

Trump versus el resto: Guerras comerciales, unilateralismo rampante y transición hegemónica

Trump versus the rest: trade wars, rampant unilateralism and hegemonic transition

“Si el público estadounidense no puede ponerse de acuerdo sobre por qué fracasamos en China, tenemos pocas perspectivas de construir una política efectiva hacia China o para el resto de Asia” (Fairbank, 1950).

Dr. Carlos Monge Arístegui*

Resumen:

Se pretende desarrollar aquí algunas consideraciones preliminares sobre los impactos geopolíticos y económicos a nivel global del neomercantilismo recargado de Washington; y, en particular, lo que la “segunda guerra comercial 2.0”, impulsada por Donald Trump tras su nuevo arribo a la Casa Blanca, en enero de 2025, puede significar para la cada vez más conflictiva relación bilateral entre EE.UU. y China. Dado que esta disputa se inscribe dentro del marco de lo que se ha conceptualizado y estudiado como una típica transición hegemónica de poder, donde hay una primera potencia mundial en ejercicio, Estados Unidos, y una superpotencia emergente, China, que aspira a reemplazar su preponderancia, es evidente que dicha pugna moldea y permea todo el conjunto de clivajes y tensiones que con-

Recibido el 1/04/2025 aprobado 15/05/2025

* Licenciado en Ciencias de la Información de la UNLP-Argentina y Periodista de la Universidad de Chile; Magíster en Comunicación y Ciencia Política de la Universidad Mayor de Chile; Doctor en Relaciones Internacionales del Programa Interinstitucional de Pos-Graduación San Tiago Dantas, de la Universidad Estadual Paulista, UNESP; la Universidad de Campinas, UNICAMP, y la Pontificia Universidad Católica de Sao Paulo, PUC, de Brasil. Fue Agregado de Prensa y Cultura a la Embajada de Chile en Brasil, en los dos gobiernos de Michelle Bachelet. Ex Editor General de *El Mostrador* y Ex Editor Internacional en varios medios. Actual investigador senior del Centro de Estudios Latinoamericano sobre China de la Universidad Andrés Bello, UNAB, Chile. Correo electrónico: gaston.passi.livacic@zonavirtual.uisek.cl ORCID: 0000-0002-3609-6732

figuran el sistema internacional en nuestra época. Desde esa perspectiva analítica, resulta extremadamente llamativo que el gobierno estadounidense haya echado mano en esta nueva etapa a un recurso al que ya acuñara durante la primera administración de Trump (2017-2021): el de una encarnizada y persistente imposición de aranceles a países que representan buena parte de su comercio exterior (al menos, un 45 %, de acuerdo con diversas estimaciones). Y que, junto con esto, se haya decidido de algún modo “ampliar el campo de batalla”, amenazando con sanciones de este mismo tipo a países de la Unión Europea, Asia y América Latina. Esta ofensiva que se enmarca dentro lo que hemos calificado como una suerte de “unilateralismo” rampante de Washington, da cuenta de que se está en presencia de un nuevo cuadro internacional, donde incluso se reconfiguran alianzas geopolíticas de vieja data, y de esta manera se abre espacio para que Beijing y otras potencias desafiantes del actual ordenamiento internacional saquen ventajas aprovechando este escenario altamente disruptivo.

Palabras clave: Guerra Comercial/ Estados Unidos/ China/ Unilateralismo/ Pugna Hegemónica

Abstract:

It is intended here to develop some preliminary considerations on the geopolitical and economic impacts at the global level of Washington's overloaded neomercantilism; and what the “second trade war 2.0”, promoted by Donald Trump after his new arrival at the White House in January 2025, may mean for the increasingly conflictive bilateral relationship between the US and China. Given that this dispute is inscribed within the framework of what has been conceptualized and studied as a typical hegemonic transition of power, where there is a leading world power in exercise, the United States, and an emerging superpower, China, which aspires to replace its preponderance, it is evident that this struggle shapes and permeates the entire set of cleavages and tensions that make up the international system in our time. From this analytical perspective, it is extremely striking that the US government has resorted in this new stage to a resource that it already resorted to during the first Trump administration (2017-2021): that of a fierce and persistent imposition of tariffs on countries that account for a large part of its foreign trade (at least 45%, according to various estimates). And that, along with this, it has been decided in some way to “expand the battlefield”, threatening countries of the European Union, Asia and Latin America with sanctions of the same type. This

offensive, which is part of what we have described as a kind of rampant “unilateralism” by Washington, shows that we are in the presence of a new international framework, where even long-standing geopolitical alliances are reconfigured, and in this way, space is opened for Beijing and other powers challenging the current international order to take advantage of this highly disruptive scenario.

Keywords: Trade War/ U.S./China/ Unilateralism/ Hegemonic Struggle

I. Introducción: Antecedentes generales y marco de referencia global de una pugna estratégica en alza

Cualquier análisis que intente abordar la creciente pugnacidad entre Estados Unidos y la República Popular China (RPC), las dos superpotencias que disputan hoy la hegemonía global, deberá considerar dos importantes hitos que constituyeron, en su momento, puntos de inflexión y de reinicio o “reseteo” de la relación bilateral entre ambos países. Esos dos elementos de referencia son, por un lado, el “Pivot al Pacífico” impulsado por Barak Obama, a partir del otoño boreal de 2011, que fue la primera señal evidente de que Washington mudaría el foco de su política externa, tradicionalmente centrada en el Medio Oriente y en Europa, para invertir fuertemente en estrechar vínculos con países del Este y el Sudeste asiático, cuya proximidad con China es estratégica si lo que se busca es contener el ascenso de Beijing como potencial rival suyo¹. El otro instante de ruptura es el inicio de la guerra comercial desatada por Donald Trump el 22 de marzo de 2018, a poco de más de un año de haber iniciado su primer mandato (enero de 2017), y que impuso, en principio, aranceles por valor de 50.000 millones de dólares a productos chinos bajo el artículo 301 de la Ley de Comercio de 1974, basado en lo que denominó “prácticas desleales de comercio”, robo de propiedad intelectual y transferencia de tecnología americana a China.

En represalia ante el accionar de Trump, el gobierno de la RPC fijó, a su vez, aranceles a más de 128 productos estadounidenses, incluyendo a la soja, una de las principales exportaciones agrícolas de EE. UU. a China. Y desde entonces se tomaron una serie de medidas y contramedidas retaliatorias, que sólo se aquietaron cuando casi dos años más tarde, bajo la sombra de la amenaza del Covid-19, se firmó una tregua que puso una precaria pausa en medio de una escalada de beligerancia. En efecto, en enero de 2020 se suscribió un acuerdo que entró en vigor un mes después de su firma, el 14 de febrero. Para entonces ya habían comenzado las medidas de confinamiento en China y, por ende, la paralización económica de la segunda economía mundial. El 21 de enero se confirmaría, a su vez, oficialmente el

1 Más detalles sobre este giro o rebalanceo de fuerzas y focos de interés hacia la región del Asia Pacífico, al menos en su etapa inicial, pueden obtenerse en un informe del Congressional Research Service (CRS), de marzo de 2012, titulado “Pivot to the Pacific? The Obama Administration’s “Rebalancing” Toward Asia”. Recuperado el 04/03/2025 de: <https://sgp.fas.org/crs/natsec/R42448.pdf>

primer caso de Covid-19 en Estados Unidos. Y eso hizo que Trump cambiara el tono reconciliatorio que empleó al rubricar el convenio, diciendo que era “uno de los mejores acuerdos comerciales jamás realizados” (pese a que en la firma de la Fase I del tratado habían quedado pendientes múltiples asuntos y el gobierno estadounidense mantuvo aranceles a productos chinos por 360.000 millones de dólares), acusando esta vez al gobierno chino no ya por prácticas comerciales dañinas para el interés de EE. UU., sino por el manejo de la crisis sanitaria global que cobró sus primeras víctimas fatales en Wuhan (China), entre noviembre y diciembre de 2019.

Así es como la pandemia del coronavirus, una suerte de “cisne negro” que no estaba en los planes de nadie, cambió el guion de una confrontación inter-hegemónica que, con sus períodos de auge y también con algunas breves etapas de atenuación y calma, es, sin duda, el fenómeno central y determinante que moldea y permea a todo el conjunto de clivajes y tensiones que conforman el sistema internacional en nuestra época. La aparición del Covid y el reguero de incertidumbres a nivel mundial que ello trajo hizo que la guerra comercial bajara de cartel por algún tiempo ante amenazas existenciales directas que no diferenciaban, al momento de propagarse el virus, entre chinos o estadounidenses. Lo que no impidió, desde luego, que la guerrilla verbal alcanzara nuevos niveles de radicalidad. Basta recordar que en marzo de 2020 Trump habló de “virus chino”, lo que enfureció en Beijing. Y el 24 de mayo de ese año el canciller de la RPC, Wang Yi, acusó a EE.UU. de estar empujando la relación bilateral hacia una “nueva guerra fría”.

Surgió, además, a fines de ese mes, un nuevo tema de controversia sobre Hong Kong, cuando el Parlamento chino aprobó una ley de seguridad para ese enclave con el fin de sofocar protestas antigubernamentales que se arrastraban desde 2019. La respuesta de la Casa Blanca vino por boca de Mike Pompeo, el entonces secretario de Estado y ex jefe de la CIA, quien anunció que el Departamento de Estado ya no reconocería la autonomía relativa de Hong Kong frente a China, lo que abría la puerta a que el comercio de ese enclave fuera tratado con la misma dureza que el precedente desde el gigante asiático. Ante esta alza en las tensiones, muchos temían que Trump diera otra vuelta de tuerca y anunciara el 29 de mayo de 2020 la ruptura de la Fase I del acuerdo. Nada de eso pasó. Trump dijo que se desmontarían algunos de los privilegios comerciales con los que contaba Hong Kong, pero la crispación no desembocó en una crisis terminal en el ámbito de las relaciones bilaterales.

La Fase I del acuerdo comercial, que tan orgulloso tenía a Trump en enero de ese mismo año, implicaba que China aumentaría sus importaciones de productos estadounidenses por valor de US\$ 200.000 millones en un plazo de dos años, con el fin de mitigar en algo el superávit de su balanza comercial frente a EE. UU.². El pacto abarcaba productos agrícolas, insumos energéticos y manufacturas. Y para calcular el incremento se tomó como punto

2 El déficit comercial de Estados Unidos frente a China en 2018 era de 419.000 millones de dólares.

de partida las cifras de intercambio entre ambos países en 2017. Lo cierto es que la recesión global que acompañó al surgimiento del Covid hizo que estos acuerdos, en gran parte, no se cumplieran. Primero, porque “colapsó la demanda china por bienes y luego colapsó la oferta de Estados Unidos, al mismo tiempo que se dificultaba la logística a nivel global”, como explicó Mary Lovely, entrevistada por *France 24*, en junio de 2020. Ya con la información del intercambio comercial de 2019 y previendo el impacto de la pandemia, los compromisos de China resultaban casi imposibles de cumplir, aseguró, a su turno, el mexicano Enrique Dussel Peters.

“porque parten del mayor nivel de compras chinas de productos estadounidenses en 2017, siendo que en 2018 y 2019 ya habían caído en forma muy significativa”. La conclusión de Dussel Peters era que a mayo de 2020 ya era “absolutamente imposible que China cumpla con los compromisos. Me pareció que ya incluso cuando se firmó era difícil, pero ahora (a mediados de 2020) es totalmente imposible”(Hernández, *France 24*, 2020).

En definitiva, y a modo de una primera conclusión provisional, podría decirse que “la primera guerra comercial” de Trump, que se extendió durante la mayor parte de su primer gobierno (2017-2021), fue, desde el punto de vista estrictamente económico, “mucho ruido y pocas nueces...” en términos prácticos³. Aunque tampoco se pueden desdeñar las convulsiones y efectos perniciosos que esta política de Estado de la mayor potencia económica introdujo en los mercados financieros a nivel planetario, aportando una alta cuota de inestabilidad e incertidumbre que, a modo de redundancia perversa, se vio agravada por la irrupción del Covid-19. Todo lo cual terminó impactando a la “economía real” y al bolsillo de las personas, iniciando un proceso de desglobalización y de fragmentación *in crescendo* del sistema económico mundial que se prolonga hasta hoy. Y que al parecer será acentuado

3 La guerra comercial anunciada en marzo de 2018 partió, en la práctica, en julio de ese mismo año. Estados Unidos impuso aranceles a productos por valor de un total de US\$250.000 millones en 2018. El gobierno chino respondió con aranceles a productos estadounidenses por valor de US\$110.000 millones. A principios de este año debían haberse elevado del 10 al 25% aranceles en productos chinos por valor de US\$200.000 millones, pero finalmente esa alza se retrasó. En mayo de 2019, Trump, fiel a su estilo de amenazar para luego negociar en mejores condiciones, declaró que el planeado aumento se mantenía porque las negociaciones con Pekín avanzan “muy lentamente”. “En 2018, el índice Hang Seng de Hong Kong cayó más de un 13% y el Compuesto de Shanghai lo hizo en casi un 25%. Ambos índices han recuperado algo de terreno este año y han subido un 12% y un 16% respectivamente en lo que va de 2019. A modo de comparación, el índice neoyorkino Dow Jones industrial cayó en casi un 6% en 2018, pero ya ha subido un 11% este año. El yuan, la moneda oficial china, cayó más del 5% frente al dólar estadounidense el año pasado, antes de estabilizarse en 2019, según la agencia de noticias Reuters”. Cabe recordar que Trump impuso, además, aranceles a productos importados desde México, Canadá y la Unión Europea, en 2018. Con ellos pretendía incentivar a que los consumidores estadounidenses compren más productos cultivados y manufacturados en Estados Unidos. Ver en: Palumbo, Daniele y Nicolaci da Costa, Ana. “Guerra comercial Estados Unidos y China: 5 gráficos para entender el conflicto que tiene en vilo a la economía mundial”, BBC, 9 de mayo de 2019. Recuperado el 04/03/2025 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48215625>

e intensificado a la luz de la “segunda guerra comercial”, anunciada por Trump, con gran estruendo mediático, el 1 de febrero de 2025⁴.

Arremetida contra las normas comerciales vigentes desde los 1940

Esta nueva guerra comercial 2.0 supone ir a fondo contra el sistema de normas internacionales de libre comercio vigentes desde la década de 1940. Como es sabido, el principal acuerdo que rige los intercambios en esta área es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su sigla en inglés). Creado en 1947, como una de las tantas secuelas de Bretton Woods, la conferencia de julio de 1944, que tuvo como meta fijar nuevas reglas globales tras el previsible fin de la II Guerra Mundial, al principio adhirieron a él sólo 23 países, incluidas potencias coloniales como el Reino Unido y Francia. Y básicamente se acordó aplicar similares aranceles a todos los países miembros, en la perspectiva de irlos reduciendo en forma paulatina.

Así se llega a la Ronda Uruguay del GATT, en 1993, que redujo aún más las tarifas. Los negociadores, representando a 117 naciones, crearon también en enero de 1995 la Organización Mundial de Comercio (OMC) para administrar las normas del GATT y establecer un dispositivo de arbitraje y resolución de disputas. Al inicio del primer mandato de Trump, él y sus asesores mostraron descontento con el funcionamiento de los paneles de arbitraje, y al final los terminaron sabotando al impedir la nominación de jueces para constituir su máximo órgano. Pero Trump y los suyos no fueron más lejos: *“la perspectiva de establecer nuevos aranceles para más de 4.000 categorías de importaciones para el comercio estadounidense con más de 150 países era demasiado desalentadora”* (Bradsher, The New York Time, 2025).

Hoy, con nuevos impulsos y envalentonado, va por todo y lanza un ataque frontal contra el sistema fundado a fines de los 1940. La medida, anunciada el 13 de febrero y que empezará a aplicarse, según anunció, en abril de 2025, no sólo apunta contra la detestada China, sino que también alcanzará a tradicionales aliados de EE. UU., como los países de Europa Occidental, Canadá y México, sin que ninguna otra nación del globo pueda sentirse a priori a salvo de estas acciones. En el fondo, esta iniciativa representa una apuesta para que EE. UU.,

4 Esta segunda guerra comercial ha tenido, hasta el momento que se escribe este artículo, dos grandes andanadas o hitos: i) el lanzamiento de la misma, el 1 de febrero, cuando Trump anuncia una primera oleada de aranceles adicionales del 10% sobre las importaciones chinas, acompañadas de un aumento del 25% de las barreras arancelarias contra Canadá y México, a partir del 4 de febrero; y ii) la confirmación de la vigencia de los aranceles contra estos últimos dos países (que habían quedado suspendidas por espacio de un mes, tras conversaciones iniciales entre Trump y sus pares canadiense y mexicano, Trudeau y Sheinbaum), y la entrada en vigor, también a partir del 4 de marzo de 2025, de un 10% adicional que afectará a las importaciones procedentes de China, dado que el gobierno de EE.UU. no habría detectado que la RPC “tomó medidas adecuadas para mitigar la crisis de drogas ilícitas (en referencia, particularmente, al fentanilo)”. Esto desató una inmediata respuesta de China y Canadá que anunciaron, en el caso de Canadá, aranceles del mismo tipo (o sea de un 25%) sobre productos estadounidenses por valor de US\$ 155.000 millones, y barreras diferenciadas de entre un 10 y un 15%, dirigidas a castigar las importaciones agrícolas estadounidenses, en el caso de China. México, en tanto, optó por postergar su respuesta hasta el domingo 9 de marzo. Véase más información al respecto en artículo de BBC Mundo: “Canadá y China responden con aranceles a las importaciones de EE.UU., en represalia por las medidas de Trump y México los anunciará el domingo”, 4 de marzo de 2025. Recuperado el 04/03/2025. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/articles/cpv4jmrkx28o>

guiado por la premisa de *America First*, recobre y gane influencia al sustituir los aranceles concordados de manera multilateral por sus propios aranceles, que son, en suma, impuestos sobre las importaciones. “Estados Unidos, el mayor importador del mundo lleva décadas comprando al mundo mucho más de lo que vende. Trump quiere cambiar eso y estima que otros países, con más exportaciones en juego, podrían ser cautelosos a la hora de tomar represalias elevando sus propios aranceles” (Bradsher, *The New York Times*, 2025).

La disyuntiva actual para Europa y la mayoría de los países en desarrollo es que “necesitan desesperadamente tener superávits comerciales con EE.UU. para permitirse sus grandes déficits comerciales con China”, añade Bradsher. En consecuencia, si adoptan medidas de retaliación contra las barreras arancelarias “pueden desencadenar una guerra comercial mundial y condenar a la OMC, que los ha ayudado a crecer más rápidamente durante tanto tiempo”. Ergo, un juego de suma cero donde todos los actores resultan perjudicados, en mayor o menor medida.

II. Desarrollo: Una “Guerra del Opio” invertida como justificación argumental para frenar la pérdida relativa de poder

1. Una digresión necesaria

Ahora bien, lo cierto es que si a este cuadro de desacople general de las instituciones que EE. UU. contribuyó decisivamente a crear para ampliar y consolidar su emergente hegemonía en el escenario bipolar de posguerra —y entre las cuales figura nada menos que el sistema de Naciones Unidas, con sus foros periféricos— se le suma un retorno rampante, en el plano de la diplomacia, a una política de “gran potencia” absoluta, que abandona a sus otrora aliados (en este caso, Ucrania, por ejemplo) para defender en forma exclusiva sus intereses nacionales, estamos ante una nueva configuración geopolítica que representa un cambio copernicano con respecto al modelo anterior de administración de poder por parte de la superpotencia aún dominante y hegemónica.

Es un nuevo mundo, radicalmente opuesto al precedente, el que se presenta ante nuestros ojos y para entenderlo hay que renovar completamente la caja de herramientas y los lentes con los que de manera usual se estudiaban fenómenos como el de la transición hegemónica de poder o el auge y caída de los grandes superpoderes. Ya no basta con echar mano de Huntington (1993)⁵, de Paul Kennedy (1987) o de Graham Allison (2017). Inclusive se podría pensar, sin riesgo a ser temerario, que autores como Ikenberry, que reivindica a ultranza el internacionalismo liberal, o Nye, con sus teorizaciones acerca de la interdependencia compleja y el *softpower*, tienden a quedar *démodée* y cotizan a la baja, mientras que los realistas “duros” (empezando por los clásicos, Morgenthau y Carr, y siguiendo con algunos

5 Huntington luego expandió su tesis en el libro *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, de 1996.

de sus epígonos y reformuladores contemporáneos como Mearsheimer y Walt) regresan en gloria y majestad y tienen nuevamente sus bonos en alza.

En este contexto de confusión generalizada y de veloces cambios y transformaciones que cuestionan y tensionan desde sus raíces a los paradigmas hasta ahora prevalecientes en el área de las Relaciones Internacionales (RI) es que quizás resulte pertinente, desde el punto de vista analítico, reabrir un debate epistemológico que permita expandir el campo de observación de estos fenómenos, abriéndolo a voces que, por distintas razones, han quedado excluidas del *mainstream* o corriente principal de nuestro campo de estudios, hegemónico casi desde su origen por distintas escuelas o encuadres que son, en su mayoría, de origen anglosajón.

Vale decir, es claro que la concatenación de sucesos relevantes, en medio de una reconfiguración acelerada de los mecanismos de reproducción y regulación de los procedimientos de ajuste del control hegemónico, se superponen, en los últimos tiempos, unos a otros, con una celeridad que es propia de la “era tecnocrática”, tal como lo detectara tempranamente ese lúcido analista de los asuntos mundiales que fue el polaco-estadounidense Zbigniew Brzezinski. Pero es una obligación del analista serio —es decir, de aquel que pretende conservar cierta independencia de juicio y no plegarse acríticamente a narrativas interesadas— pensar “fuera de la caja” y sobreponerse a la avalancha de acontecimientos que, en su loca y desordenada superposición, favorecen la proliferación de perspectivas coyunturales (y, en función de eso, muy limitadas), reemplazándolas, en lo posible, con visiones que integren múltiples variables y permitan lecturas multidimensionales de eventos que por su propia naturaleza se inscriben dentro de lo que Edgar Morin llamaría los nuevos paradigmas del pensamiento complejo.

Por ejemplo: cuando Trump recibe en su despacho del Salón Oval de la Casa Blanca al primer ministro británico, Keir Starmer, el 27 de febrero de 2025 y aprovecha la ocasión para anunciar que es posible que los aranceles a los productos chinos pueden aumentar un 10 % más que se sumaría a un porcentaje similar anunciado el 13 del mismo mes, ¿está siendo guiado por la estrategia de “shock y conmoción” propuesta por Steve Bannon, de sumar amenazas en cadena con el fin de aturdir e inmovilizar a sus adversarios, o hay un diseño más sofisticado oculto detrás de esa táctica aparentemente tan burda y primaria? Muchos dirán que es la conducta propia de un especulador, que ha sido uno de los rasgos definitorios y típicos de Trump como hombre de negocios. Pero tal vez hay más que eso. De hecho, al anunciar la medida en paralelo en su red *Truth Social*, afirmó que “*debido a los pobres progresos en la lucha contra el fentanilo impondría los aranceles del 25% contra México y Canadá y un adicional 10% contra China*” (López, Biobio Chile, 2025).

“Las drogas vienen de México y muchas de ellas también de China; no todas, pero muchas vienen de China”, dijo en el Salón Oval. Y antes, en un posteo en esa misma red social que compite con X, la plataforma regentada por Elon Musk, advirtió que las drogas todavía están ingresando a EE. UU. desde México y Canadá “*a unos niveles muy altos e inaceptables. Un*

gran porcentaje de estas drogas, muchas en forma de fentanilo, se hacen o son provistas por China”, reiteró (López, Biobio Chile, 2025). No se necesita, por cierto, ser muy perspicaz para advertir que las reiteradas referencias al fentanilo (un tranquilizante de alto poder adictivo que ha desatado una verdadera crisis de salud pública en EE. UU.) o a sus precursores químicos, como productos promovidos e importados desde China que estarían gatillando la guerra comercial “recargada” desatada en estos días por Trump, como parte de su despliegue argumental, provocan en cualquier dirigente chino e incluso en ciudadanos de a pie de ese país, una sensación de inmediato rechazo. Es como si Occidente amenazara a China con una nueva “Guerra del Opio”, casi dos siglos más tarde, pero esta vez con los roles invertidos: sería Beijing (y no los británicos) quien intenta abrir mercados en Norteamérica para estupefacientes en forma clandestina y con toda la carga destructora que esto supone, de acuerdo a la descripción de Trump.

2. “Libre comercio” impuesto a fuerza de cañonazos

Cualquiera que conozca sólo un poco la historia, a grandes rasgos, de ese Estado-Civilización que es China, y que suma más de cinco mil años de existencia como tal registrada en documentos y huellas arqueológicas, sabe que la referencia al comercio de drogas como herramienta de sometimiento semicolonial y apertura forzada de mercados, remite, en el caso chino, a una única y ominosa referencia histórica: la de las Guerras del Opio (1839-1860), que pesa hasta hoy en el inconsciente del pueblo chino como sinónimo y elemento disparador del denominado “Siglo de la Humillación”. No fue una sino dos guerras las que se registraron en ese período, y la primera tuvo como punto de partida el contrabando ilegal de opio realizado por los ingleses desde sus colonias en la India hasta suelo chino. Esto generaba pingües ganancias al Imperio Británico y provocó una epidemia de chinos adictos a esta sustancia que se extrae de la adormidera o amapola real.

Por tal motivo, el emperador Daoguang decidió combatir su ingreso a China, recurriendo, de ser preciso, a la fuerza. Así es cómo ordenó destruir un alijo de veinte mil cajas de opio, al tiempo que envió un mensaje a la reina Victoria para solicitarle que se frenara el uso de ese comercio ilícito y pidiéndole que se respetaran las reglas comerciales vigentes. La respuesta inglesa fue tajante y brutal: en noviembre de 1839 una flota del Reino Unido atacó Hong Kong, donde estaba fondeada la débil Marina china, generando una gran destrucción. Con amplia superioridad tecnológica y militar, Gran Bretaña impuso humillantes condiciones a China, que debió abrir casi todos sus puertos de manera forzada a un comercio desregulado y libre, quedándose, además, con Hong Kong, a modo de compensación por sus gastos bélicos.

El estallido del segundo conflicto, que se inició en 1856, tuvo como factor desencadenante un oscuro incidente naval, otra vez en Hong Kong, donde se acusó a soldados chinos

de insultar y vejar la bandera británica. Esta vez los franceses se unieron a los británicos, escudados en el asesinato de un misionero galo. Se firma, entonces, tras un largo período de hostilidades, un primer acuerdo de paz, el Tratado de Tianjin (1858), por medio del cual los chinos tuvieron que aceptar las reclamaciones no sólo británicas, sino también de otras potencias occidentales que se les habían unido en la intervención. Se les impone, así, la apertura de embajadas de Reino Unido, Francia, Rusia y EE. UU. en Beijing, ciudad en la que hasta entonces no se permitía la presencia de extranjeros. También se garantizó que los occidentales pudiesen viajar por el río Yangtzé y zonas de la China interior. Y mientras se negociaba la Convención de Beijing, que puso un definitivo fin al segundo embate en 1860, fuerzas invasoras ocuparon esa ciudad e incendiaron el Antiguo Palacio de Verano.

La historia reciente de China, en particular, la del convulsionado siglo XIX, registra otros dos sangrientos conflictos que se vinculan, de algún modo, a la indeseada presencia de Occidente en territorio chino y a los efectos devastadores, tanto a nivel económico y social como en el plano más subjetivo e íntimo del orgullo nacional, de las Guerras del Opio. La primera es la Rebelión Taiping, una guerra civil de grandes proporciones que enfrentó, entre 1850 y 1864, a las fuerzas imperiales de la dinastía Qing y a un estado teocrático, de origen revolucionario, el Reino Celestial de la Gran Paz, articulado por un profesor, Hong Xiuquan, que fracasó en el examen imperial que le hubiera permitido ingresar al mandarinato y se auto-proclamó rey y el “nuevo Mesías” para luego levantarse en armas, diciendo que era el hermano menor de Jesucristo, al hacer una extraña simbiosis entre el cristianismo y el *shenismo*, un culto de origen autóctono. Se calcula que esta rebelión les costó la vida a 20 millones de personas, aunque hay otras fuentes que hablan de 50 millones de muertos. Las persistentes y recurrentes hambrunas chinas permitieron, además, que la prédica de Xiuquan, quien calificaba a la dinastía Qing, de origen manchú, como “demoníaca”, encontrara terreno fértil para su propagación.

Más política y menos religiosa, pero inspirada por un mismo sentimiento popular anti-extranjero y anti-colonial, es, a su vez, la Rebelión o Levantamiento de los Bóxers (1898-1901). Un movimiento liderado por la Sociedad de los Puños Justos y Armoniosos (*Yihéquán*), que luchaba contra la influencia de potencias extranjeras (incluido Japón) e intentaba restaurar la disminuida soberanía china. La sublevación parte en el norte de China y su punto culminante fue el asalto a la embajada alemana en Beijing (20 de junio de 1900), lo que marca el inicio de un período de violencia extendida que involucró a varias potencias foráneas. Extranjeros y cristianos chinos se refugiaron del ataque rebelde en el Barrio de las Delegaciones y fueron asediados durante 55 días por parte del Ejército Imperial, que se plegó a la insurrección, y por los bóxers mismos. Una coalición de tropas de ocho naciones (estadounidenses, austrohúngaras, británicas, francesas, alemanas, italianas, japonesas y rusas) formó una fuerza expedicionaria que partió en auxilio de quienes estaban cercados.

Se calcula que el saldo de esta revuelta fue de 100.000 personas asesinadas, de los cuales entre 200 y 300 eran extranjeras, mayoritariamente misioneros cristianos. Tras la defensa

del cristianismo, había, asimismo, otros intereses más pecuniarios. Países como Alemania, Francia, Rusia, Japón y, por supuesto, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda, sacaron su propia tajada y ventajosas ganancias a partir del triunfo militar en la llamada “lucha por las concesiones”, donde aseguraron esferas de influencia en China y atemperaron de este modo su declinación como potencias imperiales. El Imperio Qing, por su parte, terminó herido de muerte, exangüe luego de estas costosas rebeliones⁶ y con la élite gobernante dividida entre reformadores (alentados por misioneros protestantes) y conservadores, agrupados alrededor de la emperatriz viuda Cixi.

Al final de cuentas, y observado con mirada larga, todo esto no fue más que el preámbulo de una ola de agitación irrefrenable que culminó con la Revolución de 1911 (también conocida como Revolución Xinhai), un levantamiento popular y republicano, encabezado por el médico Sun Yat-Sen, que puso fin a más de dos mil años de gobierno imperial en China. Y que abrió, a su turno, las puertas para que el primero de julio de 1921, diez años más tarde, se fundara el Partido Comunista chino, el cual, en 1949, tras vencer a los invasores japoneses (1937-1945) y posteriormente a sus rivales internos del Guomintang (o Kuomintang) —quienes terminan refugiándose en Taiwán—, proclama la formación de la República Popular China, cuyo primer Presidente fue Mao Zedong.

III. Una segunda guerra comercial con esteroides, ¿ayuda o perjudica a EE. UU.?

Antes de intentar dar respuesta a la pregunta que encabeza este apartado, se hará una breve revisión de los hechos que han jalonado la segunda guerra comercial 2.0, promovida por Donald Trump. La secuencia se abre el 1 de febrero de 2025 con la firma de órdenes ejecutivas que imponen aranceles del 25% a la mayoría de las importaciones provenientes de México y Canadá, con una sola excepción para las exportaciones energéticas canadienses, y decretó un 10% de aranceles adicionales a todas las importaciones chinas⁷. Se suponía que los aranceles deberían regir en forma general desde el 4 de febrero, pero Trump, tras hablar con sus pares de los países vecinos, optó por suspender “temporalmente”, dijo, los gravámenes a ambos. El castigo sólo persistió en el caso de China. Aunque en un porcentaje muy limitado, si se considera que en campaña el líder republicano había prometido aranceles de hasta un 60% para la RPC.

6 Entre las condiciones impuestas por los vencedores a la dinastía Qing figuraba el pago de una millonaria indemnización que pesaría sobre los ingresos fiscales del gobierno por un plazo de 39 años para reparar y cubrir los gastos en que incurrieron para financiar su intervención en China las ocho naciones extranjeras involucradas.

7 Cabe recordar que EE.UU., México y Canadá están vinculados a través de la firma de un Tratado de Libre Comercio originalmente suscrito bajo el nombre de TLCAN (acuerdo de libre comercio de América del Norte) y que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Durante más de dos décadas, esta herramienta facilitó un aumento significativo en el comercio y la inversión entre estos países, pero también enfrentó críticas y desafíos. En 2017, Trump forzó una renegociación de este por considerar que perjudicaba a Washington y a consecuencia de ello, en noviembre de 2018, se firma un nuevo pacto, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que cobra vigencia a partir de julio de 2020. Fue descrito como una actualización del diseño original de este acuerdo.

La inmediata réplica de Beijing fue acotada y, si se quiere, quirúrgica: fijó aranceles de entre el 10 y el 15% adicionales a 80 productos energéticos y manufacturas de EE.UU. (muy por debajo del golpe de la Casa Blanca, que no circunscribía las barreras a productos determinados); abrió una investigación a Google (buscador cuyo uso está prohibido en China y, por lo tanto, tiene alcances muy parciales); estableció restricciones a la exportación de minerales críticos para las industrias tecnológica y armamentística (lo cual sí fue un ataque algo más que simbólico) e incorporó a dos empresas estadounidenses (PHV e Illumina) a una lista de empresas no confiables, abriendo espacio a eventuales medidas punitivas. Una respuesta a todas luces bastante controlada y medida (De la Cal, El Mundo, 2025). “Son represalias simbólicas y selectivas”, estimó Wang Huiyao, exasesor del gobierno chino y actualmente al frente del *Center for China and Globalization*, con sede en Beijing. Y que estarían, en el fondo, minimizando los efectos económicos, “al tiempo que demuestran que China no dará marcha atrás”⁸. “Pero si Trump no negocia —advierte—, Beijing probablemente atacará más importaciones estadounidenses”.

El segundo golpe de Trump se escenificó a partir de las 0 horas del 4 de marzo de 2025, cuando entraron en vigor el 25% de aranceles impuestos a Canadá y México y se ampliaron las sanciones a China en otro 10% adicional. Y la respuesta, al menos en el caso de Canadá y China, no se hizo esperar: barreras arancelarias del mismo tenor y monto del que les habían sido impuestas por el gobierno de EE.UU., mientras México prefería diferir por algunos días el anuncio de sus propias medidas de represalia (BBC Mundo, 2025).

1. “Prepararse para sacar ventaja de la disrupción”

En el mismo artículo de *El País* ya mencionado antes se reflejan visiones dispares sobre el eventual desarrollo de los acontecimientos. Mientras para expertos del Instituto Brookings, tras siete años de guerra comercial, el gobierno chino cuenta “con menos palancas de las que tirar”, un académico de la Universidad de Renmin, Dong Shaopeng, postula que la dirigencia de su país entiende mejor hoy “las prácticas hegemónicas de EE.UU.”. Una observadora española, economista jefa del área Asia-Pacífico de la empresa francesa *Natixis*, apunta, de su lado, que golpes de efecto tecnológicos (como la presentación en público de la inteligencia artificial *Deepseek*) aportan algo de capacidad de *leverage* a China, “porque EE UU no consigue contener su ascenso, o eso parece” (Abril, El País, 2025).

Con todo, lo que parece no discutible es que China ha tenido tiempo de sobra para prepararse con largueza para enfrentar el segundo round del duelo iniciado en 2018 por el mismo vaquero rudo que hoy golpea las puertas del bar pidiendo un nuevo enfrentamiento.

8 Declaraciones recogidas en artículo titulado “Puntos fuertes y flaquezas de China ante la nueva guerra comercial de Trump”. ABRIL, Guillermo. *El País*, 13 de febrero de 2025. Recuperado el 04/03/2025. Disponible en: elpais.com/internacional/2025-02-13/puntos-fuertes-y-flaquezas-de-china-ante-la-nueva-guerra-comercial-de-trump.html

Básicamente, la estrategia de China, en líneas generales, será dual: por un lado, estimular su mercado interno que parece bastante aletargado tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, la abultada deuda de algunos gobiernos locales y una tasa de consumo retraída que conspira contra una rehabilitación en forma de la economía tras la pandemia. Por el otro, incentivar aún más la *Go Out Policy* o *Going Global Strategy*, lanzada originalmente por Jian Zeming, en el año 2000, y que ha llevado a que, en 2024, a once años de la llegada al poder de Xi Jinping, China obtuviera un superávit comercial con sus exportaciones que rozó el billón de dólares (BBC Mundo, 2025), el mayor de toda su historia.

En lo doméstico, en tanto, conviene subrayar que China creció en 2024 al 5%, muy por encima de la media de la mayoría de los países del mundo, pero sigue estando lejos de alcanzar el incremento de un 6,9% del PIB que obtuvo en 2017 (BBC Mundo, 2025), cuando en un mercado de Wuhan todavía no se hacía presente la ingrata visita del coronavirus. Lo cierto es que, tal como lo plantea Yun Sun, una investigadora norteamericana de origen chino que dirige el programa sobre China del Stimson Center, la estrategia basal de Beijing, en esta coyuntura, consiste en prepararse para “sacar ventaja de la disrupción” (Sun, 2025) de Trump en la escena global, puesto que las autoridades chinas “asumen que sus políticas desmontarán por sí mismas los cimientos de la hegemonía global estadounidense” (Abril, El País, 2025).

Visiones críticas desde Estados Unidos

El punto de vista de Yun Sun, quien trabajó en Washington D.C. como analista y estuvo destinada en China al servicio de una consultoría privada internacional, es compartido por varios *pundits* que escriben con frecuencia en la sección Op/Ed de la prensa estadounidense. Como estudio de muestra, y en función de las limitaciones de espacio, se han seleccionado aquí algunas opiniones bastante lapidarias y críticas respecto a Trump. Michael Schuman, p. e., quien sostiene en *The Atlantic* que “la política exterior de (...) Biden estaba funcionando”, no ahorra recriminaciones para su sucesor:

- El liderazgo global de Estados Unidos está llegando a su fin. No por el «declive estadounidense», ni por el surgimiento de un mundo multipolar, ni por las acciones de los adversarios de Estados Unidos. Está terminando porque el presidente Donald Trump quiere ponerle fin.
- Casi todas las políticas de Trump, tanto en el país como en el extranjero, están destruyendo rápidamente los cimientos del poder estadounidense. El principal beneficiado será el líder chino Xi Jinping, quien ha estado planeando el momento en que Washington tropiece y permita que China reemplace a Estados Unidos como superpotencia mundial. El hecho de que Trump esté dispuesto a entregarle el mundo a Xi —o que ni siquiera se dé cuenta de que eso es lo que está haciendo— muestra que su visión

miope del mundo, su admiración por los autócratas y su obsesión por sí mismo se combinan para amenazar la seguridad internacional y, con ella, el futuro de Estados Unidos.

- Trump también le está dando a Xi otras oportunidades. Al retirarse de la Organización Mundial de la Salud y del Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, Estados Unidos está despejando el campo para que China convierta al sistema de la ONU en un instrumento de su poder global.
- China puede ver el repliegue estadounidense como una invitación a tomar acciones más agresivas en pos de sus intereses, en Taiwán, pero también hacia otros aliados de Estados Unidos en Asia, incluidos Japón, Corea del Sur y Filipinas.
- Es posible que la administración de Trump esté tratando de resolver los asuntos con Putin para luego concentrar los limitados recursos de Estados Unidos en enfrentar a China. Pero este curso sólo puede tener éxito en hacer que China sea más difícil de enfrentar, porque Estados Unidos se verá obligado a hacerlo sin sus aliados tradicionales a su lado (Schuman, *The Atlantic*, 2025).

También en el mismo medio, David Frum, un autor que escribió discursos para el ex-presidente George W. Bush, entre 2001 y 2002, tampoco se muestra muy complacido con Trump, al que acusa de vacilante, poco selectivo y torpe en su accionar, en una columna publicada a cinco días del anuncio de la nueva ofensiva comercial. Señala allí:

- La primera ronda de la guerra comercial de Donald Trump ha llegado a un final poco glorioso. Estados Unidos ha suspendido sus amenazas contra Canadá y México a cambio de medidas de control fronterizo que Canadá y México estaban haciendo de todos modos o habían hecho antes sin hacer mucha diferencia en el flujo de drogas.
- La Asociación Nacional de Constructores de Viviendas publicó una carta al presidente en la que predecía que sus aranceles aumentarían el costo de la construcción de viviendas. Las acciones automotrices se desplomaron porque los inversionistas esperaban que los aranceles de Trump agregaran miles de dólares al costo de cada vehículo nuevo.
- Los estadounidenses ya están pagando por las rondas anteriores de acciones comerciales de Trump contra China. En la primera presidencia de Trump, China redujo sus compras de soja estadounidense en un 75 por ciento en un solo año en 2018. En 2018, Brasil superó a Estados Unidos como el mayor productor mundial de soja.
- Trump, el vicepresidente Vance y sus aliados en el Congreso han amenazado con una acción militar unilateral contra México; El propio Trump se entrega a la especulación sobre la anexión forzada de Groenlandia de Dinamarca, aliado de la OTAN, y sobre la absorción de Canadá como estado número 51.

- En 2024, Estados Unidos tuvo un déficit comercial con Canadá de unos 55.000 millones de dólares. Ese mismo año, tuvo un déficit con Vietnam de unos 123.000 millones de dólares, más del doble, y con Tailandia de unos 46.000 millones de dólares, sólo un poco menos. Sin embargo, fue a Canadá, no a Vietnam o Tailandia, a quien Trump amenazó con aranceles (Frum, *The Atlantic*, 2025).

Una de las conclusiones más demoledoras de Frum es la siguiente: (El lema “*America First*” hace que sea más seguro no ser un aliado de Estados Unidos...”. Lo que trae a la memoria una declaración canónica atribuida a Henry Kissinger: “Ser enemigo de EE.UU. es riesgoso, pero ser su aliado es fatal”. Por último, y siempre desde el lado estadounidense, el economista Stephen Roach ofrece un análisis más técnico y detenido del conjunto de órdenes ejecutivas involucradas en las estrategias AFTP-AFIP⁹, que, combinadas y potenciadas, propician, a su juicio, una receta destinada al fracaso (Roach, Substack, 2025):

Donald Trump ha invertido una enorme cantidad de capital político en su postura anti-China, reforzada por el apoyo inquebrantable de su base MAGA y un equipo de asesores de línea dura en China. Y ahora, está cumpliendo lo prometido, con propuestas gemelas sobre el comercio y la inversión de Estados Unidos primero que están estrechamente alineadas con sus puntos de vista centrales contra China. El presidente se ha arrinconado a sí mismo. No te molestes en leer sus labios (Roach, Substack, 2025).

Abordando, asimismo, la ineludible arista geopolítica de la guerra comercial Fase II de Trump, Roach emite una fuerte señal de alarma al enfatizar que “hay otro aspecto crítico en el último paquete de propuestas políticas anti-China de Trump, que es un presagio particularmente ominoso de lo que se avecina para el conflicto sinoestadounidense”:

En el memorándum de la AFIP del 21 de febrero, el presidente Trump hace referencia explícita a China como el principal «adversario extranjero» de Estados Unidos. Se trata de una clara escalada con respecto a la caracterización de seguridad nacional preexistente de la Administración Biden, que describía a China como el «desafío geopolítico más importante» de Estados Unidos (Roach, Substack, 2025).

9 Acrónimos de *America First Trade Policy* y *America First Investment Policy*.

IV. China recoge el guante pero modera y modula su respuesta

Del lado chino, en tanto, el desafío lanzado por Trump se recibe con los dientes apretados, pero con la calma de quien ya conoce los trucos y mañas de su adversario y ha extraído lecciones de ello. A fines de diciembre de 2024, un eminente internacionalista de la Universidad de Tsinghua, Yan Xuetong, develó parte de los análisis de escenarios prospectivos que se barajaban al respecto en Beijing. El artículo, publicado en *Foreign Affairs*, se titula: “Por qué China no le teme a Trump” (Xuetong, *Foreign Affairs*, 2024). A continuación, se condensan y resumen algunas de las principales ideas-fuerza allí expuestas:

La dirigencia china no le teme puesto que “aprendieron mucho de su primer mandato”. Se considera que “su propensión al proteccionismo económico conducirá a más disputas y tensiones crecientes, pero Beijing cree que puede sortear esas confrontaciones”.

También se proyecta que “el dudoso compromiso de Trump con los aliados de Estados Unidos alentará a otros países a cubrirse las espaldas y a forjar vínculos con Beijing para compensar la imprevisibilidad de Washington”, estimándose que la probabilidad de un conflicto militar EE.UU. es, por ahora, baja, puesto que “Trump no quiere enredarse en guerras y preferiría centrarse en las reformas internas”.

Se evalúa que hay un consenso bipartidista en Washington respecto a la necesidad de ejercer una activa política de contención de China a la que se ve como “una amenaza al dominio global de EE.UU.”. A su vez, se señala que desde 2017 a la fecha, “Beijing se ha vuelto más hábil en la gestión de su competencia con Washington”. El punto de quiebre en la trayectoria de esta competencia en lo que va del siglo XXI, apunta Xuetong, es “el giro hacia el Asia” de Barack Obama, en 2010. “Obama y Biden trataron de contener a China a través de enfoques multilaterales, mientras que Trump tomó un camino más unilateral”.

En lo estrictamente bilateral, Biden continuó con la guerra arancelaria desatada por Trump entre 2018 y 2021, “pero se centró en excluir a China de las cadenas de suministro tecnológicas; no buscó desacoplar integralmente la economía de EE.UU. y China”. Ahora, en cambio, es previsible que Trump opte por operar en la búsqueda de un desacoplamiento más profundo, en lo que podría calificarse como una suerte de ampliación del campo de batalla, “y trate de reducir drásticamente la participación de mercado de los productos chinos en EE.UU., incluidos los bienes ensam-

blados fuera de China pero que dependen en gran medida de las inversiones y componentes chinos”.

En tales condiciones, no es del todo descartable, a juicio de Xuotong, que se produzca una corrida global o un “efecto-cascada” en el que muchos países pretendan hacer *hedging* (o sea, cobertura anticipada de riesgos) y se precipiten a tomar medidas del mismo corte. “La dinámica de ojo por ojo puede llevar la guerra comercial latente entre las dos potencias a un nuevo *peak*, con consecuencias perjudiciales para la economía mundial, ya que muchos otros países se apresuran a adoptar sus propias políticas proteccionistas”.

Por último, Xuotong se ocupa de destacar que, a diferencia de la Guerra Fría del siglo pasado, la competencia de EE.UU. con China “no es por ideología —como lo fue con la Unión Soviética— sino por tecnología. En la era digital, la seguridad y la prosperidad dependen en gran medida del progreso tecnológico. China y Estados Unidos lucharán por la innovación en campos como la inteligencia artificial y lucharán por los mercados y las cadenas de suministro de alta tecnología. No buscarán —y ciertamente no bajo Trump— convertir a otros a su ideología de gobierno preferida”.

El corolario final del análisis de Xuotong es claro (y así se ha visto confirmado en la práctica por hechos como la actitud de Trump frente a la guerra de Ucrania): “El aislacionismo político de Trump —la contraparte diplomática de su proteccionismo económico— puede llevar a Estados Unidos a reducir sus inversiones en la protección de los aliados tradicionales” (Xuotong, *Foreign Affairs*, 2024).

Lo que significa una ventaja nada desdeñable para China. Dentro de la academia china, otro punto de vista relevante a considerar respecto al tema que nos ocupa es el de Yuan Zheng, director del Instituto de Estudios Americanos de la CASS¹⁰. Zheng concedió a fines de febrero de 2025 una larga entrevista al periódico chino, en la que se expuso sobre el particular (Wang, *South China Morning Post*, 2025). Thomas des Garets Geddes, quien gestiona la plataforma online *sinification.com*, la reprodujo y destacó trece puntos clave de las respuestas de Zheng (Geddes, 2025). Aquí van algunos de ellos:

La postura de Trump (II) sobre China aún está en proceso de cambio. Está menos centrado en la ideología y más preocupado por las ganancias y los

10 Academia China de Ciencias Sociales (por su sigla en inglés).

logros tangibles de los que pueda «presumir». En suma, más pragmatismo que en la era Biden.

La mejor estrategia de Beijing consiste en evitar que cualquier facción en particular dentro de su administración se apropie del tema China. Debería garantizar que, cuando se trata de China, Trump siga siendo el que tome las decisiones. Ergo: Beijing debe buscar un diálogo directo con el “boss”.

China debe demostrar a los «halcones de extrema derecha como Rubio y Waltz» que no puede ser puesta de rodillas ni sometida a un proceso de cambio de régimen. “Solo entonces comenzarán a respetar a China, y las relaciones chino-estadounidenses tendrán la oportunidad de estabilizarse”.

China está mucho mejor preparada que cuando Trump llegó al poder por primera vez en 2017. Ahora depende menos económicamente de EE.UU. y confía significativamente más en su capacidad para resistir los choques externos.

En los asuntos que afectan la integridad territorial y marítima de China, no habrá lugar para el compromiso. Sin embargo, hay espacio para que acuerdos más pequeños, como el aumento de las importaciones de EE. UU. a cambio de que Washington reduzca las ventas de armas a Taiwán, aún puedan concretarse. El fentanilo también estará en la mesa de negociaciones.

China se esforzará por capitalizar el vacío dejado por la retirada de Estados Unidos de las instituciones multilaterales y su desprecio por los aliados¹¹. Las conversaciones sobre un Tratado de Libre Comercio entre China, Japón y Corea del Sur deben acelerarse. Mientras Putin permanezca en el poder, los temores de un acercamiento entre Estados Unidos y Rusia destinado a contrarrestar a China son exagerados.

V. Conclusiones

La victoria de Donald Trump en las elecciones celebradas el 5 de noviembre de 2024 no sólo le aseguró una amplia mayoría en el Colegio Electoral sino que lo puso primero en el voto popular (63,9% versus 49,8% de Kamala Harris). Un logro que únicamente había alcanzado otro republicano en lo que va del siglo: George W. Bush, en 2004. Esto, más el control de ambas Cámaras y de la Corte Suprema, le otorga, en definitiva, un alto grado de legitimidad interno a su intento de encabezar una auténtica revolución conservadora, inspirada en la consigna “*Let’s Make America Great Again*”, enarbollada en los carteles de la campaña electoral de Ronald Reagan, en 1979 quien es una de sus fuentes de inspiración y modelo.

¹¹ El énfasis de la cursiva es nuestro.

Sabiendo el resultado electoral y teniendo, además, claro que Trump había prometido en su camino de regreso a la Casa Blanca a sus adeptos que podría subirle los aranceles comerciales a China en hasta un 60%, Xi Jinping aprovechó la que fue su última reunión con Joe Biden como jefe de Estado, en la cumbre de APEC en Lima, a mediados de noviembre de 2024, para fijar cuatro “líneas rojas” que, en su opinión, EE.UU. no debería atravesar en su futura relación bilateral con Beijing. A saber: la situación de Taiwán, los alegatos en favor de la defensa de la democracia y los derechos humanos, la trayectoria y el sistema de gobernanza del país asiático y el derecho de este a desarrollarse sin coerciones de ningún tipo. “Estas son las barreras y las redes de seguridad” que, a juicio de Xi, no deberían ser impugnadas. Dando por sabido, también, que es Taiwán el más sensible de todos, pues afecta la política de “una sola China”, defendida con dientes y muelas por la RPC¹², y aceptada, aunque ambiguamente, por Washington.

Xi criticó, asimismo, a su paso por Perú, la política estadounidense de “patio pequeño y valla alta”, empleando un término utilizado por el asesor de seguridad de Biden, Jake Sullivan, para describir los ingentes esfuerzos de EE.UU. en pos de garantizar que China no pueda acceder a la tecnología de punta (Bloomberg News, 2024). E insistió en que ambos países no deberían librar una “nueva Guerra Fría” y que un conflicto entre ellos no es inevitable. En rigor, y a la luz de los acontecimientos posteriores, se podría pensar que el enfoque Sullivan era moderado al lado de lo que hoy plantea Trump. El académico chino Yuan Zheng no se hace, en ese sentido, mayores ilusiones. “Biden —declaró Zheng en una entrevista ya citada anteriormente— adoptó, en principio esa política, pero a medida que pasaba el tiempo, amplió gradualmente esos patios y construyó unas cercas aún más altas. Creo que Trump irá todavía más lejos y construirá un patio grande con una valla alta” (Bloomberg News, 2024).

Según Zheng, quien, como muchos analistas chinos, se identifica sin ambages con la escuela realista, en materia de RI, el equipo de personas que rodean a Trump se divide en tres facciones principales: unos, la llamada facción negociadora, otra es la facción MAGA¹³, y la tercera son los ultra-duros (o “halcones”), que principalmente se ubican dentro de los equipos de seguridad nacional y política exterior, con figuras como Rubio, Waltz y Pete Hegseth, el experiodista y exoficial de la Guardia Nacional que ahora ejerce como Secretario de Estado. “Son pájaros de un mismo plumaje. ¿Cómo podría ser posible encontrar a alguien amigable con China entre ellos?, se pregunta, en forma retórica.

Sobre el tema del fentanilo, empleado como “caballito de batalla” para justificar la presión extrema a nivel arancelario sobre Beijing, Zheng plantea que, al igual que en lo referido a Taiwán, es un asunto que podría dar espacio a ejercicios de *trade-off* positivos para ambas partes, siempre y cuando las concesiones fueran eficaces y operaran en ambos sentidos. En

12 Estando ya designados Marco Rubio como secretario de Estado y Mike Waltz, un ex “boina verde” como asesor de Seguridad Nacional, ambos reconocidos “halcones” que han agitado la bandera de una contención activa y en todos los frentes de China, es evidente que el mensaje no era en específico para Biden sino para su sucesor en el Salón Oval,

13 Acrónimo de *Make America Great Again*.

cuanto al fentanilo, dice: EE.UU. espera que China pueda seguir cooperando con ellos. Y China podría decir:

“Te ayudaré, pero ¿qué gano yo con esto”. En definitiva, añade, “no puedes esperar ayuda de la otra parte mientras habla mal de ella. Es como una interacción humana básica. El tema del fentanilo es tu problema y me estás pidiendo ayuda ahora. Si continuas actuando con dureza e imponiendo sanciones, es posible que simplemente lo ignoremos” (Wang, *South China Morning Post*, 2025).

Como sea, un aspecto que está presente en casi todos los análisis sobre la guerra comercial 2.0 de Trump es que, junto con ser una estrategia audaz y nunca vista antes, al reflotar una especie de aislacionismo atávico —que siempre ha estado presente, por otra parte, en la historia de la política exterior estadounidense—¹⁴, y combinarlo con un neomercantilismo y un proteccionismo extremo, se pueden estar incubando enormes tensiones disruptivas que pueden ser incluso dañinas y autolesivas para el propio país que las impulsa. Más allá de los efectos obvios que esta política tendrá a nivel global. La analista Yun Sun advirtió, cuatro días antes de que Trump firmara el paquete de órdenes ejecutivas lanzando esta nueva andanada de barreras arancelarias, lo siguiente:

“... Si Trump sigue adelante con sus políticas declaradas, como las relativas al comercio y la expansión territorial, podría causar un grave daño a la credibilidad y al liderazgo global de Estados Unidos. Por lo tanto, Beijing ve el segundo mandato de Trump como una oportunidad potencial para que China expanda su influencia más lejos y más rápido... (...) lo que Xi a menudo describe como ‘cambios no vistos en un siglo’” (Sun, *Foreign Affairs*, 2025).

China podría emplear como táctica evasiva frente al reto de Trump (y, de hecho, ya lo está haciendo, como lo demuestra mucha experiencia empírica acumulada (Sun, *Foreign Affairs*, 2025)) una diversificación más activa y dinámica de sus flujos de producción y comercio “ociosos” o castigados a nivel de tarifas (en función de las sanciones estadounidenses), los cuales podrían ser redirigidos hacia su entorno cercano (el Este y el Sudeste asiático);

14 La tendencia al aislacionismo no es nueva en la política de EE.UU. Dos presidentes que gobernaron en las décadas de 1920 y 1930, en el período de entreguerras, Warren Harding y Calvin Coolidge, adoptaron estrategias de este talante, reflejadas en un abierto rechazo a formar parte de alianzas internacionales y un fuerte enfoque en la neutralidad. Incluso Woodrow Wilson empleó en algún momento ese recurso para justificar su neutralidad durante la Primera Guerra Mundial. Y antes de la II Guerra Mundial se creó el *America Fist Committee*, un grupo de presión que hizo campaña para que EE.UU. no tomara parte en ese conflicto originalmente europeo.

África; América Latina e incluso hacia la misma Europa occidental. Que, pese a tener un discurso, de un relativo distanciamiento frente a China, practica, en no pocas ocasiones, un “juego doble” en el que los dichos se contradicen con los hechos (Sun, *Foreign Affairs*, 2025).

En base a toda la información expuesta antes, cabe finalmente preguntarse si acaso Trump no está otra vez incurriendo en un error de cálculo de proporciones gigantescas que han cometido muchos líderes occidentales antes que él con respecto a China (y también frente a otros países del Sur Global), que es el dejarse dominar por la *hybris* (en griego antiguo, ὕβρις)¹⁵, un estado de ánimo que consiste en acometer empresas que exceden la capacidad real de llevarlas a cabo, al planificar esta ofensiva de gran escala, planificada originalmente contra Beijing, pero que afecta, por cierto, a terceros países.

A propósito de ello, conviene en este sentido tal vez tener presentes algunas puntualizaciones realizadas por John K. Fairbank, en un artículo publicado en *The Atlantic*, en noviembre de 1950 (Fairbank, 1959). Fairbank tenía una vastísima experiencia en terreno con respecto a China, pues cumplió varias misiones diplomáticas allí, y luego fue universalmente reconocido como uno de los principales sinólogos estadounidenses y un precursor en Harvard de este campo de estudios¹⁶. Dice Fairbank, con palabras que todavía resuenan con fuertes tintes y ecos de actualidad:

Hay muchas interpretaciones del ascenso al poder de los comunistas chinos y la mayoría de ellas van a los extremos. Algunos la consideran simplemente como un complot ruso, pasando por alto a su elenco totalmente chino. Otros lo ven como un acto inevitable de la naturaleza como un terremoto, descuidando la naturaleza humana de la historia. Algunos dicen que ayudamos demasiado poco a Chiang Kai-shek, y otros, más bien pocos, protestan que nuestro error consistió en ayudarlo demasiado.

En medio de todas estas confusas afirmaciones y consideraciones, militares, económicas y políticas, hemos descuidado el ámbito de la ética. Creo que nuestro principal fracaso en el tratamiento de la revolución comunista que se ha subestimado el vigor del sentimiento moral chino como base del esfuerzo patriótico y se ha prestado muy poca atención a la moralidad de nuestra propia posición a los ojos de los chinos (...).

15 Este concepto, que describe rasgos de carácter y personalidad, tiene como sinónimos, en lenguaje de hoy, palabras como arrogancia, altanería y desmesura. En su formulación original, servía para definir a quienes, embargados por este impulso, intentaban transgredir los límites impuestos por los dioses a los hombres mortales y terrenales, con efectos letales para ellos mismos.

16 Entre 1942 y 1943, Fairbank fue asistente especial del embajador estadounidense en Chungking, y entre 1945 y 1946 se desempeñó como jefe de la oficina de OWI en China. En total, sumó siete años de residencia en China antes, durante y después de la guerra. Profesor de Historia en Harvard, es autor, entre otros muchos textos de referencia en el área, de *The United States and China*, publicado por Harvard University Press.

Hoy nos enfrentamos al hecho de que una parte importante de los cristianos chinos y de los profesores chinos formados en Occidente, protagonistas naturales de los ideales occidentales en China, han denunciado acaloradamente nuestra “agresión” en Corea y Formosa. En China nos encontramos más violentamente condenados, no sólo por los comunistas, sino también por los chinos patriotas que han estado cerca de nuestro modo de vida. Este es un triste desenlace a un siglo de amistad chino-estadounidense. ¿Cómo lo explicaremos? (...)

Está claro que si el público estadounidense no puede ponerse de acuerdo sobre por qué fracasamos en China, tenemos pocas perspectivas de construir una política efectiva hacia China o para el resto de Asia.

Bibliografía

- Abril, G. (13 de febrero 2025). Puntos fuertes y flaquezas de China ante la nueva guerra comercial de Trump. *El País*. elpais.com/internacional/2025-02-13/puntos-fuertes-y-flaquezas-de-china-ante-la-nueva-guerra-comercial-de-trump.html
- Allison, G. (2017). *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides’s Trap?* Boston-New York: Houghton Mifflin Harcourt.
- Palumbo, D. y Nicolaci da Costa, A. (9 de mayo 2019). Guerra comercial Estados Unidos y China: 5 gráficos para entender el conflicto que tiene en vilo a la economía mundial. BBC Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48215625>
- Bloomberg News. (17 de noviembre 2024). La rama de olivo de Xi a Trump viene con una advertencia sobre las líneas rojas de China. Bloomberg News. <https://www.bloomberglia.com/2024/11/17/la-rama-de-olivo-de-xi-a-trump-viene-con-una-advertencia-sobre-las-lineas-rojas-de-china/>
- Bradsher, K. (15 de febrero 2025) ¿Qué pasa con el comercio mundial y los aranceles de Trump? The New York Times <http://www.nytimes.com/es/2025/02/15/espanol/negocios/trump-aranceles-comercio-mundial-guerra-comercial.html>
- Congressional Research Service. (2012). *Pivot to the Pacific? The Obama Administration’s “Rebalancing” Toward Asia*. March. <https://sgp.fas.org/crs/natsec/R42448.pdf>
- De la Cal, L. (4 de febrero 2025). Así se ha preparado China para frenar los golpes de Trump en la nueva guerra comercial. El Mundo <https://www.elmundo.es/economia/2025/02/04/67a-22f90e9cf4af51b8b4583.html>
- Des Garets Geddes, T. (15 de febrero 2025). Navigating US-China Relations Under Trump — Interview with Senior CASS Analyst Yuan Zheng. *Sinification.com*, Resumen de entrevista

- a Yuan Zheng publicada originalmente en South China Morning Post. <https://www.sini-fication.com/p/navigating-us-china-relations-under>
- Fairbank, J. K. (noviembre 1950). China. *The Atlantic*, <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1950/11/china/639781/>
- Fairbank, J. K. (1958). *The United States and China*. Harvard University Press, U.S.A.
- Frum, D. (5 de febrero de 2025). Cómo Trump perdió su guerra comercial. *The Atlantic*. www.theatlantic.com/ideas/archive/2025/02/trump-tariffs-mexico-canada/681579/
- Hernández, M. C. (4 de junio 2020). ¿Regresa la guerra comercial? El Covid-19 pone en jaque el acuerdo entre EE.UU. y China. *France 24*. www.france24.com/es/20200604-guerra-comercial-china-estados-unidos-pandemia-covid19
- Huntington, S.P. (1993). Clash of Civilizations? En: *Foreign Affairs*, vol. 72, no. 3. <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/1993-06-01/clash-civilizations>
- Kennedy, P. (2017). *Ascenso y Caída de las Grandes Potencias: Cambio Económico y Conflictos Militares del 1500 al 2000*, DeBolsillo. Publicado originalmente en inglés en 1987.
- López, F. (26 de febrero 2025). Trump dice que impondrá nuevos aranceles a China: subirán hasta un 20% desde el 4 de marzo. *Biobio.cl*. <https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/actualidad--economica/2025/02/27/trump-dice-que-impondra-nuevos-aranceles-a-china-subiran-hasta-un-20-desde-el-4-de-marzo.shtml>
- Orange W. (27 de enero 2025). 'Birds of a feather': Yuan Zheng on Trump's China hawks and US rivalry endgame. *South China Morning Post*. <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy/article/3296314/birds-feather-yuan-zheng-trumps-china-hawks-and-us-rivalry-endgame>
- Roach, S. (27 de febrero 2025). Acorralados en el conflicto. *substack.com*. <https://stephenroach.substack.com/p/cornered-in-conflict>
- Schuman, M. (19 de febrero 2025). Trump entrega el mundo a China. *The Atlantic*. <https://www.theatlantic.com/international/archive/2025/02/foreign-policy-mistake-china/681732/>
- Xuetong, Y. (2024). Por qué China no le teme a Trump. En: *Foreign Affairs*, 20 de diciembre de 2024. <https://www.foreignaffairs.com/united-states/why-china-isnt-scared-trump>
- Sun, Y. (2025). China's Trump Strategy". En: *Foreign Affairs*. 6 de febrero de 2025. www.foreignaffairs.com/china/chinas-trump-strategy

