

Guerra sistémica: el intento estadounidense de contener el sueño chino

ALEJANDRO MARCÓ DEL PONT :: 05/05/2025

El gran desafío es que el sueño chino no sea la pesadilla de EEUU :: La guerra comercial no es solo una batalla de aranceles, es una lucha por el diseño del nuevo orden mundial

El «Día de la Liberación» de Trump, el 2 de abril de 2025, marcó el lanzamiento formal de un conjunto de aranceles globales radicales. Fue el punto culminante de meses de anuncios y la señal más clara del nuevo orden que propone su regreso al poder. Para muchos analistas, ese día fue el inicio simbólico de un segundo colapso del orden mundial en apenas cuatro décadas, el primero fue la disolución de la Unión Soviética en 1991, que inauguró la era unipolar; el segundo, este quiebre actual que consolida la transición hacia un mundo multipolar.

Según el enfoque que se adopte, el inicio de la llamada «guerra sistémica» entre EEUU y China podría situarse en mayo de 2015, con el lanzamiento del plan «*Made in China 2025*» que delineó un ambicioso proyecto nacional para el desarrollo de una industria manufacturera avanzada. Otros, en cambio, ubican su origen en 2018, cuando Trump aplicó aranceles por 50.000 millones de dólares a productos chinos bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974. Desde entonces, una secuencia de medidas arancelarias --Trump, luego Biden, y nuevamente Trump-- marcan una continuidad estratégica que China anticipó y para la que se ha venido preparando.

Desde su primer mandato, Trump utilizó los aranceles no sólo como herramienta comercial, sino como mecanismo de presión para que sus socios colaboraran --de manera poco diplomática-- con dos objetivos clave: reducir el costo de la deuda estadounidense y mejorar la balanza comercial. No es un detalle menor que EEUU mantenga déficits con 110 de los 195 países del mundo. Solo en 2024, el déficit comercial global de EEUU fue de 1,2 billones de dólares, concentrado en un 69% en solo cuatro regiones: China (25%), la Unión Europea (20%), México (15%) y Vietnam (14%).

Aquí aparece el primer gran error estratégico: subestimar la preparación china. Desde al menos 2018, dicha nación ha entendido que estaba ante una confrontación estructural y se ha preparado como tal, posicionándose como un competidor sistémico.

En apenas cuarenta años, China ha atravesado uno de los procesos de industrialización y urbanización más veloces de la historia. Mientras que a Inglaterra y a EEUU les tomó dos siglos consolidar su estructura urbana e industrial, China lo logró en cuatro décadas.

En 1950, solo un 13% de su población era urbana. En 2024, ese número alcanzó el 66%, y se proyecta que superará el 75% para 2030. Las ciudades chinas con más de un millón de habitantes pasaron de 15 en 1980 a más de 120 en la actualidad. En paralelo, 850 millones de personas salieron de la pobreza, y entre 600 y 700 millones conforman hoy una clase media con capacidad de consumo, un dato fundamental para entender la nueva

configuración del mercado global.

Durante la unipolaridad, el sistema internacional delegó funciones: Occidente administraba las finanzas, China se encargaba de las manufacturas, y los países del Sur Global abastecían de materias primas. Con apoyo corporativo occidental, China acumuló capital, tecnología y experiencia para convertirse en la "fábrica del mundo". En 2024, su superávit comercial con EEUU fue de 300.000 millones de dólares. Pekín no solo es el principal exportador mundial, sino también el segundo mayor acreedor del planeta.

La potencia asiática avanzó en la modificación de sus cadenas de valor, sustitución de importaciones, captación de materias primas y diversificación de exportaciones. Solo el 15% de sus ventas externas tienen como destino el consumidor estadounidense. Ha logrado reducir su dependencia, fortalecer su mercado interno y blindarse frente a sanciones, como las vinculadas a las *tierras raras*.

China controla la mayor parte de la producción mundial de estos minerales esenciales para vehículos eléctricos, smartphones y armamento avanzado. Aunque nunca ha ejercido del todo esa influencia, su mera amenaza desestabiliza los mercados globales. Ninguna contramedida estadounidense tiene semejante capacidad disruptiva.

Por otro lado, las exportaciones de EEUU a China --soja, algodón, carne de res-- son reemplazables. Países como Australia, Brasil o Argentina pueden llenar el vacío. En cambio, los productos que China vende a EEUU, como maquinaria, semiconductores, teléfonos inteligentes, computadoras, discos rígidos o componentes electrónicos, están incrustados en la cadena de valor estadounidense, y su reemplazo es mucho más complejo. Los aranceles, entonces, castigan más al fabricante norteamericano que al productor chino.

Trump enfrenta una realidad incómoda, China está mejor posicionada. Su sistema planificado, su ecosistema industrial integrado (autos eléctricos, IA, baterías de litio, misiles) y su estrategia a largo plazo le permiten resistir mejor un conflicto de larga duración. Desde 2018, China ha demostrado resiliencia, ofreciendo diálogo, pero sin ceder. En contraste, la política estadounidense está atrapada por ciclos electorales, intereses corporativos y guerras internas entre élites. En Washington reina el corto plazo; en Pekín, la planificación centralizada y estratégica.

Además, los fabricantes chinos han aprendido a sortear los aranceles. Muchas empresas han trasladado su producción al sudeste asiático. En 2024, las exportaciones de China a Vietnam aumentaron un 17%. En paralelo, Vietnam registró un superávit comercial de 124.000 millones de dólares con EEUU. La producción sigue siendo china, solo que ahora aparece bajo otra bandera.

La gran pregunta es si Trump tiene tiempo suficiente para reindustrializar EEUU. Esta ambición choca con las propias élites financieras --BlackRock, Vanguard, State Street-- y con una Reserva Federal que responde a intereses globalizados, no nacionales. El neoliberalismo, con su lógica de reducción de costos y deslocalización, ha desmontado la capacidad productiva estadounidense durante décadas. No se puede revertir eso con simples aranceles.

Hoy China ya no es solo la fábrica del mundo. Se ha convertido en un enorme mercado de consumo. Apple vende allí el 18% de sus productos; Tesla, el 36%; Nvidia, el 17%; Volkswagen, el 10%, entre otras. Las empresas no solo fabrican en China: dependen de los consumidores chinos.

La visita del CEO de Nvidia, Jensen Huang, a Beijing, tras la prohibición de Trump a la venta del chip H20, revela lo que está en juego. La empresa estima perder 5.500 millones de dólares por esta medida. ¿A cambio de qué? ¿Cómo se explica este retroceso en una narrativa que promueve el libre mercado?

La guerra comercial no es solo una batalla de aranceles, es una lucha por el diseño del nuevo orden mundial. Y en esta guerra sistémica, China parece haber hecho los deberes con más profundidad y previsión. La política estadounidense, atrapada entre ciclos electorales y disputas internas, corre el riesgo de destruir más de lo que construye.

En el fondo, lo que está en juego es que el sueño chino no se convierta en la pesadilla de EEUU. Pero ese deseo no se puede imponer con medidas de corto alcance ni con discursos inconsistentes. Hace falta estrategia. Y, sobre todo, tiempo. Algo que Trump --y quizás todo Occidente-- ya no tienen.

eltabanoeconomista.wordpress.com

<https://www.lahaine.org/mundo.php/guerra-sistemica-el-intento-estadounidense>