocido reproche de ventaja injusta en los intercambios económicos entre ambos países ya no coincide ni se puede aplicar. La Casa Blanca ignora el cambio estructural llevado a cabo en la economía china. En 2018, las exportaciones netas representaron solo el 0,8% del PIB chino; ello significa una tremenda disminución respecto a la década anterior con unas exportaciones netas de unos 7,5% del PIB real. En 2019, el país es mucho menos propenso a

los choques comerciales conocidos antaño. Incluso, si se perdiera una guerra comercial – una afirmación muy controvertida – todas las pérdidas y daños económicos quedarían limitados para China.

Con su doctrina del „*America First*“, Trump ha conseguido, por desgracia, reactivar la conocida e inculcada <arrogancia norteamericana> en la mentalidad de sus correligionarios y seguidores republicanos, y que la mayoría de los ciudadanos estadounidenses creen que su nación sigue siendo la potencia económica más fuerte y dominante del mundo. Está visto que cuanto más se recupera y levanta cabeza la vieja Catay, más agresivo se vuelve el estado de ánimo en los Estados Unidos contra China. Y con Europa, exepcto ahora con la Gran Bretaña à la Johnson, uno de sus mejores amiguitos, Trump seguirá el mismo camino. No es cosa nueva. Ya a mediados de julio de 2018, en una entrevista con el canal CBS en conexión con la OTAN y una visita al Reino Unido, Trump expresó el siguiente paso antidiplomático en respuesta a la pregunta cuáles son los mayores rivales de los Estados Unidos: „*Tenemos muchos enemigos. Creo que la Unión Europea es un enemigo, por lo que nos hace en el comercio. No lo pensarías de la UE, pero es un rival.*“ A continuación, siguieron China y Rusia. Sin tardar, el Consejo Europeo reaccionó por Twitter añadiendo entre otras cosas: „*Somos los mejores amigos. Quien diga que somos enemigos está difundiendo fake news.*“

13. La cumbre del G20 en Osaka, Japón, 2019

La cumbre No.14 del G20 celebrada a finales de junio en Osaka, segunda metrópolis japonesa con unos 2,7 millones de habitantes, ha revelado ser una reunión de intentos de acercamiento donde las posiciones contrarias y sus querellantes han querido debatir sobre conflictos comerciales y discordias de política climática y exterior. Se ha presentado difícil, mismo complicada en ciertos aspectos, causado por las <crecientes tensiones globales>, en opinión de muchos participantes, y la conocida intransigencia norteamericana. Se ha convertido en un garante del multilateralismo, contraria a las posiciones proteccionistas.

Entre las 20 principales economías industriales y emergentes que agrupan el 85% de la economía mundial, lamentablemente, hay muchos problemas sin resolver que pesan sobre nuestra convivencia global. Un objetivo común, p.ej., como era antaño la lucha contra la crisis financiera y económica de hace unos diez años (Gran Recesión 2008), ya no une al heterogéneo grupo actual de Estados. De nuestros días, la tendencia, en lo común, se reduce más bien a lo de <cada uno tira por su lado>. Por consiguiente, es notable que la cumbre de Osaka finalice sin un satisfactorio <éclat> unánime o sorprendente, sino sólo con unas explicaciones, contradicciones o garantías comunes. Los numerosos e infatigables esfuerzos diplomáticos del anfitrión, el Primer Ministro de Japón, Shinzo Abe, para conseguir una respetable y bienvenida cumbre en su país, se vieron coronados por el éxito de una <declaración final 19+1>, o sea, exepcto la negativa del presidente Trump, igual a las anteriores.

En parte opuesta, el magnate neoyorquino llegó a Osaka en <tipo de campeón y cowboy yanqui>, sin lazo ni pistolas, pero lanzando comentarios ofensivos o inectivas a diestra y siniesta, sin respeto a sus compañeros aliados de clase. Además de China, salieron a relucir los reproches trumpistas a la política comercial de India y Vietnam, el tratado de defensa japonés, la falta de fiabilidad y la morosidad de Alemania, etc., para luego, en las conversaciones oficiales, hipócritamente, tender la mano con saludos, sonreír, hacer bromas y poner cara de buen chico; en resumidas cuentas, comportarse peor que < un elefante en una tienda de porcelanas >. En la reunión del 29.06.19, tratada por la prensa oficial como casi privada, ambos líderes, Trump y Xi Jinping, acordaron restablecer las negociaciones económicas que habían quedado interrumpidas en mayo, según la agencia de noticias Xinhua. No se ha dado a conocer ninguna nueva fecha para reemprenderlas. Y según la prensa de Hong Kong, los presidentes acordaron además una

tregua de seis meses para permitir el futuro trabajo de sus equipos negociadores. Asimismo, Trump suspendió su amenaza de expansión de los aranceles punitivos que había anunciado anteriormente a través de su famoso Twitter. La suspensión se refiere a todas aquellas importaciones suplementarias chinas, valoradas a unos 325 mil millones de \$, aún no gravados; sólo unos 250 mil millones de dólares de productos chinos estaban ya gravados. Además, Trump, tras enérgica intervención china, desbloqueó en parte la pesada amenaza al gigante de comunicaciones chino Huawei, con el cual había <echado más gasolina al fuego> de la tirantez en las últimas semanas y, a continuación, <envenedado> la situación. Así pues, tanto las empresas estadounidenses con permisos como extranjeras pueden hacer nuevamente negocios reducidos con el proveedor líder de equipos de red y el segundo mayor fabricante de teléfonos inteligentes. Si las futuras negociaciones conducirán a un acuerdo prometedor entre ambas economías o incluso a un convenio comercail bilateral, todo ello depende de varios factores y queda tan incierto como ya lo demostró el pasado que se quedó en lo: “ ¡ *Del dicho al hecho hay un gran trecho* ! „ : las diferencias quedaron patentes, mismo agudizadas. *A priori*, nadie esperaba una solución comercial de las partes en esta reunión de Osaka, sino más bien unos avances <tranquilizantes> y señales de buena voluntad. La nueva tregua acordada se parece a la de la cumbre de 2018 en Buenos Aires donde se reemprendieron las negociaciones sin llegar a un acuerdo definitivo o resultado conveniente. Prever una segunda tregua a estas alturas, da la impresión de revivir un *déjà-vu* sin valor, pasajero. Todo ello <queda al aire> parecido a los tratos de desacuerdos entre el Occidente y Rusia referentes al conflicto de Ucrania, la situación crítica con el Irán, el acuerdo III de puesta en marcha del desarme nuclear, etc. A pesar de la tendencia a acuerdos bilaterales y de la actual guerra comercial entre los tres bloques económicos, no hay motivo de gran nerviosismo o de excitación por el momento, hasta nuevo aviso. La historia del ser humano, primero, en su evolución, ha demostrado que tales conflictos no se han resuelto rápidamente en el pasado. Y, en segundo lugar, los gobiernos de Washington, Pekín y Bruselas, en el fondo, no están interesados en infligir heridas graves o daños duraderos a sus propias economías por culpa de una espinosa pero larga y superable batalla comercial.

Las discusiones y planteamientos en la cumbre se reavivaron y se hicieron más específicos al tratar el tema de los residuos plásticos. Debido a la creciente contaminación de los mares, el G20 quiso evitar cualquier nueva contaminación de plástico hasta el año 2050. Dicha hazaña se quiere lograr mediante un tratamiento mejorado de los residuos y una aplicación de soluciones innovadoras. El tema de la protección del clima fue discutido por los participantes durante muchas horas. Hasta poco de finalizar la cumbre el día 29 de junio, no estaba claro si la asamblea llegaría a un acuerdo de declaración final. Originalmente, los miembros del G20 convinieron alcanzar un mayor compromiso respecto al cambio climático, a lo que, en un primer tiempo, cinco Estados se negaron. Cuando los EE.UU. exigieron que se eliminara el tema por completo, la UE protestó energicamente y amenazó no firmar una declaración. Finalmente se consiguió un flojo compromiso. Semejante a las cumbres de 2017 en Hamburgo y de Buenos Aires en 2018, sólo 19 miembros se comprometieron a mantener y poner en obra el irreversible Acuerdo Climático de París de 2015, mientras que los EE.UU. dejaron registrar a parte su posición contraria en la declaración final, lo que llevó al presidente francés a declarar: „ *Evitamos lo peor, pero eso no es suficiente.*“

La declaración conseguida puso de relieve „ *el compromiso por un comercio internacional justo, transparente y sin discriminación* „, así como un llamamiento urgente para la necesaria reforma de la OMC y mantener los mercados abiertos. Refleja, además, el estancamiento de los logros en lugar de progreso comparado con las cumbres de 2017 y 2018. El objetivo de los avances ha permitido, en resumidas cuentas, limitar los perjuicios sembrados por Trump. Respetando la óptica de sostener la unidad con los estadounidenses, la UE, China y las Naciones Unidas, en un encuentro trilateral celebrado el 29.06.19, „ *reafirmaron su firme compromiso de fortalecer la cooperación internacional sobre el cambio climático y garantizar la aplicación plena y efectiva*

del Acuerdo de París “.

Tras el acuerdo de los presidentes, Trump y Xi Jinping, en las conversaciones al margen de la cumbre el 29 de junio en Osaka, los negociadores de ambos lados reanudaron sus contactos el día 9 de julio en Pekín y una nueva ronda de negociaciones fue programada para fin de julio en Shanghái. Según informes de prensa internacional, la parte estadounidense ha dejado claro que no tiene prisa, pero sí quiere obtener un buen resultado para su país. Cómo y cuanto tiempo va a durar el conjunto de las discusiones para llegar a un acuerdo satisfactorio y al fin de esta indeseable guerra comercial del siglo XXI, sólo el porvenir nos lo podrá decir un día. Lo principal es ahora dar los primeros pasos en la buena dirección y acabar con ella lo antes posible para dar la vuelta a la página de esa maldita historia.

14. ¿ Hasta cuándo la guerra comercial de las superpotencias ?

En la nueva ronda a alto nivel entre ambas partes celebrada los días 30 y 31 de julio de 2019 en Shanghái, el gesto de buena voluntad fue el <hilo conductor> de las conversaciones que, lógicamente, hubieran debido haber dado un nuevo impulso al debate arancelario entre los dos <pesos pesados económicos> para llegar a soluciones. Las expectativas no habían sido nada de concretas y no se esperaba gran resultado de ellas. Ni siquiera se hizo el esfuerzo de reanudar las negociaciones donde habían fracasado en mayo. Fue lo suficiente para una toma de contacto en la que no se registraron avances significativos ni se mostró disposición a seguir el diálogo constructivo. Las esperanzas de un pronto resultado de las negociaciones se <hicieron humo>. Ante los flacos resultados del encuentro y tras la reunión del mandatario con sus halcones de la Casa Blanca a sus regresos de Shanghái, Trump no tardó en reprochar a Pekín sus diversos incumplimientos y su falta de compra de las prometidas cantidades de productos agrícolas, tal como habían acordado anteriormente, así como otros asuntos más, todos ellos ahora pretextos para meterse con China y <sacudirla>. La agencia china Xinhua, entre otras noticias, aseguró en contra que „ *millones de toneladas de soja estaban en camino de China desde el 19 de julio y que firmas chinas habían reanudado las compras de algodón, sorgo y otros productos más.* “

Trump anunció el 2 de agosto la imposición de nuevos aranceles del 10% a todos aquellos productos chinos a importar a partir del 1 de septiembre y valorados en unos 300 mil millones de \$ que se sumarán al gravamen de 25% que ya soportan los otros productos por 250 mil millones de \$. Por consiguiente, una totalidad de unos 550 mil millones de \$ quedará gravada, es decir todas las importaciones chinas a los Estados Unidos. Con tal medida aduanera a costa de las empresas, agricultores y consumidores estadounidenses ha de esperarse que el descontento aumente y el malestar general se traduzca en quejas y protestas cotidianas en el país. Con los nuevos aranceles de 10%, que repercuten principalmente sobre la vasta gama de bienes de consumo de la <población a pie>, el mandatario republicano convierte a los consumidores a verdaderos rehenes de sus maquiavélicas maniobras. Hasta que punto la desigualdad social está <fuera de control>, lo presentó en agosto de 2019 la agencia de desarrollo Oxfam en su amplio estudio titulado „*The G7s Deadly Sins*“ ante la Cumbre de Biarritz, donde el 10% más rico de la población posee el 76% de la riqueza, mientras que el 50% más pobre solo el 1% de la riqueza, es la más flagrante y se halla en los Estados Unidos. El mejor país del G7 presentado en dicho estudio es Japón con respectivas cuotas del 49% y 10%.

El 3 de agosto, China rechazó con dureza la nueva subida arancelaria que rompe todo compromiso alcanzado por ambos países en la cumbre del G20 en Osaka. Vista la nueva situación inesperada e inaceptable, China se vió obligada a „*tomar las medidas necesarias para defender sus intereses legítimos*“ y a activar su disposición para no deber „*negociar bajo presiones*“, siendo esencial un „*respeto mutuo*“ entre ambas partes, acabar una vez para siempre con el „*chantaje*“, la „*intimidación*“ y la „*táctica de acoso para presionar a China*“.

Cae de su peso que ciertas cifras referentes a porcentajes mensuales en la economía son aceptadas a menudo como <cifras del día>, a título informativo y, a veces, ligadas a fuertes fluctuaciones. No obstante, las siguientes dadas a conocer a comienzos de agosto pueden ser muy molestas a la Administración trumpista. Las exportaciones chinas aumentaron un 3,3% en julio de 2019 en comparación con el mismo mes de 2018 y, por el contrario, las importaciones disminuyeron significativamente un 5,6%. Aunque China vende menos productos a los EE.UU., exporta más al resto del mundo. Las exportaciones chinas a los EE.UU. retrocedieron un 6,5% en julio en comparación con el mismo mes de 2018; las importaciones de los EE.UU. a China fueron aún más claras: cayeron un 19,1%. La prohibición de importar productos agrícolas de los EE.UU. a China, decidida en la segunda semana de agosto a cambio de la expansión de los últimos aranceles estadounidenses, ni siquiera se tiene en cuenta en esa caída. Ello afectará sobre todo a los ya sacudidos campesinos del Medio Oeste de los EE.UU. Aunque es un hecho que los aranceles motivan también graves consecuencias económicas en China, el país, aparentemente, puede permitirse una amplia compensación vendiendo más productos a sus vecinos del sudeste asiático y a la UE. En esta conexión, el mandatario yanqui debería pensarlo bien de nuevo y <con más sesos>, si las guerras comerciales son, efectivamente, tan fáciles de ganar como él todavía lo fanfaronea por el mundo y se lo cree. Por el momento y para largo, ello no parece ser el caso.

Tras la nueva imposición de los aranceles a 10% de los restantes 300 mil millones de \$ a partir del 1 de septiembre de 2019, declarada el 2 de agosto por Trump, era de esperar que China respondiese con debidas medidas de represalia. Con la nueva imposición arancelaria, la posición de China sería lo más acertada de trasladar todos sus negocios exteriores al resto del mundo y acabar paulatinamente con los Estados Unidos. Asimismo, el encuentro en Shanghai puso rotundamente de relieve lo poco realistas y serias que son las negociaciones con los EE.UU., la pérdida de tiempo que ello representa y el alejamiento de toda perspectiva de un acuerdo comercial o solución objetiva. Además de la posible reducción de las tierras raras, China había manifestado ya en junio que dispone de varias opciones para replicar toda maniobra inadecuada o medida inaceptable. Entre ellas, el Ministerio de Comercio dió a conocer que las empresas estatales dejarán de comprar productos agrícolas a los Estados Unidos y se prevé de imponer gravamen a los productos agrícolas adquiridos desde el 3 de agosto. La prohibición de importar bienes agrícolas afectó especialmente aquellos Estados Federales donde el mandatario republicano tiene a sus principales electores. El Banco Central, además, se refirió a „...*muchas herramientas de política monetaria y fiscal, incluidos los tipos de interés, etc.*...“ . Automáticamente, China devaluó su divisa sin tardar: la compra de 1 \$ subió a más de 7 yuanes, por lo que los mercados mundiales se vieron obligados a responder con indeseables bajadas generalizadas. En un primer tiempo, las autoridades chinas tenían previsto una devaluación del yuan a 7,0205 por dólar; luego se decidió menos de lo esperado, quedándose a unos 7,0039 por dólar. El banco chino activó esas represalias permitiendo que el yuan se moviera por encima de la relación psicológica importante de 7 a 1 frente al dólar. La devaluación del yuan (oficialmente: Renminbi) no ha sido, pues, un arma que tenía China en reserva para casos de necesidad, como ha sido la introducción de los nuevos aranceles bajo presión, sino más bien una obligada decisión que las autoridades chinas tenían que tomar pronto o tarde. Hacía más de 11 años que no se superaba el nivel de los 7 yuanes, o sea desde la crisis global de 2008 de la Gran Recesión. A la batalla comercial se añade ahora el riesgo de una guerra de divisas. La devaluación del yuan se notó en todas las bolsas mundiales mismo en el Wall Street. Con la caída del yuan crece su <debilidad> y lleva a que las exportaciones chinas gozen mayor ventaja competitiva compensando así el efecto negativo de las medidas arancelarias de Estados Unidos. Un yuan más débil hace que los productos estadounidenses sean más caros en el mercado chino, lo que afecta a las empresas y multinacionales norteamericanas en sus cuentas de beneficios. La parte china no faltó en subrayar que el debilitamiento de su moneda se debe a las imposiciones arancelarias y a la política proteccionista de la Administración trumpista.

El mandatario y sus halcones republicanos han acusado a China de devaluar artificialmente el yuan y la han incluido en la lista de países manipuladores de sus monedas. Además, han intervenido ante el FMI para que se impida toda ventaja competitiva posible de ese país. Desde 1994, los EE.UU. no se habían atrevido a tratar China de „país manipulador de divisas“. Como era de esperar, China se ha opuesto categóricamente a esa innoble e inválida designación trumpista de „manipulador de divisas“ y a las objeciones estadounidenses planteadas ante la FMI, exponiendo la conveniente y justa argumentación financiera y nacional. La clasificación de China como <manipulador de divisas> por parte de los EE.UU. se ha enfrentado a una seria resistencia o indeferencia internacional.

Sorprendentemente, el 13 de agosto de 2019, las competentes autoridades comerciales de los EE.UU. han publicado el aplazamiento de entrada en vigor de gran parte de los aranceles de 10% previstos a productos chinos el próximo 1 de septiembre por valor de 300 mil millones de \$ anunciado por Trump. El retraso de vigencia se aplicará para el 15 de diciembre a los bienes de consumo chinos tales teléfonos móviles (Smartphones) y ordenadores portátiles (Laptops) por un valor de unos 80 mil millones de \$ en importación, consolas de videojuegos, etc. Por motivos de salud y seguridad nacional, otros productos no especificados todavía serán retirados de los aranceles de manera indefinida. Una lista completa y definitiva de los cambios en cuestión será presentada próximamente por los órganos competentes. En los últimos tiempos, numerosas multinacionales y compañías – se habla de centenares – se han quejado de la escalada arancelaria que perjudica seriamente a sus negocios. La Administración trumpista se ha visto obligada a ceder al creciente descontento del mundo empresarial y a mostrar un gesto de generosidad indeseable para que el impacto en el <consumidor de a pie> sea mínimo y le impida rechistar mismo protestar. El retraso en parte de los gravámenes hasta mediados de diciembre han de permitir, según las autoridades oficiales, unas compras más baratas para los días de fiesta que Trump ha calificado con descarada piedad: „¡ Hacemos esto por la temporada de Navidad !“.

Las guerras comerciales han sido abundantes en la historia humana con carácter diverso. Querer polemizar sobre sus duraciones, por cierto, no conviene ni es aconsejable por tratar con magnitudes inseguras semejantes a la duda de <¿Cuál va a ser el tiempo el mes que viene?>. Imposible poder acertarlo ni medirlo a punto fijo. A lo largo de la historia, sus duraciones particulares han sido muy distintas, variando la gama correspondiente de 2 y 3 a más de 100 años, dependientes todas ellas de múltiples factores involucrados en la naturaleza y acontecimientos de cada época. Es un hecho que la guerra comercial entre ambas economías al comienzo del siglo XXI es uno de los conflictos más fuertes conocidos hasta ahora, que no terminará tan pronto. Su impacto va a ser mucho mayor de lo que uno piensa, puesto que se trata de dos potencias sociales con sistemas políticos, digamos antagónicos, que luchan por una supremacía mundial en varios terrenos y su sobrevivir. Mismo con mucho optimismo, si se llegara a una solución del problema comercial, debería considerársela transitoria, dado que gran parte de la confianza imprescindible va a desaparecer en las épocas y generaciones venideras. China tiene bien en cuenta que aunque se llegue próximamente a un acuerdo, en el futuro, los EE.UU. sacarán siempre nuevos motivos o querellas para reanudar otros conflictos. No en balde opina China, además, que la guerra comercial „es el mayor error estratégico“ norteamericano desde la Segunda Guerra Mundial que puede elevar al máximo la tensión en partes territoriales como el Mar del Sur de China. La disputa entre ambas potencias económicas siempre ha sido marcada por su gravedad, un veneno para el libre comercio; en ciertas fases ha empezado mismo a dar miedo, pero de nuestros días supera ya ciertos límites y a menudo hace temblar. Muchos observadores internacionales creen que ambas economías no terminarán la querella comercial antes de las elecciones presidenciales en noviembre de 2020. Opinan que, mientras tanto, habrá una extensión de los aranceles especiales sobre los productos chinos. Así pues,

persisten los temores de que esta guerra comercial promoverá las tendencias recesivas de la economía global.

Visto *grosso modo*, la economía mundial se halla ante el final de un decenio de crecimiento y, desgraciadamente, se dirige actualmente hacia una desaceleración global que la guerra comercial, encabezada por Trump, ha agravado y empujado más rápido hacia su primera recesión de los últimos 10 años. Ambas potencias con sus diferentes y profundas posiciones han aumentado los riesgos de una vasta fracturación de la economía mundial que sale de lo normal. Cae de su peso que la estúpida política arancelaria trumpista contra sus diversos <rivales ladrones y sus continuas trampas> y la <salvación de su seguridad nacional> ha fracasado miserablemente y causado una indeseable aminoración económica global que, infaliblemente, conduce a una peligrosa recesión generalizada, camino a una nueva crisis.

Es de esperar que tras la próxima Cumbre de Biarritz en Francia a finales de agosto de 2019 o las futuras entrevistas negociadoras, los 7 bandos estatales participantes lleguen a soluciones satisfactorias y convincentes para todos y que algún día cercano, el mundo pueda escribir en paz , por fin, una explícita historia de las tantas guerras comerciales que aclare y sirva de guía para asegurar y proteger nuestro porvenir pacífico.

15. ApéndicesApéndice 1

www.eumed.net/libros-gratis/2016/1546/index.htm

„El comercio y la moneda en el mundo“

Inversión Extranjera Directa (IED), pág. 262-266

Apéndice 2

www.eumed.net/libros-gratis/2016/1546/index.htm

„El comercio y la moneda en el mundo“

Cartago, pág. 82-86

Apéndice 3

www.eumed.net/libros-gratis/2010/866

„Aspectos del comercio exterior“

Balanza de pagos, pág. 28-35

Apéndice 4**Balanza comercial de Estados Unidos en comercio de bienes****con los 5 principales socios en 2017**

(en miles de millones de dólares)

	<u>UE-28</u>	<u>Canadá</u>	<u>México</u>	<u>China</u>	<u>Japón</u>
Volumen total	722,22	588,39	563,78	636,67	206,59
Exportación	284,81	282,86	243,83	130,38	68,32
Importación	437,41	305,52	319,95	506,29	138,27
Saldo	- 152,60	- 22,66	- 76,12	- 375,91	- 69,95

Fuente: Statista gmbh 2019

La balanza comercial es el valor de las exportaciones de bienes menos el valor de las importaciones de bienes. Un valor positivo significa un superávit comercial, mientras que un valor negativo es un déficit de la balanza comercial.

En 2017, igual que en años anteriores, la balanza comercial de bienes de los Estados Unidos con sus principales socios se caracterizó por dar una imagen totalmente negativa. El valor del comercio de bienes de los EE.UU. con la UE-28 ascendió a unos 722, 22 mil millones de \$, de los cuales se contabilizaron unos 284,8 mil millones en exportaciones y unos 437,4 mil millones de \$ en importaciones de bienes. En consecuencia, el déficit comercial estadounidense con la UE se elevó a unos 152,6 mil millones de \$. El déficit de la balanza comercial con China fue el más alto, alcanzando unos 376 mil millones y con el Canadá, el más bajo déficit con unos 22,7 mil millones de \$.

Apéndice 5**Balanza comercial de Estados Unidos**de 2000 a 2018

(en miles de millones US-\$)

2000	- 373
2002	- 419
2004	- 610
2006	- 762
2008	- 709
2010	- 495
2012	- 537
2014	- 490
2016	- 502
2018	- 621

Los bienes y servicios han sido ajustados y redondeados.

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, 2019

Apéndice 6**Los 10 mayores exportadores de acero a Estados Unidos en 2017**

(en %)

Los Estados Unidos importaron 29 mil millones de \$ en acero en 2017, o sea un aumento del 30% en comparación con 2016. El principal proveedor fue Canadá con unos 5,3 mil millones de \$, lo que corresponde a una cuota de ca. 18%. México fue el tercer proveedor más importante. Ambos países son dos de los proveedores de acero más grandes del tratado USMCA (ex-NAFTA). Sólo un país de la UE, Alemania, queda en el quinto puesto, mientras que China, a menudo en el centro de las críticas trumpistas, no desempeña ningún papel importante en el suministro de acero.

1. Canadá	17,9
2. Corea/Sur	9,5
3. México	8,6
4. Brasil	8,4
5. Alemania	6,3
6. Japón	5,8
7. Rusia	4,9
8. Taiwan	4,1
9. Turquía	3,9
10. China	3,2

Nota: Importaciones de acero por país de origen, en % de las importaciones totales, basadas en el valor de importación en \$. Datos de 2017.

Fuente: U.S. Department of Commerce, Commerzbank Research

Apéndice 7**Los 10 mayores exportadores de aluminio a Estados Unidos en 2017**

(en %)

Se estima que las importaciones de aluminio hayan alcanzado unos 17 mil millones de \$ en 2017. Más del 40 % de las entregas corresponden al Canadá, mientras que para China y Rusia , de lejos, ocupan el segundo y tercer lugar, y a los países de la UE difícilmente se les <ve la cabeza>.

1. Canadá	41,8
2. China	10,9
3. Rusia	9,5
4. Emiratos Arabes Unidos	8,6
5. Bahrein	3,8
6. Argentina	2,8
7. Sudáfrica	2,5
8. India	2,2
9. Qatar	2,1
10 Alemania	1,9

Nota: Importaciones de aluminio por países de origen, en % de las importaciones totales, basadas en el valor de importación en \$. Datos de enero a octubre de 2017.

Fuente: U.S. Department of Commerce, Commerzbank Research

Apéndice 8**Principales socios comerciales de Canadá 2017**

Intercambio comercial (en miles de millones US-\$)

Estados Unidos	541,3
China	73,0
Reino Unido/Irlanda	33,4
México	22,6
Japón	20,5
<hr/>	
Subtotal	690,8
Resto	162,7
Total	853,5

Fuente: Statistics Canada 2018

Apéndice 9**Canadá – Exportaciones (Países de destino)**Principales clientes (en miles de millones US-\$)

	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>Var.%</u>
Total Mundo	477,0	409,8	390,3	420,7	8
Estados Unidos	366,4	314,5	297,7	319,5	7
China	17,5	15,8	15,8	18,2	15
Reino Unido	13,5	12,5	13,0	13,6	5
Japón	9,7	7,6	8,1	9,1	13
México	5,1	5,2	5,8	6,0	5

Canadá – Importaciones (Países proveedores)Principales clientes (en miles de millones US-\$)

Total Mundo	463,8	419,4	402,4	432,1	7
Estados Unidos	252,2	223,2	300,0	221,8	6
China	53,1	51,3	48,6	54,6	12
México	26,1	24,4	25,1	27,3	9
Alemania	14,5	13,6	13,0	13,8	6
Japón	12,1	11,6	12,0	13,5	13

Fuentes: Science and Economic Development Canada,

Innovation, Actualizado 2018

Apéndice 10**Balanzas comerciales de Estados Unidos y Canadá 2008 - 2017**

(en miles de millones US-\$)

	<u>Estados Unidos</u>	<u>Canadá</u>
2008	- 882,0	37,5
2009	- 549,3	- 13,8
2010	- 690,7	- 15,2
2011	- 783,5	- 12,3
2012	- 790,8	- 20,7
2013	- 749,8	- 17,5
2014	- 792,0	- 3,7
2015	- 812,7	- 26,4
2016	- 799,1	- 22,7
2017	- 862,8	- 20,9

Fuentes: Datosmacro-expansión, 2018 - Statista gmbh 2019

La sinopsis abarca el saldo de la balanza comercial de EE.UU. y Canadá en un período de 10 años, lo que permite estimar la evolución del comercio exterior de ambos países en ese tiempo. La balanza comercial representa el valor de exportación menos el valor de importación de los bienes. Un valor positivo significa un superávit de la balanza comercial, mientras que un valor negativo es un déficit de la balanza. Durante todo el período señalado, menos un año para el Canadá, antes de la crisis financiera de 2008-2009, las balanzas comerciales de ambas economías son negativas, con desarrollo semejante en los próximos años.

Una referencia de la balanza comercial con respecto al PIB nos demuestra que ambos países han empeorado su situación en el ranking de las economías mundiales en 2017:

Canadá ha retrocedido del puesto 62 en 2016 al 64 en 2017 y los EE.UU. del 74 en 2016 al 78 en 2017, lo que permite evaluar que disponen todavía de un saldo de balanza comercial medio a malo si se comparan con los de otras economías.

Apéndice 11**Intercambio comercial México – EE.UU 2008 – 2017**

(en miles de millones US-\$)

	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>
2008	151,2	215,9
2009	128,9	176,7
2010	163,7	230,0
2011	198,3	262,8
2012	215,9	277,6
2013	225,9	280,5
2014	241,0	295,7
2015	236,2	296,4
2016	229,7	294,1
2017	243,0	314,0

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2018

Apéndice 12**Balanza comercial de México 2008 – 2017**

(en miles de millones de US-\$)

2008	- 27,04
2009	- 11,8
2010	- 11,9
2011	- 11,5
2012	- 9,71
2013	- 10,95
2014	- 14,67
2015	- 24,66
2016	- 23,58
2017	- 22,66

Fuente: Statista gmbh 2019

El resumen presenta los saldos anuales negativos de la balanza comercial de México en un período decenal. Al igual de la evolución comercial de los EE.UU. y Canadá, México arroja un déficit durante todo el período.

Apéndice 13**Comercio estadounidense de bienes con la UE**(en millones de \$ nominales)

	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>	<u>Balance</u>
<u>2011</u>	269.069	368.464	- 99.395
<u>2012</u>	265.373	381.755	-116.383
<u>2013</u>	262.095	387.510	-125.415
<u>2014</u>	276.274	420.609	-144.334
<u>2015</u>	271.911	427.810	-155.899
<u>2016</u>	269.549	416.393	-146.845
<u>2017</u>	283.269	434.633	-151.363
<u>2018</u>	237.849	359.355	-121.506

Según la fuente declarada a continuación, el déficit comercial de los Estados

Unidos de 1997 a 2010 con la UE es también negativo.

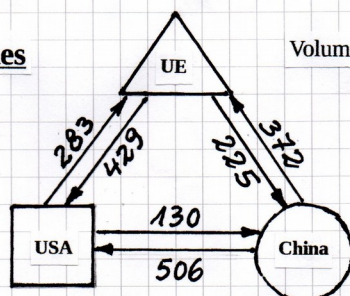
Fuente:US Census Bureau/comercio exterior/ftdwebmaster@census.gov/último retoque:12.7.18

Apéndice 14

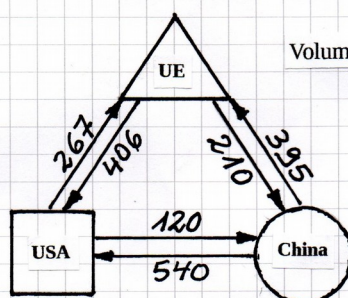
Comercio de bienes

Volumen en miles de millones de \$

2017

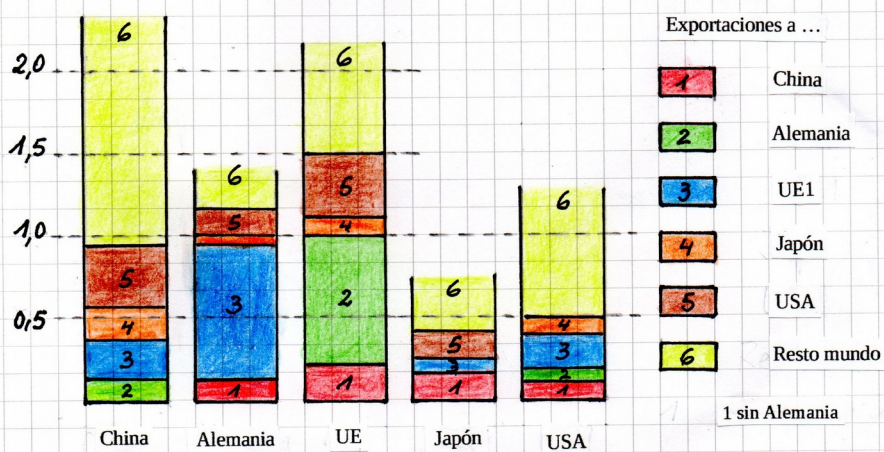


2018



2017

en billones de \$



Fuentes:
 Statista 2019
 Handelsblatt 2019
 Comisión Europea
 2018 – 2019
 bpb-Bonn 2019

Apéndice 15**Proyecciones de la OCDE - perspectivas económicas provisionales (septiembre de 2018)**

Crecimiento real del PIB revisado ligeramente a la baja - % de variación anual:

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
Mundo	3,6	3,7	3,7
G 20	3,8	3,9	3,8
Australia	2,2	2,9	3,0
Canadá	3,0	2,1	2,0
Zona euro	2,5	2,0	1,9
Alemania	2,5	1,9	1,8
Francia	2,3	1,6	1,8
Italia	1,6	1,2	1,1
Estados Unidos	2,2	2,9	2,7
Reino Unido	1,7	1,3	1,2
Japón	1,7	1,2	1,2
Corea/Sur	3,1	2,7	2,8
Argentina	2,9	- 1,9	0,1
Brasil	1,0	1,2	2,5
China	6,9	6,7	6,4
India	6,7	7,6	7,4
Indonesia	5,1	5,2	5,3
México	2,3	2,2	2,5
Rusia	1,5	1,8	1,5
Arabia Saudí	- 0,7	1,7	2,6
Sudáfrica	1,2	0,9	1,8

Fuente : OECD Economic Outlook 103 database, September 2018

Apéndice 16**Proyecciones de la OCDE - perspectivas económicas provisionales (noviembre de 2018)**

Crecimiento real del PIB revisado ligeramente a la baja - % de variación anual:

	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>
Mundo	3,7	3,5	3,5
G 20	3,8	3,7	3,7
Australia	3,1	2,9	2,6
Canada	2,1	2,2	1,9
Zona euro	1,9	1,8	1,6
Alemania	1,6	1,6	1,4
Francia	1,6	1,6	1,5
Italia	1,0	0,9	0,9
Estados Unidos	2,9	2,7	2,1
Reino Unido	1,3	1,4	1,1
Japón	0,9	1,0	0,7
Corea	2,7	2,8	2,9
Argentina	-2,8	-1,9	2,3
Brasil	1,2	2,1	2,4
China	6,6	6,3	6,0
India	7,5	7,3	7,4
Indonesia	5,2	5,2	5,1
México	2,2	2,5	2,8
Rusia	1,6	1,5	1,8
Arabia Saudí	1,7	2,6	2,5
Sudáfrica	0,7	1,7	1,8
Turquía	3,3	-0,4	2,7

Fuente : OECD Economic Outlook, November 2018

Apéndice 17**Diagnosis común 2/18 de 5 institutos económicos alemanes del 27.09.18**Datos claves del pronóstico para Alemania

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>
> Producto interior bruto real (en %)	2,2	1,7	1,9	1,8
> Asalariados (1.000 personas)	44.269	44.860	45.280	45.590
> Parados (1.000 personas)	2.533	2.340	2.200	2.085
> Tasa de desempleo (en %)	5,7	5,2	4,8	4,5
> Precios al consumidor	1,8	1,8	2,0	1,9
> Costes laborales unitarios	1,5	2,3	2,2	1,8
> Balance financiero del Estado				
en miles de millones de euro	34	54	42	41
en % del producto interior bruto nominal	1.0	1,6	1,2	1,1
> Saldo de cuenta corriente				
en miles de millones de euro	257,7	251	245	261
en % del producto interior bruto nominal	7,9	7,4	7,0	7,1

Fuentes: 1. www.gemeinschaftsdiagnose.de

2. Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit ; Deutsche Bundesbank;

2018 bis 2020 : Prognose der Institute.

Apéndice 18**Las principales mercancías alemanas****Exportaciones alemanas por categoría de producto en 2018**en miles de millones de euro

1. Vehículos y partes de vehículos	230
2. Máquinas	193
3. Productos químicos	118
4. Equipo informático, productos eléctricos y ópticos	116
5. Equipo eléctrico	88
6. Productos farmacéuticos y similares	84
7. Otros vehículos	60
8. Metales	57
9. Alimentos y piensos	53
10. Productos de caucho y plástico	47

Fuente: Statistisches Bundesamt, 2019 (Oficina Federal de Estadísticas, 2019)

Apéndice 19**Sumario de las disputas comerciales en 2018 y 2019****2 0 1 8**

En	Fe	Ma	Ab	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	No	Dic
I	IIII I	I I I I I		I							
1		2 3 4 5	6		7	8	9 10	11 12			13

2 0 1 9

En	Fe	Ma	Ab	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	No	Dic
		I II									
		14	15 16								

1 Aranceles aduaneros de los EE.UU. sobre lavadoras y paneles solares de China.

2 sobre el acero (25%) y el aluminio (10%) por los EE.UU.

3 sobre whisky, jeans, mantequilla de maní, Harley-Davidson, etc. por la Unión Europea.

4 sobre varios productos importados de China por los EE.UU.

5 sobre productos agrícolas de Estados Unidos.

6 sobre más productos agrícolas de los Estados Unidos, automóviles, etc.

7 EE.UU. lanzan una investigación sobre la industria automotriz.

8 sobre las importaciones de China a los EE.UU. con alrededor de 6.000 líneas de productos.

9 EE.UU. se quejan ante la OMC debido a las tarifas de represalia chinas, europeas, etc.

10 Trump y Juncker sellan tregua con respecto a la industria del automóvil.

11 Aranceles chinos de unos 16 mil millones de \$ sobre importaciones de EE.UU.

12 China demanda a los EE.UU. ante la OMC por tarifas en paneles solares.

13 Agreement firmado entre EE.UU., México y Canadá para reemplazar al NAFTA.

14 EE.UU. y China llevan a cabo intensas negociaciones.

15 EE.UU. aumentan al 25% los aranceles impuestos en la lista de productos ya aprobados en septiembre de 2018 y valorada a 200 mil millones de \$.

16 China responde a EE.UU. con una subida de aranceles sobre bienes valorados a 60 mil millones de \$. El incremento se aplicará a partir del 01.06.19 y afectará a productos ya grabados

en septiembre - 2018. Los aranceles aumentarán de un 10, 20 y 25 %, según el tipo de producto.

Fuente: Elaboración propia

Apéndice 20

Valor total del comercio de bienes de Estados Unidos (importación y exportación) con China de 2008 a 2018

en miles de millones de US-\$

	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>
Total	407,5	365,9	456,9	503,2	536,2	562,2	590,7	598,1	578,6	636,0	659,8
Exp.	69,7	69,5	91,9	104,1	110,5	121,7	124,0	116,2	115,8	130,4	120,3
Imp.	337,8	296,4	365,0	399,4	425,6	440,5	466,7	481,9	462,8	505,6	539,5
Déficit	-268,1	-226,9	-273,1	-295,3	-315,1	-318,8	-342,7	-365,7	-347,0	-375,2	-419,2

Fuente : Statista 2019

La evolución del comercio de bienes de Estados Unidos con China en los 11 años indicados ha ido creciendo hasta los ca. 660 mil millones de \$ en 2018, de los cuales ca. 120 mil millones se abonan a las exportaciones estadounidenses dirigidas a China y ca. 540 a las importaciones de dicho país. Por lo tanto, el déficit comercial de Estados Unidos alcanza en 2018 unos 419 mil millones de \$, el más alto en la historia comercial estadounidense con China.

Los 10 principales productos importados en 2017

0 50 100 150 200

[illegible]

Fuentes: Census 2018 , hmb

En 2017, las importaciones de bienes de China a los EE.UU. alcanzaron un volumen total de 505 mil millones de \$. En 2018 llegaron a unos 540 mil millones.

Apéndice 22**„ Los aranceles dañan el corazón „**

(Tariffs Hurt the Heartland)

13 de junio de 2019

Presidente Donald J. Trump

La Casa Blanca

1600 Pennsylvania Avenue

Washington, DC 20500

Estimado señor Presidente:

En nombre de las empresas abajo firmantes y los millones de trabajadores que empleamos, escribimos sobre la disputa comercial en curso entre los EE.UU. y China. Estamos de acuerdo en que nuestros socios comerciales deben cumplir con las reglas comerciales globales, y apoyamos los esfuerzos de la Administración para abordar las prácticas comerciales desleales, incluidas las violaciones de propiedad intelectual, la transferencia de tecnología forzada y más. Alentamos a la Administración a negociar un acuerdo sólido con China que aborde los problemas estructurales de larga data, mejore la competitividad global de los Estados Unidos y elimine los aranceles. Creemos que este objetivo se puede lograr sin gravar a los estadounidenses.

Seguimos preocupados por la escalada de los aranceles de tit-for-tat. Sabemos de primera mano que los aranceles adicionales tendrán un impacto significativo, negativo y a largo plazo en las empresas, los agricultores, las familias y la economía estadounidense. Los aranceles aplicados en general no son una herramienta efectiva para cambiar las prácticas comerciales desleales de China. Los aranceles son impuestos pagados directamente por las compañías estadounidenses, incluidos los que se enumeran a continuación, no China. Según Trade Partnership Worldwide LLC, los aranceles del 25% sobre los 300 mil millones de \$ adicionales en importaciones (combinado con el impacto de los aranceles ya implementados) darían como

resultado la pérdida de más de 2 millones de empleos en los EE.UU. para la familia estadounidense de cuatro miembros promedio y reducir el valor del PIB de EE.UU. en un 1,0 %. Además, hemos visto en repetidas ocasiones que los aumentos de aranceles y la incertidumbre en torno a estas negociaciones comerciales han generado turbulencia en los mercados, amenazando nuestro histórico crecimiento económico.

Señor Presidente, apoyamos sus esfuerzos para hacer que nuestros socios comerciales rindan cuentas, nivelar el campo de juego para las empresas estadounidenses y forjar acuerdos comerciales exigibles. Le pedimos a su Administración que vuelva a la mesa de negociaciones mientras trabaja con nuestros aliados para desarrollar soluciones globales y aplicables. Una guerra comercial intensificada no es lo mejor para el país, y ambas partes perderán. Contamos con Vd. para forzar una resolución positiva que elimine los aranceles actuales, fomente la competitividad estadounidense, haga crecer nuestra economía y proteja a nuestros trabajadores y clientes.

Sinceramente,

CC: Embajador Robert Lighthizer, Representante Comercio de Estados Unidos

Secretario Steven Mnuchin, Departamento del Tesoro

Secretario Wilbur Ross, Departamento de Comercio

Secretario Sonny Perdue, Departamento de Agricultura

Director Larry Kudlow, Consejo Economía Nacional

Apéndice 23**Carestía de la vida en los Estados Unidos****Aumento de precio de algunos productos****afectados por los aranceles punitivos en 2019**

En mayo de 2019, un colchón normal de espuma fría costaba unos 200 \$, de los cuales la mayoría provenía de China. A comienzos de junio, el precio se disparó hasta los 3.400 \$ la pieza. Quien quiera comprar un colchón nuevo se halla, pues, ante la sorpresa de otro aumento de precios, en este caso concreto, de un sueño bendito a una pesadilla fastidiosa. El motivo del malestar: el Ministerio de Comercio impuso aranceles punitivos de hasta 1.731,75% a los colchones chinos. También otros productos como la cerveza han sufrido subidas de precio.

Semejante a los colchones, las autoridades penalizaron los barriles de cerveza de acero con un arancel de 79,71%. La argumentación ministerial ha sido que ambos productos, entre otros, han sido suministrados por proveedores chinos a precios de dumping. Con respecto a los aranceles punitivos ya impuestos a casi la mitad de las importaciones chinas, Trump amenaza ahora con extender los aranceles a todas las importaciones chinas, lo que representaría un valor superior a medio billón de \$.

Según la iniciativa empresarial „Tariffs Hurt the Heartland“ (Los aranceles dañan el corazón), se calcula que una subida adicional de los aranceles, sumada a las ya aplicadas, costaría una media de unos 2.000 \$ a cada familia. Durante su primera campaña electoral, Trump amenazó también con aplicar un impuesto arancelario hasta un 25% a los coches europeos para proteger sus fabricantes nacionales, que en ningún caso le habían reclamado esa medida o ayuda. Al contrario, la asociación representativa de la industria automovilística elaboró y le presentó un amplio estudio advirtiéndole que el impuesto aduanero elevaría enormemente el precio de los coches y afectaría a las ventas y duramente al empleo. Se calculó que el precio final encarecería el vehículo de unos 6.800 \$.

Apéndice 24

En junio de 2019, la multinacional Apple envió una carta a Robert Lighthizer exponiendo las consecuencias económicas causadas por las continuas escaladas arancelarias chinas con el deseo que EE.UU. abandone, por fin, esa disputa comercial debido a los efectos desastrosos que provocan a la economía del país.

Además de verse obligada a disminuir sus inversiones, Apple añade que los aranceles afectan a todos sus productos principales, como el iPhone, iPac y Mac, Apple TV y otros más, incluso accesorios como teclados, pantallas, etc. En 2018 inició un plan de inversión elevado a 350 mil millones de \$, siendo una de las empresas que contribuye al fortalecimiento de la economía con más de dos millones de trabajadores en 50 Estados. Su realización se revela muy difícil. Junto a Apple, otras compañías se han dirigido igualmente a la Administración trumpista, entre ellas, Microsoft, Waldemart, Dell, Intel, Dollar Tree, HP, etc. para expresar su descontento y ejercer presión.

16. Bibliografía

Además de las referencias mencionadas en los distintos capítulos y apéndices, para la elaboración del presente trabajo han sido consultadas las siguientes obras, publicaciones e informaciones:

A – Libros:

- 1- Aarom, James, 2016, „Assholes: Zum Beispiel Donald Trump“, Goldmann Verlag, München.
- 2- Ansgar, Graw, 2017, „Trump verrückt die Welt. Wie der US-Präsident sein Land und die Geopolitik verändert“, Verlag Herbig, München.
- 3- Bandy X, Lee, 2018, „Wie gefährlich ist Donald Trump?“, 27 Stellungnahmen aus Psychiatrie und Psychologie (Psyche und Gesellschaft), Psychosozial-Verlag, New York.
- 4- Coulter, Ann, 2016, „In Trump We Trust: E Pluribus Awesomel“, Sentinel, New York.
- 5- Baute, Milco, 2018, „¿Por qué Donald Trump?“, Ediciones Lulu.com, Morrisville (Carolina del Norte).
- 6- Casey, Neil, 2018, „American Tatum: The Donald Trump. Presidential Archives“, Verlag William Morrow, New York.
- 7- Comey, James B., 2017, „Größer als das Amt“, Verlag Droemer HC, München.
- 8- D’Antonio, Michael, 2016, „The Truth About Trump“, Thomas Dunne Books, New York.
- 9- Ferraresi, Mattia, 2016, „La febbre di Trump. Un fenomeno americano“, Ediciones Marsilio, Padua.
- 10- Jäger, Thomas, 2019, „Das Ende des amerikanischen Zeitalters - Deutschland und die neue Weltordnung“, Orell Füssli Verlag, Zürich.
- 11- Johnston, David Cay, 2018, „Trump im Amt“, Ecowin, Salzburg / München
(Original en Inglés: „It’s Even Worse Than You Think: What the Trump Administration-Is Doing to America“, 2018, Simon & Schuster, New York/London)
- 12- Niederberger, Walter, 2016, „TRUMLAND – Donald Trump und die USA: Porträt einer gespaltenen Nation“, Orell Füssli Verlag, Zürich.
- 13- Piehler, Moritz, 2016, „Weil ich einfach sehr gut aussehe.“, Rowohlt Buchverlag, Reinbek.

- 14- Singer, Mark, 2016, „El show de Trump – El perfil de un vendedor de humo“, Edición DEBATE.
- 15- Trump, Donald, 2017, „Great Again! - Wie ich Amerika retten werde“, Plassen Buchverlag, Kulmbach.
- 16- Trump, Donald, 2008, „Nicht kleckern, klotzen! Der Wegweiser zum Erfolg aus der Feder eines Milliardärs“, Börsenmedien AG, Kulmbach.
- 17- Les pires citations de Donald Trump, président des Etats-Unis, 2017, Editions First.
- 18- Quesada, Reyero, 2016, „Trump, el león del circo“, El Paseo Editorial, Sevilla.
- 19- Wolff, Michael, 2018, „Fuego y furia“ : En las entrañas de la Casa Blanca de Trump“, Ediciones Península, Barcelona.
- 20- Woodward, Bob, 2018, „Furcht – Trump im Weißen Haus“, Rowohlt Buchverlag, Reinbek.

B – Revistas – Periódicos:

- 1- Bulard, Martine, 2018, „Chine – États-Unis, où s’arrêtera l’escalade?“, *Le Monde Diplomatique*, 11.10.2018, Paris.
- 2- Mahlke, Stefan, 2019, „Atlas der Globalisierung - Welt in Bewegung“, *Le Monde Diplomatique*, TAZ Verlags-und Vertriebs-GmbH, Berlin.
- 3- Albrecht, A., 2018, « Zollstreit zwischen den USA und China: Neue Spielregeln für den Welthandel », in Zeitschrift «*US-Exportbetimmungen*», Ausgabe September 2018, Bundesanzeiger Verlag, Köln.
- 4- Chassot, Sylvianne / Schürpf, Thomas, 2019, „Die Fakten zum Handelskrieg“ vom 09.04.19, *Neue Zürchner Zeitung*, Zürich.
- 5- Schubert, Richard, 2019, „Narzissmus und Konformität. Selbstliebe als Illusion und Befreiung“, Matthes & Seitz, Berlin.
- 6- „US-Außenpolitik unter Trump“, 2019, *WeltTrends - Das außenpolitische Journal*, Nr.152, Juni 2019, Potsdamer Wissenschaftsverlag, Potsdam.
- 7- Wemheuer, Felix, 2019, „Chinas große Umwälzung - Soziale Konflikte und Aufstieg im

Weltsystem“, Papy Rossa Verlag, Köln.

8- Büchse, Nicolas / König, Jens, 2019, „Ist Trump zu schlagen?“- Seine Gegner. Ihre Chancen“, *Stern*, Nr. 26, 19.06.19, Verlagshaus Gruner + Jahr, Hamburg.

C – Internet:

1- Hodwalker, Renzo, 2018, „Guerras comerciales a lo largo de la historia“, 15.07.18,

<https://maslibertad.com.co/guerras-comerciales-a-lo-largo-de-la-historia>

2- Herrmann, Ulrike, 2016, „Geschichte und theoretische Grundlagen des internationalen

Freihandels“, 08.09.16, [http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/233690/geschichte-und-](http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/233690/geschichte-und-theoretische-grundlagen-des-internationalen-freihandels)

[theoretische-grundlagen-des-internationalen-freihandels](http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/233690/geschichte-und-theoretische-grundlagen-des-internationalen-freihandels)

3- Fichas temáticas sobre la Unión Europea, Parlamento Europeo, 2019, Relaciones exteriores de la UE: 5.2.1.,

www.europarl.europa.eu/factsheets/de

4- DG Trade Statistical Guide July 2019, European Commission,

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf

5- Konjunkturprognose ifw 2019 Kiel,

www.ifw-kiel.de/de/themen/konjunktur/

6- Priewe, Jan, 2018, „Was ist am US-Außenhandelsdefizit eigentlich so schlimm?“, 10.12.18,

<http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/280881/was-ist-am-us-außenhandelsdefizit-eigentlich-so-schlimm?>

7- Sparding, Peter, 2018, „Donald Trump und die Neujustierung der US-Handelspolitik“, 14.12.18,

<http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/282578/trump-und-die-neujustierung-der-us-handelspolitik>

8- Krugman, Paul, 23.03.18, 22h44, „Entrée chaotique dans une guerre commerciale“,

https://www.rtbf.be/info/article/detail_entree-chaotique-dans-une-guerre-commerciale-paul-krugman?id=9875480

9- Krugman, Paul, 06.07.18, 16:10 CEST, „ Trump siembra vientos, las empresas recogen tempestades „

https://elpais.com/economia/2018/07/06/actualidad/1530885869_197353.html

10- Krugman, Paul, 13.07.18, 16:04 CEST, „Para Trump, el fracaso es la única opción“,

https://elpais.com/economia/2018/07/13/actualidad/1531490639_797387.html

11- Ropero, Javier García, 12.07.18, 11:36 CEST „ Trump suma 200.000 millones más a la guerra arancelaria con China „

[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/11/mercados/1531286823_142723.html?](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/11/mercados/1531286823_142723.html?rel=str_articulo+contenedor)

[rel=tr_articulo+contenedor](#)

12- SPIEGEL ONLINE, 02.03.18, 15:06 Uhr, “Die USA gegen den Rest der Welt“,

<http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/donald-trump-und-die-strafzoelle-was-sind-die-gruende-und-folgen-a-1196213.html>

13- La Nación, Costa Rica, 14.04.18, „Nadie gana con las guerras comerciales“,

<https://www.nacion.com/opinion/editorial-nadie-gana-con-las-guerras-comerciales/SBZWTL3LCRES5DF76NZNDYJDPA/story/>

14- Telepolis von *heise online*, 01.06.18, „ Kapitalismus vor neuer Krisenphase?“,

<https://www.heise.de/tp/features/Kapitalismus-vor-neuer-Krisenphase-4063148.html>

15- La Vanguardia, 06.07.18, „ EE.UU. y China desatan una guerra comercial global“,

<http://www.lavanguardia.com/economia/20180706/451113877/eeuu-china-guerra-comercial-aranceles.html>

16- La Vanguardia, 06.07.18, „ Rusia responde a la guerra comercial de Trump e impone aranceles a Estados Unidos“,

<http://www.lavanguardia.com/economia/20180706/45718137749/rusia-estados-unidos-trump-aranceles.html>

17- DW-Deutsche Welle, 23.07.18, „ Trump y Juncker en Washington: ¿convencerá la UE a EE.UU ?“,

<https://www.dw.com/es/trump-y-juncker-en-washington-convencer%C3%A1-la-ue-a-ee-uu/a-44796445>

- 18- DW-Deutsche Welle, 26.07.18, „Opinión: La UE, unida contra Donald Trump“,
<https://www.com/es/opini%C3%B3n-la-ue-unida-contradonald-trump/a-44836802>
- 19- El Comercio, Perú, 17.09.18, 02:45 pm, „ Trump aplicará arancel de 10% a US\$ 200.000 mlls. en productos chinos“,
<https://elcomercio.pe/economia/mundo/trump-aplicara-arancel-10-us-200-000-mlls-productos-chinos-noticia-558656>
- 20- El Comercio, Perú, 18.09.18, 07:11 am, „China adopta contramedidas por la subida de aranceles de Estados Unidos“,
<https://elcomercio.pe/economia/mundo/china-adopta-contramedidas-subida-aranceles-estados-unidos-noticia-nndc-558843>
- 21- El Comercio, Perú, 18.09.18, 07:55 am, „Trump vs. China: ¿Qué consecuencias tendrán los nuevos aranceles?“,
<https://elcomercio.pe/economia/mundo/donald-trump-vs-china-consecuencias-tendran-nuevos-aranceles-noticia-558855>
- 22- ZEIT ONLINE, 21.01.19, “Handelskrieg mit den USA: Chinas Wachstum fällt auf historisches Tief “,
<https://www.zeit.de/2019-01/21/chinas-wachstum-faellt-auf-historisches-tief-190121-99-649461>
- 23- Die Welt, 05.05.19, 18:42 Uhr, „Trump kündigt höhere Zölle für Einfuhren aus China an“,
<https://www.welt.de/wirtschaft/article192996667/Handelskrieg-Trump-kuendigt-hoehere-Zoelle-fuer-Einfuhren-aus-China-an.html>
- 24- SPIEGEL ONLINE, 05.05.19, 18:44 Uhr, „Trump will Zölle ab Freitag mehr als verdoppeln“,
<https://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/usa-und-china-donald-trump-kuendigt-hoehere-zoelle-ab-freitag-an-a-1265867.html>