

Capítulo primero

Guerra económica: la estrategia comercial de Estados Unidos en el contexto internacional

Eduardo Olier

Resumen

El siglo XXI es el marco de guerras económicas que se llevan a cabo en varios frentes. La globalización de los mercados, y el aumento de la competitividad en muchos sectores económicos, fuerza a las empresas globales, y a muchos Gobiernos, a intensificar mecanismos de influencia mediante políticas específicas que convierten a la economía global en un nuevo sujeto de conflicto. De ahí nacen nuevos instrumentos de protección de los mercados propios y nuevos métodos de fuerza para abrir mercados exteriores que se consideran estratégicos. Se trata de nuevos y complejos entornos, donde Internet es igualmente un nuevo espacio para el desarrollo de la guerra, en forma de ciber guerra. En este complejo contexto, Estados Unidos ha puesto en marcha una nueva estrategia de supremacía económica que rompe, de alguna manera, con las tradicionales alianzas del pasado. Un hecho, que puede ser entendido como la búsqueda de un nuevo orden mundial, de enorme transcendencia, que obligará a establecer nuevos equilibrios y alianzas geopolíticas en el contexto global.

Palabras clave

Guerra económica, geoeconomía, globalización, geopolítica, inteligencia económica, poder, organismos internacionales, Estados Unidos, Donald Trump.

Abstract

The 21st century is the framework of economic wars that take place on several fronts. The globalization of markets and the increased competitiveness in many economic sectors, forces global corporations, and many governments, to intensify the mechanisms of influence through specific policies that make the global economy a new subject of conflict. This is the origin of new instruments of protection of domestic markets and new methods of force that are put in place to open foreign markets that are considered strategic. It is about new and complex environments, where the Internet is also a new space for the development of warfare in the form of cyberwar. In this complex context, the United States are launching a new strategy of economic supremacy that breaks, in some way, with the traditional alliances of the past. A fact, which can be understood as the search for a new world order, of enormous importance, that will force new balances and geopolitical alliances in the global context.

Keywords

Economic Warfare, Geo-Economics, Globalization, Geopolitics, Economic Intelligence, Power, International Institutions, United States, Donald Trump.

Introducción: la guerra económica

Decía Clausewitz¹ que «*la guerra es un acto de violencia que trata de obligar a nuestro oponente a cumplir nuestros deseos*». La violencia, según el general prusiano, incluye las invenciones del arte y de la ciencia, y constituye el medio para obligar al enemigo a aceptar nuestros propósitos. La violencia —la fuerza militar en este caso— es el objeto último por el cual un enemigo puede ser desarmado. De manera que el desarme se convierte, en teoría, en el objeto primero de las hostilidades; donde entran otros mecanismos, como son: las leyes internacionales y el ejercicio de poder que las acompaña.

Claus von Clausewitz (1780-1831) escribió su obra entre los años 1816 y 1830, después de terminadas las guerras napoleónicas. Muy lejos de las realidades actuales. Y lejos también de las dos guerras mundiales que asolaron Europa en el siglo xx. Guerras que tuvieron, de alguna manera, su origen en aquellas. Pues la Primera Guerra Mundial —la Gran Guerra— tuvo que ver, entre otras cosas, con la pérdida de la región oriental de Alsacia y Lorena por parte de Francia, donde Alemania desarrolló un enorme poder a través de la industria del hierro. Y la Segunda, nació de los desequilibrios de la Gran Guerra y, en concreto, de las sanciones que tuvo que aceptar Alemania con el Tratado de Versalles.

El general Montgomery (1887-1976), por su lado, define la guerra como «*un conflicto prolongado entre grupos políticos rivales mediante el uso de las armas*²». Para Montgomery la guerra no es únicamente un conflicto entre militares. De acuerdo con su visión, la guerra es un asunto civil y, más concretamente, un asunto que resulta ser responsabilidad de la clase política. De ahí que las energías de la guerra sean inseparables de las actividades industriales y civiles en su expresión más amplia.

Montgomery alude también a la religión como una de las causas más primitivas de la guerra. Para continuar diciendo que la riqueza aportada por las colonias a los diferentes imperios fue conseguida mediante el uso de las armas. Según este general, las rivalidades comerciales fueron las que empujaron a las diferentes naciones a entrar en guerra.

Según Montgomery, la guerra ha sido una constante en la historia humana desde sus tiempos más antiguos, pues tiene que ver con la defensa o la búsqueda de lo más esencial de la vida del hombre: el alimento y un lugar seguro para vivir. De manera que la razón principal de las guerras reside en satisfacer las aspiraciones económicas de las personas en su sentido más amplio; es decir, alcanzar mayor poder, bienestar, riqueza, y tener dominio sobre otros seres humanos en un espacio

¹ C. Von Clausewitz. *On War*. Penguin Books. 1968.

² Montgomery of Alamein. *A History of Warfare*. Collins, 1968.

geográfico mayor. Hay que reseñar, además, que la guerra se desarrolla en un lugar concreto donde compiten los contendientes. Lo tradicional en las guerras tiene que ver con dominio geográfico, ya sea en tierra, mar o aire.

Sun Tzu (supuestamente: 544-496 a. C.) en el *Arte de la guerra*³, distingue seis tipos de escenarios, siempre atendiendo al terreno: terreno accesible; terreno escabroso; terreno neutralizador; pasos estrechos; precipicios; o posiciones muy alejadas del enemigo. El primero sería de fácil acceso para los contendientes, mientras que en el resto se aumentan las dificultades a la hora de entablar la batalla y tener opciones de ganarla. Sin embargo, aunque la terminología pudiera ser aplicable de manera general fuera de la tierra o del mar, la guerra ha ido evolucionando al correr de los años para situarse modernamente en el aire, en el espacio satelital, en los mercados o incluso en Internet, aspecto este último que, en forma de *ciberguerra*, es más frecuente de lo que se piensa⁴.

En lo relativo a la economía, se da una dualidad. La economía puede ser a su vez terreno de conflicto, o arma de ataque o defensa. Este sería el enfoque que, desde China, se entiende según el término de *unrestricted warfare*⁵. Un concepto que apunta a los conflictos financieros en tanto que utilizan *dinero caliente*⁶, capaz de «lanzar ataques destructivos sobre la economía de cualquier nación en el espacio de pocos días; cuyos objetivos se dirigen, tanto a los bancos centrales tradicionales, como a los de los países pobres⁷».

La guerra, volviendo a Clausewitz, y como asegura Montgomery, *encubre un objeto político*. Así lo expresa el general prusiano en el capítulo primero de su obra anteriormente citada. De manera que, para Clausewitz, el motivo original de cualquier guerra tiene un fundamento que se conecta con los intereses políticos, desde donde nacen el esfuerzo que es preciso poner en juego, y los medios militares de que se dispondrá. Lo que conduce a la relación entre política y poder. Pues se puede entender el hecho político como *las relaciones de poder entre actores sociales y políticos*.

³ Sunzi. *El arte de la guerra*. Capítulo 10. Trotta. 2001.

⁴ Véase, por ejemplo, las potencialidades de la National Security Agency (NSA) mediante el sistema PRISM divulgada por Washington Post en 2013: <http://www.washingtonpost.com/wp-srv/special/politics/prism-collection-documents/>.

⁵ Q. Liang; W. Xiangsui. *Unrestricted Warfare*. PLA Literature and Arts Publishing House, Beijing. 1999. <http://www.c4i.org/unrestricted.pdf>.

⁶ El término «dinero caliente» (*hot money*) se refiere al dinero empleado en balances bancarios o en activos líquidos que se traslada rápidamente de un país a otro para la búsqueda de rentabilidades a corto plazo. También conocido en medios financieros como operaciones «a corto».

⁷ Ver también: E. Olier. *Geopolítica de la economía global. En Economía y geopolítica en un mundo globalizado*. Cuadernos de Estrategia 174. Instituto de Estudios Estratégicos. Ministerio de Defensa. 2015.

Guerra y poder

Como se ha indicado anteriormente, el origen de la guerra puede tener varias causas: ser el resultado del instinto humano por la supervivencia, provenir de las diferencias que nacen entre los diferentes sistemas económicos o políticos, o encontrarse en el deseo de sojuzgar a un potencial o real adversario. Pero también puede nacer de un simple *ansia de poder*, que se da en diferentes formas: a nivel político, entre Estados, o involucrando a personas u organizaciones de cualquier tipo. Siendo este —el ansia de poder— el origen de muchos de los conflictos que han venido sucediéndose desde la aparición del Estado-nación a partir del Tratado de Westfalia al término de la Guerra de los Treinta Años en 1648 o, más modernamente, en las decenas de conflictos que han existido, y existen, desde entonces, tanto entre Estados como dentro de ellos mismos.

Y es que los factores que nacen de las luchas de poder entre las naciones, o entre grupos políticos enfrentados, influyen de manera determinante en la probabilidad de que suceda un conflicto o en la intensidad de los mismos. Con la consideración de que el ejercicio del poder puede ser ofensivo o defensivo. Y puede llevarse a cabo siendo el primero en atacar, o tomar represalias después de la primera escaramuza. Además, el poder puede aumentarse o perderse; o puede convertir las ganancias obtenidas de su ejercicio en ganancias adicionales⁸. Con el hecho de que *la probabilidad de que estalle una guerra* —en la forma que sea— *viene determinada por las recompensas que pueden obtenerse al iniciar un conflicto*⁹.

La guerra viene así conectada con el ejercicio del poder. Quien carece de él, o estima que es inferior al de su oponente, nunca iniciará una acción bélica. Entendiendo este término —bélico: guerra— en el sentido más amplio posible, tal como lo considera la propia Real Academia Española, que incluye hasta 25 acepciones diferentes de guerra, incluidas las que nos acercan a la economía, como son, por ejemplo: la guerra de cifras, la guerra sucia, la guerra de precios, o la guerra de nervios. Esta última muy frecuente en el mundo económico y de consecuencias dramáticas como se ha demostrado en diversas crisis económicas, desde la que tuvo que ver con la especulación de tulipanes en la Holanda del siglo xvii, o más cercanamente en el siglo xx durante el *crac* de 1929.

Definir el poder, sin embargo, es algo complejo. Tanto, que son muchos los que han entrado en su estudio con enfoques diversos. Una simple aproximación sería la que ofrece Jeffrey Pfeffer¹⁰, que asegura: *puede ser difícil definir el poder, pero no es difícil reconocerlo*. Para el filósofo José Antonio

⁸ S. van Evera. *Causes of War. Power and the Roots of Conflict*. Cornell University Press. 1999.

⁹ T. C. Shelling. *Arms and Influence*. Yale University Press. 1966.

¹⁰ J. Pfeffer. *Power in Organizations*. Financial Times - Prentice Hall. 1981.

Marina¹¹, *el poder tiene que ver con la capacidad de hacer real lo posible; siendo el poder personal el origen del poder social y del poder político*. Max Weber¹² lo define como *la posibilidad de imponer la propia voluntad en el comportamiento de otras personas*. Moisés Naím¹³ lo entiende como *la habilidad de dirigir o prevenir las acciones actuales o futuras de otros grupos o individuos*. Michael Barnett y Raymond Duvall¹⁴ lo asimilan a *la producción, a través de las relaciones sociales, de los efectos que envuelven las capacidades de los actores que determinan sus destinos y circunstancias*. Finalmente, Joseph Nye¹⁵, en lo que respecta a las acciones políticas, define el poder según la *capacidad de hacer «cosas» y, en situaciones sociales, influir en otros para obtener los resultados pretendidos*. Se podría decir, a la vista de lo anterior, que el poder es *la capacidad que se tiene para obligar a otros a aceptar lo que queremos*. Una definición que puede ser aplicada a Estados, grupos, instituciones o personas.

En las modernas relaciones internacionales, esta capacidad viene determinada por la existencia de diversos factores que, combinados entre sí, resultan en un poder potencial, que puede expresarse en variadas fórmulas¹⁶. Un ejemplo sería la expresada por Ray Cline¹⁷:

$$\text{Poder} = (C + E + M) \times (S + W)$$

Donde *C* es la suma de territorio y población; *E* la fortaleza económica; *M* la fuerza militar; *S* la estrategia a seguir; y *W* la voluntad de la nación.

Ya se ve, por tanto, que poder y economía suelen ir unidos. En este caso en forma de fortaleza económica.

Estrategia y voluntad, por su parte, son términos complementarios; ya que de la estrategia se puede inferir el compromiso para iniciar un conflicto. La guerra precisa pues de una estrategia que —siguiendo a Montgomery— se entiende como *el arte de distribuir y poner en práctica los medios militares precisos para lograr los objetivos perseguidos*; que no son sino el logro de la paz y el dominio sobre el enemigo, o su destrucción. Y en su aplicación desarrolla unos *sistemas de inteligencia* y de *servicios secretos* para conocer las intenciones del enemigo; ya que, como aseguró el mariscal prusiano

¹¹ J. A. Marina. *La pasión del poder. Teoría y práctica de la dominación*. Anagrama. 2008.

¹² Citado en: J. K. Galbraith. *The Anatomy of Power*. Houghton Mifflin. 1985.

¹³ M. Naím. *The End of Power*. Basic Books. 2014.

¹⁴ M. Barnett; R. Duvall. *Power in International Politics*. http://home.gwu.edu/~barnett/articles/2005_power_io.pdf.

¹⁵ J. Nye. *The Future of Power*. Public Affairs. 2011.

¹⁶ En este trabajo se dan varias fórmulas para expresar la capacidad de poder: C. L. Chang. *A Measure of National Power*. <http://www.analyticcentrum.cz/upload/soubor/original/measure-power.pdf>.

¹⁷ R. S. Cline, *The Power of Nations in the 1990s: A Strategic Assessment*. University Press of America, 1994.

Helmuth von Moltke¹⁸ (1800-1891): *usualmente, se encontrará uno con que el enemigo tiene tres opciones abiertas ante él, de las cuales siempre elegirá una cuarta*. De manera que un buen general debe comprender lo que tiene en la mente su oponente para anticipar sus posibles reacciones, y así adelantarse para prevenir lo que pueda hacer para desarticular sus propios planes.

El poder, sin embargo, no precisa solo de la fuerza militar. Puede ejercerse de varias maneras. Siguiendo a Joseph Nye¹⁹, existiría un *poder blando* y un *poder duro*. El primero, entendido como *la habilidad de afectar el comportamiento de otros a través de la persuasión*; es decir, *ejerciendo una atracción positiva hacia nuestros intereses*. Mientras que el segundo *implica la acción de una fuerza o compensación para conseguir lo que se persigue*. Una suerte de *poder compensatorio* o poder duro, que se diferenciaría de otras dos formas de poder según lo define Kenneth Galbraith como *poder condigno*, cuando la alternativa a no someterse a los deseos de otro puede ser muy dolorosa; o *poder condicionado* que se ejerce con persuasión a modo de poder blando²⁰.

La guerra económica

En todo este contexto, como ya hemos considerado, es entendible que la economía juega en la guerra un papel esencial. Ya sea porque se utiliza a modo de arma de defensa o ataque, como un instrumento en el ejercicio del poder; o por ser el elemento fundamental en el inicio y consecución del conflicto; o también, por ser el escenario de la propia guerra, como antes apuntamos.

Es interesante analizar el importante papel de la *guerra económica* durante la Primera Guerra Mundial, donde se rompió, quizás de manera definitiva, el llamado *Derecho de Gentes*, el *ius gentium*, que, de alguna manera, venía imperando desde los jurisconsultos romanos. A partir del siglo XIX, de acuerdo con los postulados clásicos, al darse un conflicto entre Estados, las potencias en conflicto entendían que los excesos y, sobre todo, el derecho de la propiedad privada y de las personas debía volver al origen de la máxima romana: *etiam hosti fides servanda*; según la cual no todo está permitido en la guerra. En la guerra, como muestra la experiencia, hay actos ilícitos pero, también lícitos, que *obligan a mantener la fe, incluso en el enemigo*. Un modo de pensar que llevó a las Conferencias de la Haya, entre 1899 y 1907, a incluir en su artículo 46, relativo a las costumbres de la guerra, que: *la propiedad privada no puede ser confiscada*. Y en su artículo 47, que: *el pillaje está formalmente prohibido*²¹.

¹⁸ Montgomery of Alamein. *Op. Cit.*

¹⁹ J. Nye. *Op. cit.*

²⁰ J. K. Galbraith. *Op. cit.*

²¹ A. Mérignhac. *La Guerre Économique Allemande*. Librairie de la Societé du Recueil Sirey. París. 1919.

No entraremos en los detalles de lo sucedido en la Primera Guerra Mundial y cómo los alemanes utilizaron en la guerra tres ejes simultáneamente: las finanzas, la industria y la política; aparte, por supuesto, de los medios militares. Una estrategia sustentada en un nuevo pensamiento dominante, impulsado por ciertos relevantes juristas alemanes de aquella época, según los cuales: *la fuerza crea el Derecho*²². De manera que: *todo es legítimo siempre que se posea la fuerza necesaria para llevarlo a cabo, ya sea con métodos militares, políticos o económicos*. Un pensamiento muy en boga también en nuestros días, según el cual las leyes existentes dejan de tener validez en el momento en que un grupo político o económico logra la fuerza necesaria para imponer su voluntad, sin necesidad de recurrir a los procedimientos democráticos establecidos. Algo muy propio de las dictaduras fascistas de corte nacionalista que, en el siglo xx, ya utilizaron métodos supuestamente democráticos en beneficio de sus clases dirigentes. Antigua estrategia que, durante la Primera Guerra Mundial, la sociedad civil francesa sufrió, por parte de Alemania, en forma de guerra económica; que se dio en el comercio, la industria, la agricultura y, en general en todo el panorama de la propiedad privada; con la consecuencia de que una *guerra entre Estados*, se convirtió entonces, desde el lado alemán, en una *guerra del Estado en contra del individuo*; es decir, *entre la fuerza militar de ocupación y los bienes privados o públicos del adversario*²³. El Derecho, el Derecho de Guerra en este caso, quedaba así supeditado a un supuesto Derecho proveniente de la fuerza.

La *guerra económica* es en su esencia: *el uso de la violencia, de restricciones o de medios desleales o ilegales, dirigidos a proteger o conquistar un mercado, o conseguir una posición dominante para controlar —a veces de forma abusiva— un determinado mercado o una tecnología dominante*²⁴. Lo que se conecta de forma inmediata con las consideraciones del mariscal Montgomery antes referidas: *la razón principal de las guerras reside en satisfacer las aspiraciones económicas de las personas en su sentido más amplio; es decir, alcanzar mayor poder, bienestar, riqueza, y tener dominio sobre otros seres humanos en un espacio geográfico mayor*. Espacio geográfico que engloba un mercado, o unos mercados estratégicos, como también, llevándolo a nuestros días, el dominio económico desde Internet; lo que definiríamos como *ciberguerra económica*.

Por no remontarnos a un pasado muy lejano, podríamos referirnos a Jean-Jacques Servan-Schreiber para hacer referencia a la guerra económica que subsistía durante la Guerra Fría entre Estados Unidos y la Unión Soviética con Europa como escenario. Así se expresaba este autor en 1967²⁵: *no nos hallamos en presencia de un imperialismo político clásico, de una voluntad*

²² Blondel. *Les idées des professeurs de droit en Allemagne*. Bulletin de la Société de Legislation Comparée. 1916. p. 72. Citado en A. Mérignhac (*op. cit.*).

²³ A. Mérignhac. *Op. cit.*

²⁴ A. Laïdi. *Histoire mondiale de la guerre économique*. Perrin. 2016.

²⁵ J-J. Servan-Schreiber. *Le défi américain*. Denoël. 1967.

de conquista, sino más mecánicamente de un desbordamiento de poder debido a la diferencia de «presión» entre la América del Norte y el resto del mundo, comprendida Europa. Para reflexionar de la siguiente forma: Actuar ¿Cómo? Luchar ¿Contra quien? Pues la General Motors no es la Wehrmacht, el caso Bull no es Munich, y el Concorde no es Sedán. Asistimos a la primera gran guerra sin armas ni fortificaciones²⁶.

La guerra económica, por tanto, se puede desarrollar en tiempos de paz o en tiempos de guerra. Se da entre Estados, empresas, Gobiernos, asociaciones, fuerzas políticas, y también entre individuos dentro y fuera del propio territorio. Se da físicamente en los mercados tradicionales o en forma de *ci-berguerra* en Internet. Y se lleva a cabo mediante el uso de materias primas, productos elaborados, productos inmateriales (especialmente financieros), o servicios. Sin ser ajenos a este tipo de conflictos, el uso de las ideas e incluso la religión. Véase en este punto el dominio económico del denominado Estado Islámico²⁷.

Quizás, referirse a guerra económica puede resultar, en principio, inapropiado en sociedades opulentas donde se ha desarrollado un supuesto pacifismo; en tanto que la guerra en su acepción más tradicional implica actos de violencia ejercidos desde el Estado. Y estos son, en base a ese pacifismo, rechazables. Aunque no otro tipo de violencias; pues en estos entornos son aceptados los actos violentos que se consideran políticamente correctos. Sin embargo, si el concepto de guerra, como hemos expuesto anteriormente, se considera en el contexto de sometimiento, o asociado al ejercicio del poder, hablar de guerra económica es procedente. Máxime, cuando la violencia, o el ejercicio del poder en sus diferentes vertientes, no tienen porqué involucrar únicamente a la fuerza militar. La guerra económica en nuestros días, como hemos referido hasta aquí, busca el dominio de un mercado mediante la tecnología, o puede llevarse a cabo por medio de la superioridad comercial. Lo que nos introduce en el campo de la *geoeconomía* que, en síntesis, sería *la política económica ejercida por los Estados o las empresas para mantener su preponderancia en el contexto económico global*²⁸.

Con este largo preámbulo, iniciamos este capítulo dedicado a Estados Unidos y sus estrategias y relaciones comerciales dentro del volumen: *Geoconomías del siglo XXI: las iniciativas comerciales como instrumento geoestratégico*; en el que hacemos énfasis en el concepto de guerra económica que, como se verá, se encuentra dentro de las estrategias comerciales desarrolladas por casi todos los países en el contexto internacional²⁹ y, en el caso que nos ocu-

²⁶ J-J. Servan-Schreiber. *Op. cit.*

²⁷ <https://www.weforum.org/agenda/2015/12/how-isis-runs-its-economy/>.

²⁸ E. Olier. *Geoconomía. Las claves de la economía global*. FT-Prentice Hall. 2011 (2.ª ed. en 2013).

²⁹ E. Olier. *Estado de guerras económicas*. El Economista. 20 de enero de 2017. <http://www.eleconomista.es/firmas/noticias/8096525/01/17/Estado-de-guerras-economicas.html>.

pa, muy singularmente, por Estados Unidos. Estrategias y conflictos que no excluyen el uso de métodos y técnicas especialmente apropiados para este tipo de guerra, como pueden ser los servicios de inteligencia, la influencia en instituciones de presencia global³⁰, o la utilización de un variado arsenal jurídico altamente eficaz.

Estados Unidos en guerra económica

Podríamos haber titulado este apartado como *la guerra económica global*, pues no son únicamente los Estados Unidos los que participan en el conflicto. De hecho, las guerras implican la existencia de dos o más contendientes.

Ya hicimos referencia al papel de Estados Unidos durante la Guerra Fría según lo entendía Servan-Schreiber. Sus multinacionales se lanzaron, al término de la Segunda Guerra Mundial, a la conquista comercial del mundo. Para ello utilizaron instrumentos de poder blando como fueron, por ejemplo, el Plan Marshall en Europa o la transformación política y económica de Japón que, bajo el general MacArthur, se convertía en una monarquía parlamentaria en 1947. En poco tiempo, Estados Unidos pasaba a ser el primer cliente de la industria japonesa, base de lo que luego se conoció como el *milagro japonés* de los años 1960. Una estrategia de poder global que Estados Unidos ha desarrollado con el tiempo apoyado en seis pilares globales, donde el control de Internet ha sido uno de los elementos esenciales, como muestra la Figura 1³¹.

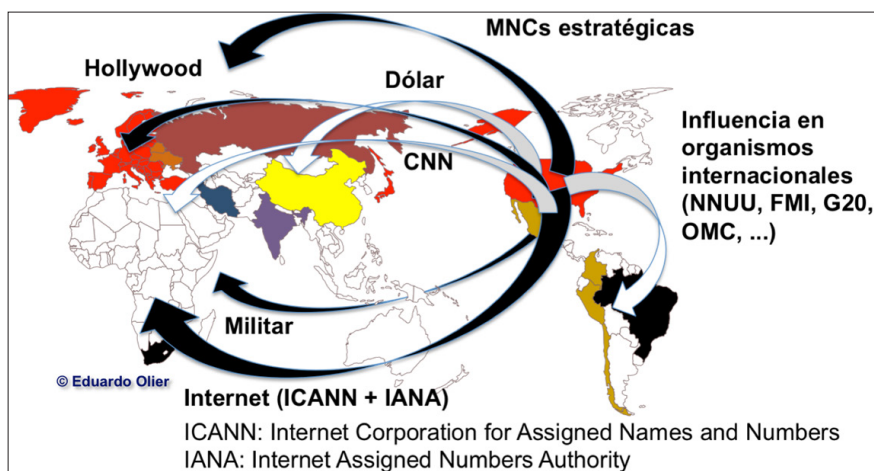


Figura 1.- Ejes de poder de Estados Unidos (MNCs se refiere a empresas multinacionales estadounidenses).

³⁰ E. Olier. *El «rating» de China*. El Economista. 26 de mayo de 2017. <http://www.economista.es/firmas/noticias/8385440/05/17/El-rating-de-China.html>.

³¹ E. Olier. *Los ejes del poder económico. Geopolítica del tablero mundial*. Pearson. 2016.

Se trata de una evidente combinación de *poder blando* y *poder duro* para construir un *poder inteligente*, que, de acuerdo con Joseph Nye, consiste en *la utilización combinada de poder blando y duro para desarrollar una estrategia eficaz*³².

Acciones de guerra económica desde Estados Unidos

La estrategia de Estados Unidos respecto de la guerra económica no es un tema reciente. Ya en plena Segunda Guerra Mundial se hacía referencia³³ clara sobre el uso de *armamento económico* para debilitar a los enemigos potenciales y ayudar a los aliados, incluso antes del ataque a Pearl Harbor, que algunos³⁴ también encuadra en la guerra económica llevada a cabo en aquellos tiempos.

Posteriormente, aparte de las iniciativas políticas de varios presidentes americanos desde Ronald Reagan, pasando por George H. W. Bush y Bill Clinton, hasta los últimos de la serie: George W. Bush, Barack Obama y Donald Trump, la idea de guerra económica ha estado bien asentada y, muy singularmente, durante los años 1990 después de la caída del Muro de Berlín, ya desaparecida la Unión Soviética. Se pueden citar en este sentido a influyentes personalidades de la vida académica, política y empresarial americana que hablaron de guerra económica de forma muy abierta, como pudieron ser el economista Lester Thurow³⁵, uno de los fundadores del Economic Policy Institute; Jeffrey Garten³⁶, importante directivo en Blackstone Group y Lehman Brothers; o el propio Edward Luttwak³⁷, iniciador del concepto de *geoeconomía*; todos ellos haciéndose eco de la existencia de una guerra económica en la que se encontraban inmersos los Estados Unidos. Luttwak, consejero entonces de Bill Clinton, fue muy preciso en su exposición de la guerra económica que se iniciaba a principio de los años 1990. En su visión, bastaba cambiar armamento por economía para demostrar su existencia. Una guerra en la que, según Luttwak, *los amigos no existen, solo hay adversarios*³⁸. Idea, por otra parte, muy actual.

³² J. Nye. *Op. cit.*

³³ P. W. Bidwell. *Our Economic Warfare*. Foreign Affairs. Vol. 20. N° 3. Abril 1942. pp. 420-437.

³⁴ R. Higgs. *How U.S. Economic Warfare Provoked Japan's Attack on Pearl Harbor*. <http://www.independent.org/newsroom/article.asp?id=1930>. Se puede ver la conferencia de Higgs en: <https://mises.org/files/how-us-economic-warfare-provoked-japans-attack-pearl-harbor-robert-higgs>.

³⁵ L. Thurow. *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*. Warner Books. 1992.

³⁶ J. Garten. *A Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*. Twentieth Century Fund. 1993.

³⁷ E. Luttwak. *The Endangered American Dream: How To Stop the United States from Being a Third World Country and How To Win the Geo-Economic Struggle for Industrial Supremacy*. Simon & Schuster. 1993.

³⁸ E. Luttwak. *The Coming Global War for Economic Power*. The International Economy 75. Sept.-Oct. 1993. pp. 18-67.

En este sentido, es importante la etapa del presidente Bill Clinton. En 1992 se constituyó el *Trade Promotion Coordination Committee*, como instrumento para coordinar todas las actividades de bienes y servicios financieros de Estados Unidos, amén de desarrollar una política estratégica conducente a lograr el predominio estadounidense en materia económica. Adicionalmente, el 25 de enero de 1993, se creó el *National Economic Council* para situarlo al mismo nivel que el Consejo Nacional de Seguridad. Se trataba de un órgano para coordinar a nivel interministerial todas las actividades económicas de la nación dentro y fuera de Estados Unidos. Un instrumento que se complementaba posteriormente con el *Advocacy Center* que reagrupaba a las diecinueve agencias federales de exportación. Un entramado de instituciones gubernamentales que, con el tiempo, se fue completando con otras en las que formaban parte las empresas multinacionales americanas. Como ejemplo, se pueden citar: el *Overseas Security Advisory Council* (OSAC) cuyos miembros son los directores de seguridad de las principales multinacionales del país; el *Business Executives for National Security* (BENS), que tiene el objetivo de velar por la seguridad económica de los Estados Unidos; o el *National Science Technology Council*, establecido en 1993, para centrarse en aquellas tecnologías y desarrollos industriales (con especial atención a la Defensa) que pudieran aumentar el poder americano en el contexto global. Organismos, todos ellos, en importante conexión con la CIA. Como también las empresas creadas por esta agencia en sectores tecnológicamente avanzados³⁹.

Paralelamente a estas capacidades, surgió la importancia de la *inteligencia jurídica* como medio para aumentar el poder americano y defenderse de los posibles competidores en aquellos mercados considerados estratégicos. Sirvan como ejemplo, el *Industrial Espionage Act*⁴⁰ o el *Economic Espionage Act*⁴¹, ambos de 1996, dirigidos a poner dificultades a cualquier actividad económica extranjera en suelo americano. Sin embargo, las actividades de la inteligencia jurídica no quedaron únicamente reducidas a la protección interior, sino que fueron más allá, extendiendo sus brazos en el campo internacional. Ahí estaría, por ejemplo, la *Ley Helms-Burton*⁴² que penalizaba a todas aquellas empresas americanas o extranjeras que no cumplieran con el embargo impuesto a Cuba en 1996. Una Ley de fuerte impacto también en Europa⁴³.

De la misma manera, en tiempos del presidente Clinton, se inició una ofensiva contra Irán. Algo que venía de lejos, desde la caída del sah de Persia en 1979. Las sanciones llegaron hasta 2015, en que fueron retiradas tras varias

³⁹ <http://www.businessinsider.com/25-cutting-edge-companies-funded-by-the-central-intelligence-agency-2012-8>.

⁴⁰ https://fas.org/irp/congress/1996_rpt/s104359.htm.

⁴¹ <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-104publ294/pdf/PLAW-104publ294.pdf>.

⁴² <https://www.congress.gov/bill/104th-congress/house-bill/927>.

⁴³ <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=93EC49A4C351683B-19B46EC54545B200?doi=10.1.1.691.5188&rep=rep1&type=pdf>.

negociaciones. Unas sanciones que, dado el poder americano, involucraron a la comunidad internacional de los países aliados. Un *poder duro económico* que incluía:

- Negativa de préstamos, créditos o créditos garantizados a la importación o a la exportación;
- Negativa para obtener licencias de exportación de tecnología o material militar;
- Negativa de créditos por encima de los diez millones de dólares desde bancos americanos;
- Si la entidad sancionada era una institución financiera, se le prohibía intermediar con bonos del Estado americano;
- Prohibición de ser suministrador en las licitaciones del Gobierno americano;
- Restricciones a la importación desde la empresa o institución sancionada.

Sin embargo, el poder americano se extiende además de manera global por su posición en ciertos organismos internacionales como pueden ser la ONU o el FMI. En el primero por ser clave en el Consejo de Seguridad, y en el segundo por su participación y posición de veto ante cualquier decisión que no les convenga. La Figura 2 es muy explícita en este sentido⁴⁴.

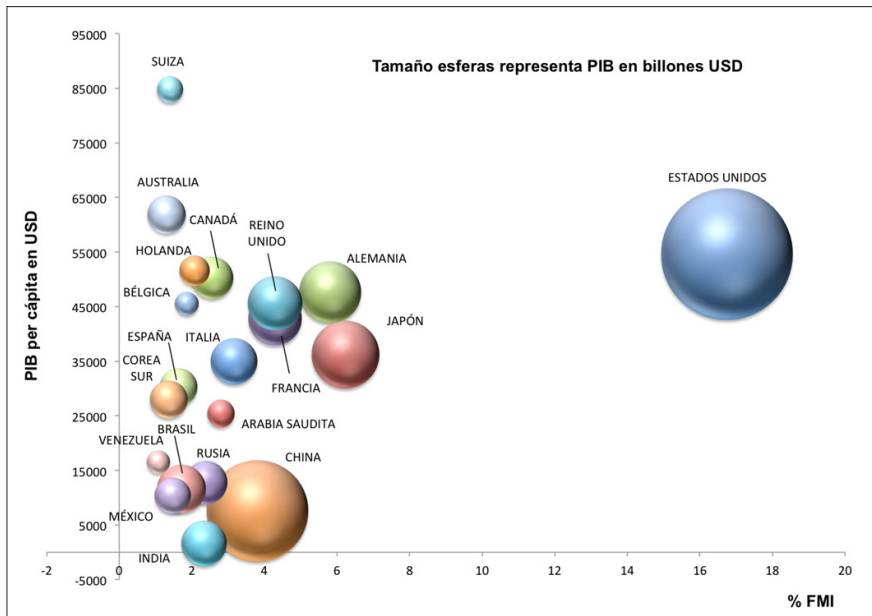


Figura 2.- Participación en el Fondo Monetario Internacional de diversos países (Estados Unidos tiene derecho de veto en las decisiones).

⁴⁴ E, Olier. *Los ejes del poder económico. Op. cit.*

Aparte de lo anterior, hay casos concretos de la acción estadounidense en la guerra económica. Son muchos los ejemplos, pero nos circunscribiremos a dos casos cercanos a nuestros días.

El primero es el *affaire Volkswagen*⁴⁵. Un estudio realizado por analistas la *École de Guerra Económica* francesa demostró con múltiples datos el porqué de los ataques al fabricante de vehículos alemán⁴⁶. Tanto los protocolos de los ensayos utilizados, los vehículos puestos a prueba (un VW Jetta y un VW Passat con 7.500 y 24.500 kilómetros, respectivamente), los instrumentos de medida instalados en aquellos (con pesos superiores a los 300 kilos en cada caso que no permitían cerrar los maleteros), los itinerarios elegidos para las pruebas, o los carburantes usados, abren dudas sobre el objetivo final de los *test*.

Otro caso se refiere al petróleo. Aparte de las múltiples informaciones al respecto, James Norman⁴⁷ es explícito en este sentido: *los Estados Unidos y sus aliados (Arabia Saudí, Canadá, Méjico y otros) juegan con la producción del petróleo para manejar sus precios con propósitos geopolíticos, ya sea para acosar a Rusia o China*. Esta situación se refleja en los precios del crudo de petróleo y del gas. De un lado, Estados Unidos, gracias a las nuevas instalaciones de *fracking*, se ha convertido en el primer productor de petróleo del mundo, lo que ha llevado a iniciar una *guerra de precios* con Arabia Saudí, convirtiendo al aliado más fiel en Oriente Medio en un serio competidor, ya que Arabia Saudí decidió aumentar la producción de petróleo para tratar de frenar la producción del *fracking* americano (hidrocarburos en capas de pizarra) que, en muchas instalaciones, no podían mantener precios tan bajos como los que se han venido dando desde finales de 2014. Una estrategia especialmente dirigida por Ali Al-Naimi, presidente y director ejecutivo de Saudi Aramco durante 12 años, y posteriormente ministro del petróleo y recursos naturales desde 1995 hasta su sustitución en mayo de 2016. Al-Naimi fue el hombre fuerte del petróleo mundial durante décadas⁴⁸, si bien perdió la confianza del hombre fuerte del reino saudí, el príncipe Mohámed bin Salman⁴⁹. Con el efecto inducido de que la OPEP con la actual estrategia de precios ha quedado inoperante, y otros países, como Venezuela o Rusia, han sufrido seriamente en sus economías.

La fluctuación de los precios del crudo WTI (*West Texas Intermediate*) demuestran la competencia entre los grandes productores, especialmente Estados Unidos y Arabia Saudí que, siendo los dos mayores productores mundiales,

⁴⁵ V. Capet et al. *Les dessous de l'affaire Volkswagen. Etude*. École de Guerra Économique. Junio 2016. http://www.ege.fr/download/affaire_volkswagen_GE2016.pdf.

⁴⁶ Forbes, 30 de enero de 2017. <https://www.forbes.com/sites/bertelschmitt/2017/01/30/its-official-volkswagen-worlds-largest-automaker-2016-or-maybe-toyota/#3d330bd576b0>.

⁴⁷ J. R. Norman. *The Oil Card: Global Economic Warfare in the 21st Century*. Trine Day 2008.

⁴⁸ Ali Al-Naimi. *Out of the Desert: My Journey From Nomadic Bedouin to the Heart of Global Oil*. Penguin. 2016.

⁴⁹ <http://www.zerohedge.com/news/2016-05-07/oil-shocker-saudi-arabia-fires-powerful-oil-minister-al-naimi-dramatic-power-reshuff>.

aumentaron sustancialmente el volumen de crudo en los mercados⁵⁰ (Figura 3). De ahí, aparte de otras consideraciones, como puede ser la menor demanda de China, se explica la brusca caída de precios, especialmente desde el tercer trimestre de 2014⁵¹ (Figura 4. En este caso se representan los precios del barril de Brent).

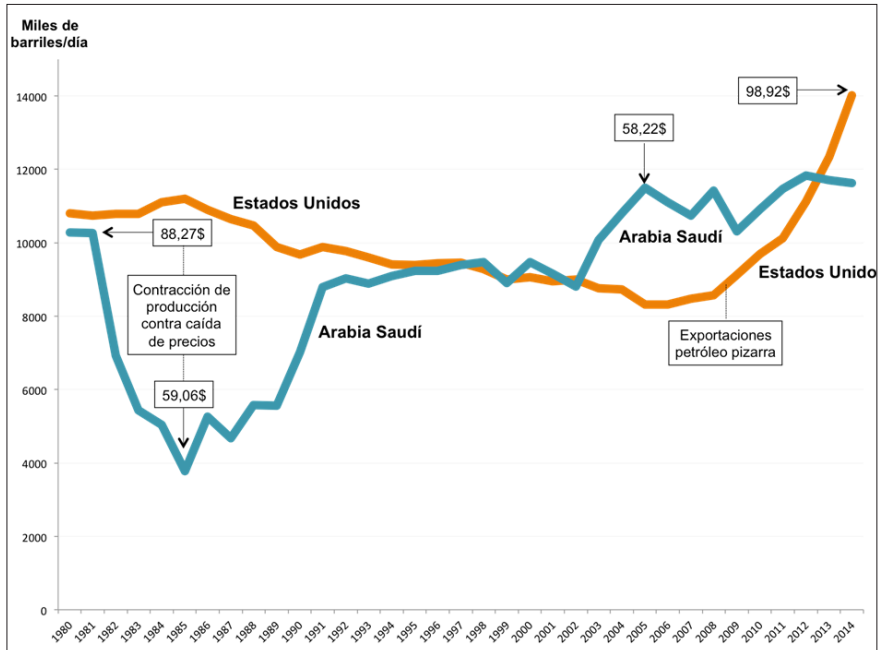


Figura 3.- Producción barriles/día (crudo WTI) de Estados Unidos y Arabia Saudí (1980-2014) (se muestran los precios en ciertos momentos concretos).

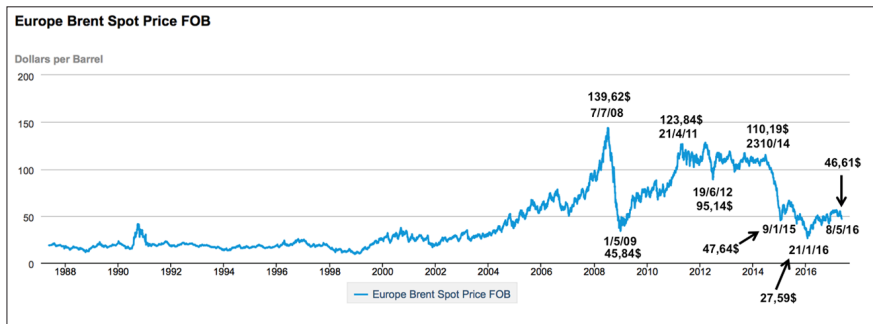


Figura 4.- Precios del crudo Brent (1987-2016).

⁵⁰ E. Olier. *Los ejes del poder económico. Op. cit.*

⁵¹ E. Olier con datos de: US Energy Information Administration. <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=rbrte&f=D>.

Guerra de divisas: Estados Unidos y China

Antes de considerar la participación de Estados Unidos en diversos organismos internacionales como estrategia continuada de ejercer su poder global, y para seguir comprendiendo el alcance de la guerra económica actual, es útil analizar la dualidad económica entre Estados Unidos y China, y considerar, especialmente, el juego que ambos países realizan con sus propias divisas: el dólar y el yuan (renminbi). Un hecho concreto que demuestra la existencia, en la actualidad, de una guerra de divisas.

Como se mostró en la Figura 1, uno de los elementos de poder de Estados Unidos reside en su divisa, el dólar, que se usa como medio para controlar los efectos de otras economías sobre la economía americana y actuar en consecuencia usando el dólar como una potente arma⁵².

Como muestra la Figura 5⁵³, desde 1975, la economía americana presenta un continuo déficit comercial, que superó en su punto más alto los 761.000 millones de dólares en 2006. Una cifra mayor que el PIB de Holanda en 2015⁵⁴. De este déficit, la mayor parte tiene que ver con el comercio entre Estados Unidos y China que, en concreto, superó en 2016 los 347.000 millones de

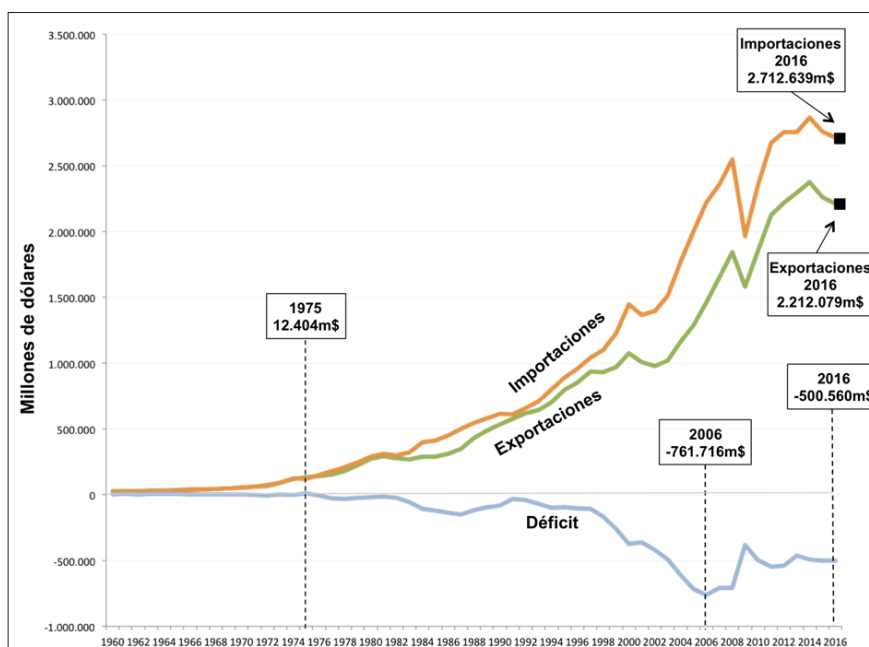


Figura 5.- Balanza comercial de Estados Unidos (1960-2016).

⁵² B. Eichengreen. *Exorbitant Privilege*. Oxford University Press. 2011.

⁵³ E. Olier. Elaborado en base a datos del United States Census Bureau. <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/index.html>.

⁵⁴ Según datos del Banco Mundial. <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>.

dólares a favor de China, y que representó casi el 70 % del déficit comercial total estadounidense en ese año⁵⁵. Una circunstancia que obliga a ambos países a mantener conectadas sus economías y, en el caso de Estados Unidos, a utilizar la política monetaria, es decir, los tipos de interés y la masa monetaria, como elemento de defensa.

China, por su parte, tiene desde 1992 una economía netamente exportadora que ha sido la causa de los fuertes crecimientos de su Producto Interior Bruto (PIB). Para facilitar las exportaciones, el Banco de la República Popular de China llevó a cabo una devaluación de casi un 50 % del yuan entre diciembre de 1993 y enero de 1994⁵⁶ (Figura 6). Sin embargo, con esta estrategia, para evitar que la deflación china se trasladara a Estados Unidos a través del cambio dólar-yuan, la Reserva Federal americana (FED) imprimía dólares, a la vez que bajaba las tasas de interés de forma explosiva. Una estrategia que, con la crisis financiera que se inició en 2008, acabó por exportarse también a Europa con importantes bajadas de los tipos de interés por el Banco Central Europeo (BCE), a lo que se sumaron los estímulos monetarios para sanear el sistema financiero de la eurozona y mantener las políticas de bienestar de los diferentes países, especialmente los del sur de Europa. Y es que las empresas chinas que venden sus productos en dólares en Estados Unidos, y compran productos allí también en dólares, al convertir esos dólares en yuanes, una vez repatriados los dólares a China, obligan al Banco Popular de China a convertirlos a la moneda local (el yuan), con lo que se ven forzados, de un lado, a aumentar la masa monetaria de yuanes y, de otro, a comprar masivamente dólares en el mercado. Un hecho que conecta monetariamente a Estados Unidos con China, a la vez que los une comercialmente. De ahí que se estime que China tenga alrededor de 3,5 billones⁵⁷ de dólares en sus arcas, y sea uno de los mayores tenedores de deuda americana, que se estima en el 25 % del total de la deuda emitida por Estados Unidos (alrededor de 20 billones de dólares⁵⁸). Una evidente *guerra de divisas* que no dejará de existir en el futuro. Baste ver cómo las presiones de Estados Unidos sobre China para que revalúe su moneda es constante, aunque China la haya revaluado un 20 % desde aquella lejana fecha de enero de 1994 (Figura 6). Es comprensible además que esta situación de guerra económica entre las dos mayores economías del planeta tenga otra dimensión de carácter militar con Corea del Norte como protagonista, que mantiene una permanente escalada con el lanzamiento de misiles intercontinentales. Un país —Corea del Norte— de unos 16.000 millones de dólares de PIB nominal en 2016, con un déficit comercial de unos 640 millones de dólares en 2015, cuyo mayor cliente y pro-

⁵⁵ United States Census Bureau. <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>.

⁵⁶ E. Olier en base a datos del Federal Reserve Bank of St. Louis: <https://fred.stlouisfed.org/series/EXCHUS>.

⁵⁷ Millones de millones.

⁵⁸ <http://www.usgovernmentdebt.us>.

veedor resulta ser China, que representa del orden del 85 % de su actividad económica⁵⁹ (85 % de las importaciones provienen de China hacia Corea del Norte, a quien envían el 83 % de sus exportaciones).

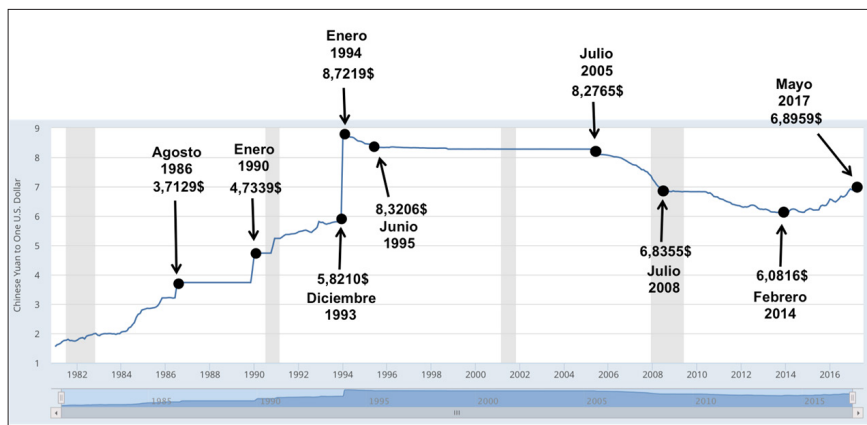


Figura 6.- Cambio dólar-yuan (1980-2017) con momentos específicos según la estrategia del Banco Nacional de Chin.

Estados Unidos contra Alemania

Con la llegada del presidente Donald Trump la política estadounidense ha entrado en una suerte de convulsión. Internamente, se ha producido un importante rechazo al nuevo mandatario, amplificado además por sus conflictos con los medios de comunicación. Internacionalmente, por sus poco claras relaciones con Rusia y por sus desavenencias con Europa, a la que repetidamente a instado a ser responsable de su propio camino al margen de Estados Unidos e interfiriendo en el proceso del *Brexit*. Y muy especialmente, a finales del mes de mayo de 2017, abriendo una especial guerra comercial con Alemania, a quien ha acusado de ser la causa del déficit comercial americano. A lo que se suma su rechazo a una política común sobre el medio ambiente, y todo ello usando la nueva política de comunicación que impulsa el presidente Trump desde Twitter.

Ya hemos comentado páginas atrás sobre el *affaire Volkswagen* y las dudas sobre el proceso de medición de emisiones⁶⁰; sin embargo, los ataques verbales a Alemania parecen romper lo que han sido decenios de cooperación entre Europa y Estados Unidos.

La Figura 7⁶¹ muestra la balanza comercial de Estados Unidos con Alemania. Siendo esta negativa para Estados Unidos en el largo periodo considerado

⁵⁹ MIT Media Lab. *The Observatory of Economic Complexity*. <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/prk/>.

⁶⁰ Un problema que, aparte de Volkswagen, continúa: <https://www.nytimes.com/2017/04/05/business/dealbook/germany-us-trade-trump.html>.

⁶¹ E. Olier con datos de: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4280.html>.

(1985-2016). No son achacables a Alemania los problemas del déficit de la economía americana que, desde 2011, viene siendo altamente deficitaria con China y no con el país europeo como hemos indicado. De hecho, del total del déficit comercial americano, China viene siendo desde hace muchos años alrededor del 70 % del total e incluso mayor; cuando, por ejemplo, en 2016, Alemania era únicamente del 12 %. Se diría que se ha abierto una nueva estrategia de guerra comercial que se dirige desde Estados Unidos casi en 360°, con especial énfasis hacia Europa y China, son olvidar a otros actores como puede ser México. Una estrategia que comenzó con la entrada del presidente Trump denunciando el peso de México en la economía americana, para seguir con China y ahora con Alemania. Un hecho del que ya se ha hecho eco desde hace tiempo la prensa americana, como el New York Times⁶².

Sin embargo, el problema real del déficit americano tiene que ver con la estructura de su economía, que presenta importantes carencias competitivas en sectores productivos esenciales, como puede ser el sector del automóvil o las infraestructuras. De ahí los «ataques» hacia Alemania⁶³. Ataques económicos, en los que, en el caso de China, parece no ser ajena la bajada de su *rating* por parte de Moody's, que decidió reducir la calificación de la deuda de este país en mayo de 2017 después de mantenerla estable desde 1989⁶⁴.

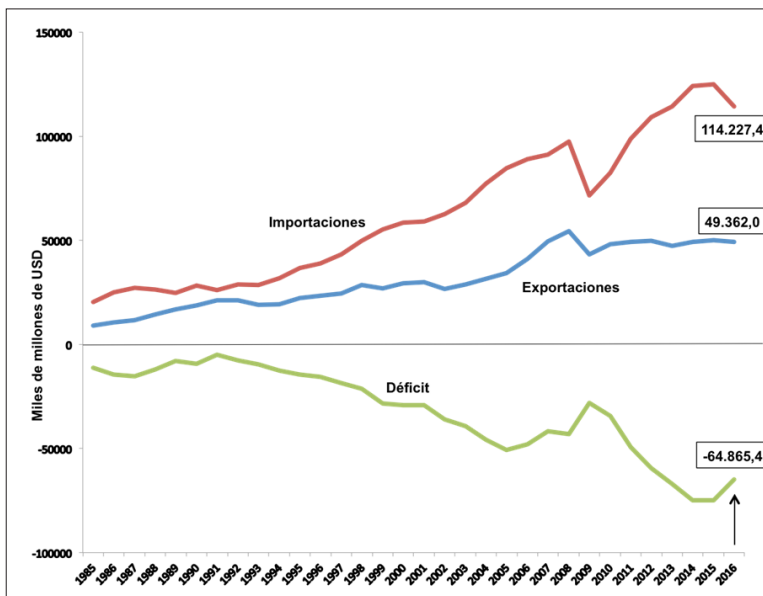


Figura 7.- Balanza comercial de Estados Unidos y Alemania.

⁶² <https://www.nytimes.com/2017/01/30/business/economy/trumps-mexico-china-tariff-trade.html>.

⁶³ <https://www.nytimes.com/2017/04/05/business/dealbook/germany-us-trade-trump.html>.

⁶⁴ <https://sputniknews.com/politics/201705271054049942-moodys-analysis-economic-warfare/>.

La economía de Estados Unidos

Estados Unidos es hoy la mayor economía del planeta y el segundo exportador mundial detrás de China. Con datos de 2016, sus exportaciones se dividen en un 66 % en bienes y un 34 % en servicios. De sus importaciones, el 81 % son bienes y un 19 % servicios, aproximadamente. Es una economía de unos 18 billones de dólares nominales, con un PIB per cápita de unos 56.000 dólares (datos de 2015⁶⁵). Es además una economía muy compleja, que exporta 447 productos con importantes ventajas competitivas, lo que la sitúa en el 5.º lugar en el *Índice de Complejidad Económica* del MIT Laboratory⁶⁶. Por delante de Estados Unidos se encuentran según este índice: Japón, Suiza, Alemania y Suecia. España, como ejemplo, ocupa el trigésimo primer lugar de los 141 países considerados en ese análisis. Estados Unidos es también un país extremadamente globalizado. Su presencia y su influencia es global, como veremos seguidamente.

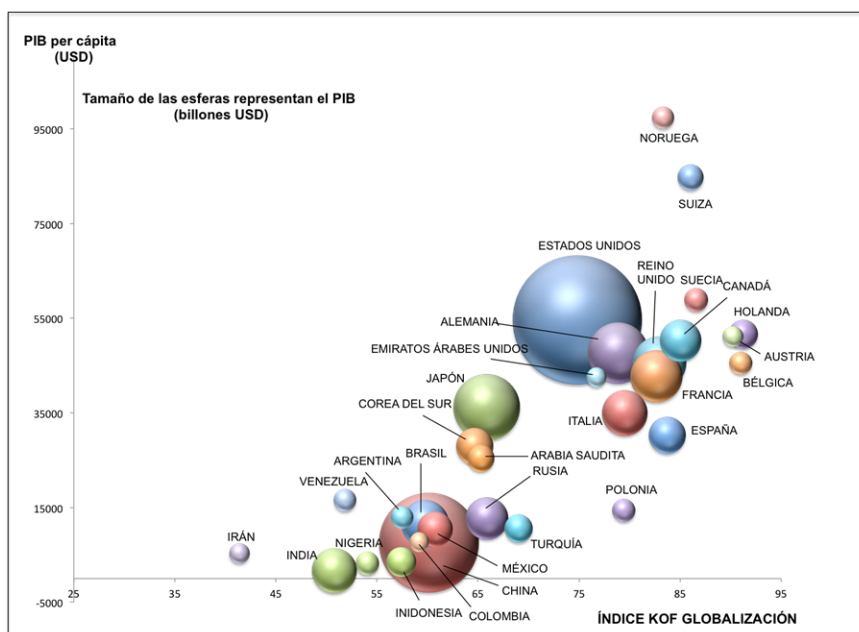


Figura 8.- Grado de globalización (económica, política y social) respecto del PIB per cápita de los países considerados (USD = dólares estadounidenses).

⁶⁵ Por coherencia en las conclusiones de este trabajo se utilizan datos elaborados por las mismas organizaciones. En este caso, ver MIT Media Lab. *The Observatory of Economic Complexity*. <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/usa/>.

⁶⁶ MIT Media Lab. *The Observatory of Economic Complexity*. <http://atlas.media.mit.edu/en/rankings/country/>.

Respecto de la globalización americana, el índice KOF de globalización⁶⁷ comparado con el PIB per cápita (en la Figura 8 se muestran los datos de 2014) sitúa a Estados Unidos entre los países de mayor presencia en el contexto mundial. Y, de estos, es la economía más potente⁶⁸.

Sin embargo, aunque haya otros países con un grado de globalización mayor, la presencia de las empresas multinacionales americanas en la esfera global es singularmente diferencial. No existe en el mundo ningún país (tampoco China) que sea capaz de competir con Estados Unidos en este sentido. La Figura 9 es representativa de lo que hablamos. Ahí se compara el número de empresas globales con su valor de capitalización, lo que lleva a concluir, de un lado, la potencia financiera de esas empresas y, de otro, el número de ellas⁶⁹.

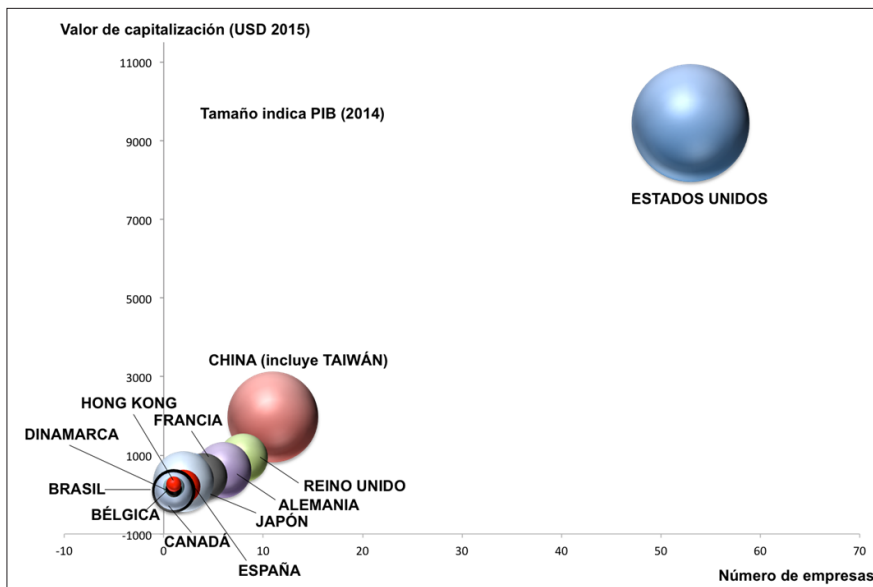


Figura 9.- Número de corporaciones globales.

Cuando se considera la inversión extranjera directa (IED), se comprueba igualmente el poder americano. Siendo con China los dos grandes países del mundo. Dos economías de enorme tamaño, que captan la mayor cantidad de inversión extranjera, a la vez que tienen, en volumen, las mayores cotas de importaciones e exportaciones. La Figura 10 así lo demuestra.

⁶⁷ <http://globalization.kof.ethz.ch>.

⁶⁸ Para una explicación más detallada, ver: E. Olier. *Los ejes del poder económico*. Op. cit.

⁶⁹ Ver: E. Olier. *Los ejes del poder económico*. Op. cit.

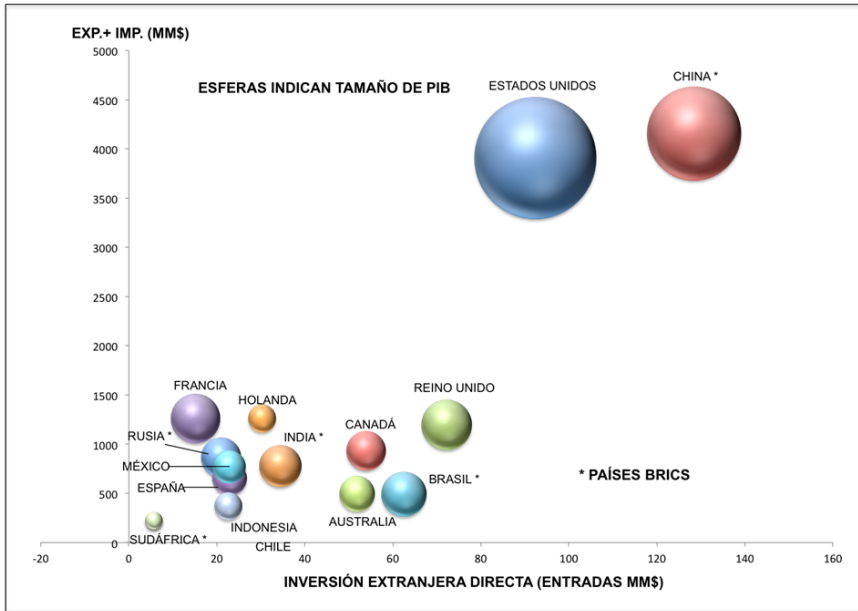


Figura 10.- Inversión Extranjera Directa respecto de mercado total (datos en miles de millones de dólares).

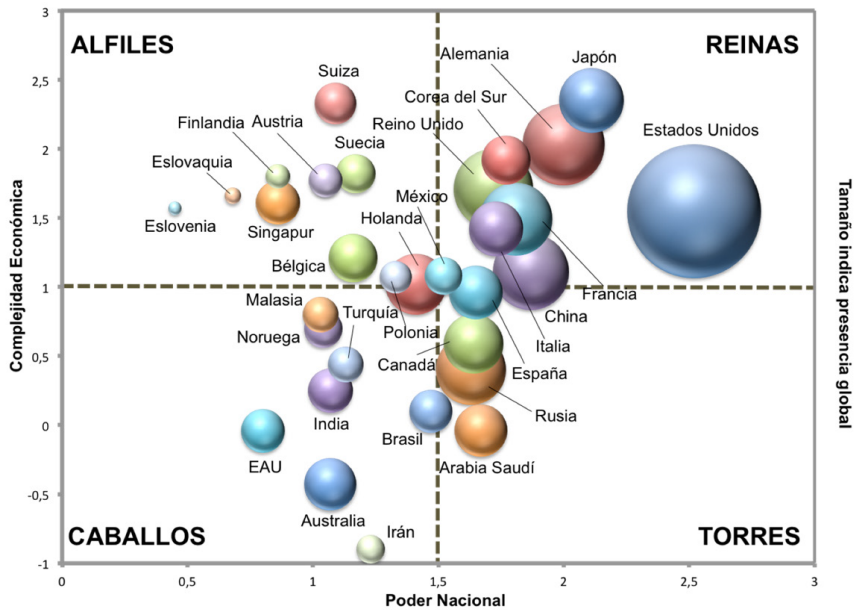


Figura 11.- Influencia de Estados Unidos en la escena global.

Otro interesante aspecto de la economía americana tiene que ver con la complejidad económica al compararla con el poder nacional y la presencia

global. Esto sitúa a Estados Unidos en una posición de privilegio, en un cuadrante donde están los países más influyentes a nivel global. Lo que se ha denominado como el *tablero de la influencia global*⁷⁰ (Figura 11).

Estructura económica de Estados Unidos

La economía estadounidense es una fuerte economía de servicios, en la que la industria privada tiene el mayor peso en la generación del valor añadido total, alrededor del 87 %. Son cinco los sectores económicos principales: finanzas y seguros, servicios profesionales, manufacturas (fabricación), y otros servicios relacionados con la sanidad, educación, etc. El sector público tiene un peso del orden del 13 % en el valor añadido de la economía del país (Figura 12⁷¹).

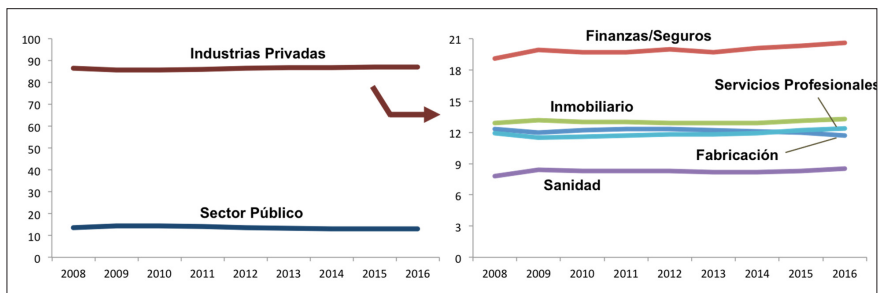


Figura 12.- Valor añadido de las diferentes actividades económicas de Estados Unidos respecto del PIB.

Lo anterior demuestra el peso que tienen en la economía americana las grandes multinacionales en los tres sectores: sector primario (alimentación, energía, etc.); sector secundario (construcción y manufacturas: industria del automóvil, defensa, etc.); sector terciario (capital humano, servicios financieros, etc.). Y por lo tanto en el eje de poder que desarrolla Estados Unidos como país a nivel global. Ya que, de las 500 mayores empresas a nivel mundial, el 25 % de ellas están residenciadas en suelo americano.

Estados Unidos, como vimos páginas atrás, es hoy el mayor productor de hidrocarburos y sus empresas son líderes en tecnología, especialmente en el sector aeroespacial, automóviles, incluyendo accesorios y repuestos de automóvil, tecnologías de la información y medicamentos, cuyos destinos se dirigen principalmente a Canadá, México, China, Japón y Alemania. Países que son, a su vez, sus mayores proveedores. Es sin duda una muy potente economía, pero no exenta de problemas, como son su endeudamiento pú-

⁷⁰ E. Olier. *Los ejes del poder económico*. Op. cit.

⁷¹ E. Olier con datos del Bureau of Economic Analysis. US Department of Commerce. <https://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5114=a&5102=5>.

blico que, en el cuarto trimestre de 2016, había superado el 100 % del PIB llegando a los 20 billones de dólares, tal como ya apuntamos⁷²: alrededor de 3,5 veces de la que tenía en 2000, o un 60 % mayor que la que tuvo a principios de 2010. Un dato que indica claramente como la política fiscal no acompaña a los gastos del Estado, siempre crecientes y, por tanto, que han comenzado a reducir la presencia de las fuerzas armadas americanas en el mundo (salvo en las zonas consideradas estratégicas), a la vez que han puesto en marcha otros mecanismos de influencia para solventar el actual problema económico interno.

Y es aquí donde aparece la presencia americana en las instituciones internacionales y la nueva orientación que persigue la Administración Trump reduciendo drásticamente la contribución americana en organismos internacionales, que algunas fuentes elevan a un 40 % de reducción⁷³. Contribuciones que el Gobierno americano actual estima desproporcionadas respecto de las de otros países. Tal sería el caso de las Naciones Unidas donde Estados Unidos contribuye con el 22 % del presupuesto, mientras que China, Francia, Alemania o el Reino Unido solo aportan cada uno el 4,5 %.

Volviendo a la Figura 12, es evidente el peso que tiene el sector financiero en la economía americana. Con los seguros, la industria financiera aporta por encima del 17 % del valor añadido de la economía. Un sector que representa alrededor del 8 % del PIB nominal y emplea a más de 6 millones de profesionales. Es también el motor de las nuevas industrias tecnológicas gracias a la liquidez de las inversiones y al elevado número de instrumentos financieros que desarrolla. Es igualmente un motor de atracción de empresas hacia Estados Unidos. En 2015, por ejemplo, el 25 % de las empresas del *Fortune's Global 500* habían elegido Estados Unidos para situar sus sedes y oficinas centrales.

El sector financiero ha conseguido dominar la economía americana según un proceso conocido por *financiarización* de la economía⁷⁴, lo que ha tenido efectos negativos sobre la economía real y la economía productiva, y ha motivado un proceso de difícil retorno en la deslocalización productiva del país. De ahí la nueva estrategia de la Administración Trump, que trata de impulsar las inversiones productivas en Estados Unidos y forzar la vuelta atrás de aquellas inversiones que fueron a instalarse en países de menores costes en mano de obra. Una difícil ecuación a resolver en un mundo altamente globalizado hoy en sus sistemas productivos.

⁷² En esta gráfica de la Federal Reserve Bank of St. Louis se puede ver la evolución de la deuda estadounidense desde 1966: <https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEBTN>.

⁷³ <https://www.theguardian.com/us-news/2017/jan/26/un-funding-alarm-at-reports-trump-will-order-sweeping-cuts>.

⁷⁴ E. Olier. *Codicia financiera. Cómo los abusos financieros ha destrozado la economía real*. Pearson. 2013.

Tratados comerciales de Estados Unidos

Estados Unidos mantiene en la actualidad tratados comerciales multilaterales con 20 países⁷⁵, y mantiene conversaciones para ser miembro preferente con otros 17 (aunque los nuevos pasos de la actual Administración se dirigen a un replanteamiento global de esta situación). Sin embargo, como ya hemos comentado ampliamente, es histórico el déficit comercial que tiene el país, con una balanza comercial netamente positiva en servicios, pero enormemente negativa en productos manufacturados. De ahí las carencias que refleja la presencia americana en productos manufacturados en la economía global, con nuevos competidores altamente capacitados en productos de alta tecnología. Baste en este sentido, la fuerte competencia que Samsung o Huawei hacen a Apple en los mercados internacionales.

Los tratados comerciales han sido una parte muy importante de la política económica de Estados Unidos en los últimos 60 años. Por dar un dato, en 1960 la suma de importaciones y exportaciones no llegaba al 10 % del PIB, y hoy esa misma cifra supera el 30 %, con lo que los exportadores americanos venden muchos más productos en el exterior y los consumidores del país tienen acceso a múltiples productos foráneos a precios muy competitivos. Sin embargo, en paralelo, durante ese largo periodo de tiempo, y especialmente, con la globalización de los mercados, la deslocalización de muchas manufacturas estadounidenses han traído serios problemas sociales con un desempleo estructural muy difícil de gestionar, aunque los últimos datos reflejan una situación de casi pleno empleo, con un 4,4 % de desempleo en abril de 2017, que demuestra la fortaleza económica en este sentido. Un descenso continuado desde el pico del 10 % que se alcanzó en octubre de 2009⁷⁶. Sin embargo, los nuevos empleos nacen en servicios de menor valor añadido⁷⁷. A lo que se añade la política monetaria que, con sus estímulos, obligó a subir los tipos de interés en Estados Unidos para evitar la revalorización del dólar que, a primeros de enero de 2017, casi se igualó en cotización con el euro (de hecho, el 3 de enero de 2017 cotizó a 0,94 euros), cuando a finales de abril de 2014 el dólar cotizaba a 0,72 euros. Cuando esto se escribe (en los últimos días de mayo de 2017) la relación dólar/euro es de 0,89. Una circunstancia que puede explicar las declaraciones del actual presidente Donald Trump en contra de Europa y, más concretamente, de Alemania por su enorme presencia comercial en Estados Unidos.

De manera que, por un lado, la nueva Administración busca los beneficios del consumo interno tratando de potenciar los acuerdos comerciales a favor del país y, por otro, se ve obligada a gestionar los nuevos problemas que se han agravado durante la crisis financiera de 2008, que al final han

⁷⁵ <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>.

⁷⁶ <https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>.

⁷⁷ <https://www.bls.gov/web/empsit/ceshighlights.pdf>.

dado origen a una nueva política de carácter populista de consumo interno representada por el presidente Trump. Y que, internacionalmente, ante los problemas económicos de Estados Unidos, se dirige a estructurar *un nuevo orden mundial* en el contexto de la globalización.

Volviendo a los Tratados Comerciales, Estados Unidos mantiene acuerdos con: Australia, Bahrein, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Jordania, Corea del Sur, México, Marruecos, Nicaragua, Omán, Panamá, Perú y Singapur. Canadá y México se agrupan en el North American Free Trade Agreement (NAFTA). Adicionalmente, en febrero de 2016, Estados Unidos firmó, durante la Administración Obama, el Acuerdo Transpacífico⁷⁸ (TTP), un acuerdo comercial similar al que venía negociando con la Unión Europea: el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión).

El TTP era la ampliación de varios acuerdos previos de libre comercio: los firmados con Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur en junio de 2005, que se hizo vigente en enero de 2006; y que se sumaba a los firmados con Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú y Vietnam en 2008. En total 12 países —contando a Estados Unidos— que se comprometían a rebajar las barreras comerciales, estableciendo un marco común de propiedad intelectual y reforzando los esquemas de derecho de los trabajadores y derecho medioambiental, con unos mecanismos especiales para las inversiones entre Estados y empresas privadas. Estados Unidos, con la nueva estrategia de la Administración Trump, anunció su retirada del TTP en enero de 2017, quedando sin efectividad la puesta en marcha del mismo⁷⁹.

Respecto del TTIP, después de tres años de negociaciones entró en vía muerta en 2016. Tanto Francia como Alemania tenían dudas respecto de su alcance y beneficios para los países europeos. A lo que se unió el anuncio de la salida del Reino Unido de Europa (*Brexit*); país que era, en Europa, el mayor abogado del proceso.

En paralelo con estos tratados, Estados Unidos es miembro clave en la Organización Mundial del Comercio, el FMI (como ya comentamos en páginas anteriores), así como el G7 o el G20, organismos, estos últimos, sin capacidad de decisión; son únicamente consultivos. Al igual que tuvo un relevante papel en las decisiones sobre el cambio climático que se llevaron a cabo en París en diciembre de 2016. Acuerdos que el presidente Trump ha decidido no seguir⁸⁰. Una estrategia, aparentemente en contra de la importante *industria verde* americana⁸¹ que es, por otra parte, una importante oportunidad para

⁷⁸ <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>.

⁷⁹ <https://www.nytimes.com/2017/01/23/us/politics/tpp-trump-trade-nafta.html>.

⁸⁰ <https://www.nytimes.com/2017/06/01/climate/trump-paris-climate-agreement.html>.

⁸¹ <http://www.newsweek.com/green-2016/top-green-companies-us-2016>.

las empresas pequeñas estadounidenses⁸². Aunque el rechazo a los Acuerdos de París⁸³, ratificados por 150 países, devuelve al contexto internacional el lema esencial del presidente Donald Trump: *America first*.

El papel del USTR

Internamente, el organismo encargado de marcar la política de comercio exterior de Estados Unidos es, por Ley, el United States Trade Representative (USTR). Con la llegada del presidente Donald Trump, su Administración lanzó una nueva estrategia entendiendo que las políticas comerciales internacionales de la época anterior no habían dado a Estados Unidos los resultados previstos. De ahí que, actualmente, se esté desarrollando de manera continuada una nueva estrategia; no porque se haya perdido el interés en los mercados abiertos y competitivos, sino porque Estados Unidos no deja de incrementar su déficit comercial, mantiene una exorbitante deuda pública y, a la vez, ha perdido preponderancia comercial y económica global, cuyas causas están más bien en la estructura económica del país y no en la globalización de los mercados.

La USTR, siguiendo las directrices del nuevo Gobierno Trump, en marzo de 2017, estableció cuatro ejes de acción prioritarios en un completo informe de 336 páginas⁸⁴, donde se analizan los errores del pasado y se orienta una nueva política comercial hacia el futuro. Estos son los ejes estratégicos fundamentales: (1) *defender la soberanía nacional* de Estados Unidos en la política comercial; (2) *reforzar de manera estricta las leyes comerciales* de los Estados Unidos; (3) *utilizar todas las fuentes posibles de influencia* para alentar a otros países a abrir sus mercados a las exportaciones de bienes y servicios de Estados Unidos, proporcionando una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual de Estados Unidos; y (4) *negociar nuevos y mejores acuerdos comerciales* con países de mercados estratégicos alrededor del mundo.

A la vista de lo anterior, son comprensibles (independientemente de los modos y formas de expresión del nuevo presidente estadounidense) las presiones a los competidores y los movimientos de Estados Unidos en contra de alianzas tradicionales, lo que parece romper con decenios de acuerdos bilaterales, especialmente con Europa. Siendo muy descriptivos, en la consecución de esta estrategia, los cuatro ejes anteriores, que

⁸² <http://biggreenopportunity.org/wp-content/uploads/2013/05/Big-Green-Opportunity-Report-FINAL-WEB.pdf>.

⁸³ http://unfccc.int/paris_agreement/items/9485.php.

⁸⁴ Office of the United States Trade Representative. *2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*. Marzo 2017. <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf>.

se podrían resumir en: *la defensa de la posición estadounidense en los mercados considerados estratégicos, usando todos los instrumentos de influencia a su alcance.*

Estados Unidos y la OMC

Estados Unidos fue clave en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Se trata de una institución internacional donde se negocian las relaciones comerciales de los 164 países miembros. Es un foro en el que se busca la disminución de barreras comerciales, para facilitar los intercambios de bienes y servicios a nivel global; lo cual tiene efectos directos sobre las economías de cualquier país. Es también el lugar donde residenciar las disputas comerciales entre las partes.

La OMC nació como consecuencia de las negociaciones de la Ronda de Uruguay en el largo periodo que comenzó en 1986, e incluso antes, cuando se pactaron los acuerdos sobre comercio y aranceles, conocido como GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Hoy la OMC es el instrumento para nuevos acuerdos según la Ronda de Doha (Agenda de Doha para el Desarrollo), que se estableció en 2001. Un esquema contestado también por la Administración actual de Estados Unidos.

Son múltiples las disputas que se han vertido en la OMC entre los diferentes países miembros⁸⁵: desde la primera entre Singapur y Malasia a cuenta de las exportaciones de polietileno y propileno el 10 de enero de 1995, hasta el conflicto entre México y Costa Rica sobre el comercio de aguacates frescos el 8 de marzo del presente año. De ellas, para ver los conflictos permanentes entre Estados Unidos y China, hay que resaltar que Estados Unidos ha interpuesto 23 denuncias contra China en el marco de la OMC, mientras que China solo lo hizo en 9 ocasiones. Disputas que comenzaron en 2002, con una queja de China contra Estados Unidos al respecto de medidas de seguridad en las importaciones de acero.

En un inicio, al igual que en las Naciones Unidas y el Fondo Monetario Internacional, se dio por supuesta la enorme influencia de Estados Unidos en la OMC. Una influencia debida al poder económico de este país, incluyendo el dominio del dólar en el comercio internacional, y siempre apoyada por otros instrumentos de poder que fundamentan la influencia americana como ya expusimos en la Figura 1.

En las disputas, el sistema de la OMC tiene la capacidad de oponerse a los deseos de Estados Unidos en un asunto concreto; sin embargo, hay que resaltar que Estados Unidos tiene suficiente poder para no quedar marginalizado en sus pretensiones, como se ha visto en muchas ocasiones. De

⁸⁵ https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm.

manera que, al final, la OMC es, con frecuencia, un instrumento eficaz en la defensa de la política comercial americana⁸⁶.

Geopolítica estadounidense y comercio internacional

De acuerdo con la política de seguridad establecida en febrero de 2015 por la Administración Obama⁸⁷, las reglas mantenidas desde la Segunda Guerra Mundial se fundamentaban en luchar contra modelos mercantilistas diferentes de los de Estados Unidos. En esencia, se trataba de imponer, con un potente sistema de *soft power* (y también de *hard power*), el modelo americano, basado en mercados abiertos y sociedades democráticas. De ahí que el dominio en la globalización económica pasaba por establecer acuerdos multilaterales que permitieran una influencia geopolítica y geoeconómica concreta en los asuntos estratégicos; de donde nacieron los movimientos para firmar el Acuerdo Transpacífico del TTP, y motivar el acuerdo con la Unión Europea: el TTIP. Esto, según la visión de la Administración Obama, permitía a Estados Unidos recuperar el paso perdido en el dominio comercial global, y reducir o eliminar el tradicional déficit comercial. Geopolítica y economía global se daban así la mano en la estrategia económica global americana. Donde tampoco fueron ajenas, las Guerras de Irak, por ejemplo; si bien con una estrategia de *hard power* en lugar de los acuerdos multilaterales, dirigidos desde una concepción del *soft power* de Estados Unidos en la escena mundial.

Sin embargo, el lema con el que inició su mandato el nuevo presidente, Donald Trump, el ya referido, *America first*, ha roto con la tradicional estrategia anterior; dando la impresión de que *America first* oculta *America only*. Una nueva dirección que estimula la contestación interna dentro del país y la internacional, especialmente de sus aliados tradicionales, donde la nueva política de Defensa americana y su posición en la OTAN, obligará a un nuevo reposicionamiento de los aliados europeos continentales de manera especial. En definitiva, una nueva política que choca con las leyes de la globalización, de los mercados abiertos y de la competitividad de los mercados en el contexto internacional. Ya que no es posible cambiar estas reglas al margen de la imposición de la fuerza, cosa que no resulta factible dadas las alianzas en curso. Piénsese, por ejemplo, en el papel de los BRICS (Brasil, Rusia, China, India y Sudáfrica) y la posición de dominio regional y global de cada uno de sus componentes. Pues, no hay que olvidar que la globalización mantiene sus propias reglas, creando riesgos sistémicos que pueden volver-

⁸⁶ P. B. Stephan. *Sheriff or Prisoner? The United States and the World Trade Organization*. Chicago Journal of International Law. Vol. 1. Nr. 1. Artículo 7. pp. 49-75. Enero de 2000. <http://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=cjil>.

⁸⁷ https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/docs/2015_national_security_strategy.pdf.

se en contra de quien crea que puede controlar el difícil entramado de redes y procesos que se dan en las estructuras económicas globalizadas. Baste pensar, por ejemplo, en una compañía global como Apple, la mayor empresa tecnológica del mundo en valor de capitalización, que tenía en 2011 más de 200 suministradores a nivel global⁸⁸. Todo lo cual no quita para que la nueva Administración americana, consciente de su poder, pretenda establecer ese *nuevo orden mundial* a que ya aludimos páginas atrás.

Por otro lado, y para concluir, la nueva política estadounidense obliga a considerar otra vez el referido informe de la oficina del representante americano del comercio (USTR) y sus cuatro puntos estratégicos, que volvemos a sintetizar: (1) defender la soberanía americana; (2) reforzar las leyes del comercio; (3) obligar a otros a abrir sus mercados a los productos americanos; y (4) negociar acuerdos más favorables a Estados Unidos. Una difícil estrategia que se muestra casi imposible en el marco de la globalización de los mercados, donde los países más poderosos en el comercio internacional, como Alemania o China, tratarán de defender sus posiciones. El primero en el marco de la Unión Europea, con una unión más fortalecida después de la salida del Reino Unido; y el segundo haciendo valer sus alianzas a nivel global, especialmente con su dominio del Sudeste Asiático y de África, y su papel preponderante en los BRICS, tal como hemos comentados.

Una mirada al futuro: un nuevo orden mundial

Es indudable que hoy existen múltiples guerras económicas, que se dan en diversos escenarios y con diferentes actores en el contexto de la globalización. Aquí, siguiendo el objetivo de este capítulo, nos hemos referido a la posición de Estados Unidos y de sus estrategias actuales. Hacer prospectiva, por tanto, en una situación tan compleja se demuestra casi imposible. Sin embargo, existen algunos elementos que permiten aventurar un escenario geopolítico y geoeconómico plausible, que traerán, sin lugar a dudas, un nuevo orden mundial.

En primer lugar, hay que considerar la posición geoeconómica de Estados Unidos hoy. La nueva Administración Trump, que representa los intereses de un poderoso conjunto de entidades políticas y económicas, pretende lograr de nuevo una supremacía global en el contexto económico. Se trata de estructurar un nuevo orden mundial como ya hemos mencionado. Sus efectos serán geopolíticos y, por supuesto, económicos; especialmente en Europa, que verá aumentar las dificultades de entrada de sus productos en el mercado americano, que utilizará nuevos instrumentos de inteligencia jurídica para proteger sus mercados internos.

⁸⁸ I. Goldin; M. Mariathasan. *The Butterfly Effect. How globalization creates systemic risks, and what to do about it*. Princeton University Press. 2014.

Con esta nueva estrategia de la Administración Trump, China sentirá el peso de los mercados financieros, hoy en clara ventaja de Estados Unidos. No hay que olvidar aquí tampoco la influencia de las poderosas Agencias de Rating americanas, que entrelazadas entre sí a nivel de sus accionistas, se suponen también un instrumento adecuado en la guerra económica global⁸⁹, y sobre las que hay dudas sobre sus valoraciones⁹⁰.

Sin embargo, la rotura de las alianzas con Europa se hará sentir en el contexto global, especialmente con el nuevo posicionamiento de los países más dinámicos de África, y con el mayor dominio de China en los mercados del Sudeste Asiático. Ya que los primeros, mirarán de nuevo hacia Europa (especialmente a Francia) dejando a un lado las frustraciones de la colonización; y la segunda, viendo en Europa un nuevo aliado en la «Nueva Ruta de la Seda⁹¹». Lo que incrementará las tensiones en los pasos más críticos del transporte marítimo de aquellas zonas. Una situación que tendrá influencia igualmente en Oriente Medio, con una mayor presencia regional de Rusia en la defensa de sus posiciones geoestratégicas en Oriente Medio (principalmente en Siria), abriéndose de nuevo los conflictos entre Irán y Estados Unidos, con Arabia Saudí e Israel de telón de fondo, pero no con los mismos objetivos. Y, en paralelo, un nuevo modelo de entendimiento, siempre difícil, entre Rusia y Estados Unidos.

En segundo lugar, Europa. La guerra económica entre Estados Unidos y China, y con los países europeos más relevantes, especialmente de Alemania, recrudescerá las posiciones continentales europeas frente al *Brexit*, y obligará a los países europeos de referencia (Alemania, Francia, Italia y España) a desarrollar una política común en la defensa de sus intereses, que se traducirán en nuevas alianzas con China, en una mirada más profunda hacia África, y un incremento de las inversiones en Defensa y seguridad, tanto en Europa como en la OTAN. El Reino Unido, perderá poder al tener que negociar los nuevos posicionamientos estratégicos globales, a la vez que el *Brexit*. Una situación que podría cambiar, ya que todo este nuevo escenario es claramente muy negativo para los británicos.

Tercero: Rusia y China. Rusia se hará fuerte en la región que le interesa, especialmente en la protección de sus fronteras con Europa, y en Siria; aceptando una mejor relación con Turquía. En lo económico, la posición de Estados Unidos en la defensa de sus intereses fuera de la cooperación internacional, empujará una mayor presencia de los BRICS, especialmente en Sudamérica y en el Sudeste Asiático, con un nuevo papel de Sudáfrica, que se convierte así en un país estratégico en la escena global. Una evidente

⁸⁹ <https://www.theguardian.com/business/2012/feb/15/credit-ratings-agencies-moodys>.

⁹⁰ https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2785711.

⁹¹ PwC. *China's New Silk Route. The Long and Winding Road*. Febrero 2016. <https://www.pwc.com/gx/en/growth-markets-center/assets/pdf/china-new-silk-route.pdf>.

oportunidad para Europa y, especialmente para España, que podría convertirse en la puerta de Europa hacia Asia desde sus alianzas en Latino América. Pues, independientemente de la Nueva Ruta de la Seda, surge la ruta del Atlántico para acercar a Europa, de la mano de España, al Pacífico (con los países de la Alianza del Pacífico: México, Colombia, Perú y Chile) y, seguidamente al Sudeste Asiático, abriendo nuevas oportunidades geoestratégicas y económicas en Sudamérica. Una circunstancia que la presión de Estados Unidos sobre México puede igualmente favorecer todo este proceso.

Finalmente, en el contexto global, la guerra económica se librará, como hemos dicho, en múltiples frentes, donde el petróleo y otras materias primas estratégicas (por ejemplo, las tierras raras) tendrán un papel geopolítico y geoeconómico fundamental. Todo un escenario que hace prever muchas tensiones geopolíticas en los próximos años, con alianzas y contra alianzas permanentes. Un mundo, en definitiva, inestable y muy cambiante, con complejas redes de interacción.

Referencias

- [1] Al-Naimi, A. *Out of the Desert: My Journey From Nomadic Bedouin to the Heart of Global Oil*. Penguin. 2016.
- [2] Barnett, M.; Duvall, D. *Power in International Politics*. http://home.gwu.edu/~barnett/articles/2005_power_io.pdf.
- [3] Bidwell, P. W. *Our Economic Warfare*. Foreign Affairs. Vol. 20. N.º 3. Abril 1942. pp. 420-437.
- [4] Blondel. *Les idées des professeurs de droit en Allemagne*. Bulletin de la Société de Legislation Comparée. 1916. p. 72.
- [5] Capet, V. et al. *Les dessous de l'affaire Volkswagen*. École de Guerra Économique. Junio 2016.
- [6] Chang, C. L. *A Measure of National Power*. <http://www.analytickecentrum.cz/upload/soubor/original/measure-power.pdf>
- [7] Cline, R. S. *The Power of Nations in the 1990s: A Strategic Assessment*. University Press of America. 1994.
- [8] Eichengreen, B. *Exorbitant Privilege*. Oxford University Press. 2011.
- [9] Galbraith, J. K. *The Anatomy of Power*. Houghton Mifflin. 1985.
- [10] Garten, J. A. *Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*. Twentieth Century Fund. 1993.
- [11] Goldin, I.; Mariathan, M. *The Butterfly Effect. How globalization creates systemic risks, and what to do about it*. Princeton University Press. 2014.
- [12] Higgs, R. *How U.S. Economic Warfare Provoked Japan's Attack on Pearl Harbor*. <http://www.independent.org/newsroom/article.asp?id=1930>.
- [13] Montgomery of Alamein. *A History of Warfare*. Collins, 1968.

- [14] Laïdi, A. *Histoire mondiale de la guerre économique*. Perrin. 2016.
- [15] Liang, Q; Xiangsui, W. *Unrestricted Warfare*. PLA Literature and Arts Publishing House, Beijing. 1999.
- [16] Luttwak, E. *The Endangered American Dream: How To Stop the United States from Being a Third World Country and How To Win the Geo-Economic Struggle for Industrial Supremacy*. Simon & Schuster. 1993.
- [17] Luttwak, E. *The Coming Global War for Economic Power*. The International Economy 75. Sept.-Oct. 1993. pp. 18-67.
- [18] Marina, J. A. *La pasión del poder. Teoría y práctica de la dominación*. Anagrama. 2008.
- [19] Mérignhac, A. *La Guerre Économique Allemande*. Librairie de la Societé du Recueil Sirey. París. 1919.
- [20] MIT Media Lab. *The Observatory of Economic Complexity*. <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/prk/>.
- [21] Naím, M. *The End of Power*. Basic Books. 2014.
- [22] Norman, J. R. *The Oil Card: Global Economic Warfare in the 21st Century*. Trine Day. 2008.
- [23] Nye, J. *The Future of Power*. Public Affairs. 2011.
- [24] Office of the United States Trade Representative (USTR). *2017 Trade Policy Agenda and 2016*. Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. Marzo 2017.
- [25] Olier, E. *Geoeconomía. Las claves de la economía global*. FT-Prentice Hall. 2011 (2.ª ed. en 2013).
- [26] Olier, E. *Codicia financiera. Cómo los abusos financieros ha destrozado la economía real*. Pearson. 2013.
- [27] Olier, E. *Geopolítica de la economía global*. En *Economía y geopolítica en un mundo globalizado*. Cuadernos de Estrategia 174. Instituto de Estudios Estratégicos. Ministerio de Defensa. 2015.
- [28] Olier, E. *Los ejes del poder económico. Geopolítica del tablero mundial*. Pearson. 2016.
- [29] Olier, E. *Estado de guerras económicas*. El Economista. 20 de enero de 2017.
- [30] Olier, E. *El «rating» de China*. El Economista. 26 de mayo de 2017.
- [31] Pfeffer, J. *Power in Organizations*. Financial Times - Prentice Hall. 1981.
- [32] PwC. *China's New Silk Route. The Long and Winding Road*. Febrero 2016. <https://www.pwc.com/gx/en/growth-markets-center/assets/pdf/china-new-silk-route.pdf>.
- [33] Servan-Schreiber, J. J. *Le défi américain*. Denoël. 1967.
- [34] Shelling, T. C. *Arms and Influence*. Yale University Press. 1966.

- [35] Stephan, P. B. *Sheriff or Prisoner? The United States and the World Trade Organization*. Chicago Journal of International Law. Vol. 1. Nr. 1. Artículo 7. pp. 49-75. Enero de 2000.
- [36] Sunzi. *El arte de la guerra*. Trotta. 2001.
- [37] Thurow, L. *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*. Warner Books. 1992.
- [38] Van Evera, S. *Causes of War. Power and the Roots of Conflict*. Cornell University Press. 1999.
- [39] Von Clausewitz, C. *On War*. Penguin Books. 1968.