



Cómo Navegar  
tu Negocio a  
Través de las  
**GUERRAS  
COMERCIALES**



Como líder empresarial y ejecutivo, **debes estar siempre preparado para lo inesperado** cuando se trata de asegurar el futuro de tu empresa. La situación en todo el mundo se está calentando como no hemos visto en los últimos 50 años. Se espera que China supere la economía de Estados Unidos en 2060, pero movimientos estratégicos y políticos de Estados Unidos buscan contener el ascenso de China. Junto con los objetivos de Rusia de crear un orden mundial multipolar y un nuevo grupo de naciones en desarrollo no alineadas que

aprovechan este caos para construir sus instituciones. Esta nueva guerra fría está creando un momento turbulento para el mercado global interdependiente y las empresas en naciones desarrolladas y en desarrollo.

## ¿Qué es una Guerra Comercial?

Una guerra comercial ocurre cuando un país toma represalias contra otro aumentando los aranceles de importación o imponiendo otras restricciones a las importaciones del otro

país. Un ejemplo de ello puede ser los aranceles de importación del presidente Trump en 2018 contra las importaciones chinas, que marcó un breve período de una guerra comercial activa de tit-for-tat (represalias mutuas). El expresidente Trump expresó su desdén por muchos acuerdos comerciales vigentes, prometiendo traer empleos de fabricación de regreso a Estados Unidos desde otras naciones donde habían sido externalizados, como China e India. Después de su elección, emprendió una campaña proteccionista. El presidente Trump también amenazó con retirar a Estados Unidos de la **Organización Mundial del Comercio (OMC)**, una entidad internacional imparcial que regula y arbitra el comercio entre los 164 países que la integran. A principios de 2018, el presidente Trump intensificó sus esfuerzos, especialmente contra China, amenazando con una multa sustancial por presunto





robo de propiedad intelectual y aranceles significativos. Los chinos respondieron con un impuesto del 25% sobre más de 100 productos estadounidenses.

## China - EEUU 2018

A lo largo de 2018, las dos naciones continuaron amenazándose mutuamente, publicando listas de aranceles propuestos sobre diversos productos. Aunque China respondió con aranceles propios, los aranceles estadounidenses tuvieron un impacto en la economía china, perjudicando a los fabricantes y causando una desaceleración. En diciembre, ambas naciones acordaron detener la imposición de nuevos impuestos. La tregua en la guerra arancelaria continuó en 2019. En la primavera, China y Estados Unidos parecían estar al borde de un acuerdo comercial. A principios de mayo, los funcionarios chinos adoptaron una nueva postura dura en las



negociaciones, negándose a realizar cambios en sus leyes de subsidios a empresas y exigiendo el levantamiento de los aranceles vigentes. Enfurecido por el retroceso, el presidente redobló su apuesta, anunciando el 5 de mayo de 2019 que iba a aumentar los aranceles, a partir del 10 de mayo, del 10% al 25% sobre \$200 mil millones en importaciones chinas. Animados por el hecho de que el déficit comercial de EEUU. con China había caído a su nivel más bajo desde 2014,

respondieron de la misma manera, deteniendo todas las importaciones de productos agrícolas por parte de empresas estatales estadounidenses en represalia. **Estados Unidos y China hicieron un acuerdo comercial que se firmó el 15 de enero de 2020**, pero la posterior pandemia de COVID-19 continuó escalando las tensiones comerciales entre las dos naciones.

## Comprensión de una Guerra Comercial



Las guerras comerciales generalmente se consideran un efecto secundario del proteccionismo. El proteccionismo se refiere a las **acciones y políticas gubernamentales que restringen el comercio internacional**. Un país generalmente emprenderá acciones proteccionistas para salvaguardar a las empresas y empleos nacionales de la competencia extranjera. El proteccionismo también es un método utilizado para **equilibrar los déficits comerciales**. Un déficit comercial ocurre cuando las importaciones de un país

superan las exportaciones. Un arancel es un impuesto o tarifa impuesta a los bienes importados en una nación. En una economía global, una guerra comercial puede ser muy perjudicial tanto para los consumidores como para las empresas de ambas naciones, y la contagiosidad puede afectar muchos aspectos de ambas economías. Ambos lados pueden incluso apuntar directamente a sectores económicos críticos para dañar su crecimiento y potencial empresarial en el futuro. Esto pone a las empresas globalmente dependientes en una situación extremadamente precaria.

mientras gestionan su política exterior doméstica e internacional, la pregunta que se plantea es ¿quién puede desconectarse primero? Desde el inicio de la guerra comercial en 2018, Estados Unidos ha estado redirigiendo la inversión empresarial hacia nuevos mercados asiáticos en desarrollo como Indonesia, Pakistán, India y Vietnam. Estos países han experimentado el mayor crecimiento del PIB en los últimos años debido a la redirección del comercio y la inversión de Estados Unidos y, sorprendentemente, de China. Mientras que los mercados estadounidenses diversifican sus

## Predicciones

A medida que Estados Unidos y China continúan creciendo





carteras y capacidades de producción hacia nuevas fuentes en el extranjero, China también lo hace, y a tasas cada vez más altas. Mientras que la Iniciativa del Cinturón y Ruta de la Seda (BRI) tiene como misión redirigir el comercio y la producción globales directamente a China, la Asociación Adversaria para la Infraestructura y la Inversión Global de Estados Unidos busca cambiar esa trayectoria y reforzar a Estados Unidos como el único fundamento de la economía mundial. Ahora, las empresas deben elegir lados en todo el mundo, ya sea aceptar inversiones lucrativas de los chinos o inversiones a largo plazo en infraestructura de los estadounidenses. Junto con la actual guerra en Ucrania, la comunidad global está trazando cada vez más líneas entre las sociedades que apoyan o condenan la invasión. Las recientes declaraciones de Xi Jinping en el Congreso Anual del Partido Comunista de China de

2022 marcan un cambio en la retórica durante su mandato como presidente: "Debemos fortalecer nuestro sentido de la dificultad, adherirnos al pensamiento del límite, estar preparados para los tiempos de paz, prepararnos para un día de lluvia y estar listos para resistir pruebas importantes de vientos fuertes y olas altas". Si los chinos se están preparando para tiempos difíciles y vientos fuertes, no debemos esperar menos si queremos sacar nuestro negocio de este aprieto y llevarlo hacia un futuro más

brillante.

## ¿Qué Puedes Hacer?

### 1. Acumula Reservas

Lo único que será seguro durante el estallido de una guerra comercial es la falta de materias primas y mano de obra para producir los bienes necesarios para mantener en funcionamiento nuestros mercados globales. Esto significa que las empresas que se han preparado con anticipación con reservas e inventario para ayudarles a sobrellevar el caos





inicial, tendrán una mayor probabilidad de sobrevivir a las interrupciones en las cadenas de suministro. Además, sus marcas pueden recibir una mayor lealtad, ya que otras empresas comenzarán a enfrentar aumentos de precios, falta de inventario y un agudo aumento en casi todos los aspectos de la cadena de suministro. Las empresas que acumulan reservas temprano obtendrán más margen de maniobra frente a los aumentos de precios, los problemas de suministro y la percepción de la marca, ya que tendrán un mayor espacio para maniobrar con recursos no disponibles en el mercado en guerra. Acumular reservas no es una solución fácil para una guerra comercial, pero permite a las empresas tener más poder de decisión en cómo se adaptarán a los mercados globales en ese momento.

## 2. Analiza

Ahora es el mejor momento para reducir tus costos y comenzar a buscar mercados en desarrollo en todo el mundo que puedan ser una alternativa para la obtención y suministro de tus bienes. Solo las empresas más flexibles y bien planificadas pueden encontrar su camino a través del colapso de sistemas de mercado globalmente dependientes, aprovechando sus fortalezas y las oportunidades que la competencia no está aprovechando. Por ejemplo, desde principios de octubre, Estados Unidos ha impuesto

nuevas sanciones a China que restringen su industria de semiconductores y obligan a todos los empleados estadounidenses a renunciar a sus puestos en esta industria. Si bien esto ha tomado por sorpresa a algunas empresas, debes comenzar a esperar que esta posición adversarial crezca y, como ejecutivo, comenzar a planificar en torno a la desconexión de las dos economías. Crear un modelo de negocio magro y rentable que no dependa por completo de ninguno de los dos mercados y, en cambio, aproveche las

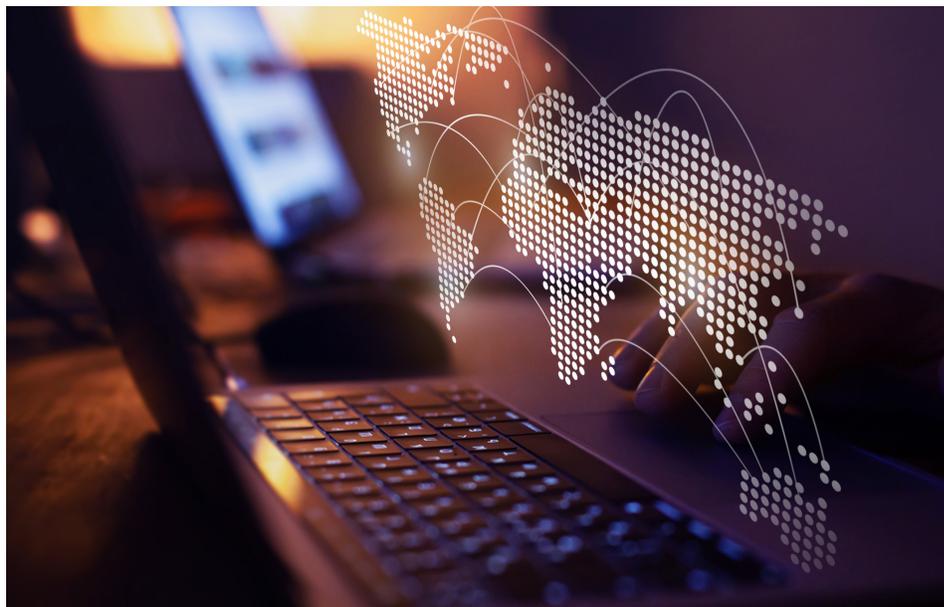


---

oportunidades en naciones en desarrollo no alineadas puede hacer que tu negocio prospere en un momento de inestabilidad y tenga los recursos disponibles para regresar a estos mercados una vez que la confrontación haya disminuido.

### 3. Diversifica

Vietnam, Indonesia, los Emiratos Árabes Unidos, Argentina, Brasil, Italia, Botsuana, Ghana y muchos más son mercados emergentes que están configurándose para convertirse en potencias industriales para el mercado global en la segunda mitad del siglo XXI. Vietnam en particular tiene una fuerza laboral masiva que produce bienes de calidad asequibles a expensas de las empresas chinas que se están quedando atrás. Con grandes inversiones de ambos lados del conflicto, estas naciones demostrarán ser el futuro global no alineado y orientado hacia los negocios. Externalizar la producción y el suministro desde



estas naciones no es una tarea sencilla y requiere al menos un año de investigación, desarrollo y planificación logística antes de que se pueda comenzar a implementar la diversificación. Los líderes empresariales deben comenzar a **planificar la diversificación y realizar investigaciones en los mercados globales emergentes que pueden servir como alternativas para los bienes de sus empresas.** Durante una guerra comercial, con grandes aumentos de precios y estanflación, los consumidores

se inclinarán hacia las empresas y marcas mejor preparadas, equipadas y receptivas a la situación. No te conviertas en una de las empresas que esperaron el mejor escenario posible.

Es tu trabajo como líder empresarial estar preparado para lo que otros no están y mantener los ojos abiertos tanto para la oportunidad como para la calamidad sabemos que no es fácil aprender, predecir y navegar en momentos tan inestables.



En **Davos Financial Group**, proporcionamos consultas de calidad a nuestros miembros para asegurar que sus ganancias estén seguras y protegidas a largo plazo.

Contáctanos para iniciar tu viaje financiero y obtener socios profesionales dedicados a tu prosperidad.

[www.davosfinancial.com](http://www.davosfinancial.com)



**Contáctanos**  
[info@davosfinancial.com](mailto:info@davosfinancial.com)