

FACULTAD DE COMERCIO Y RELACIONES LABORALES

MÁSTER EN RELACIONES INTERNACIONALES Y ESTUDIOS ASIÁTICOS

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

La aplicación de “El Arte de la Guerra” en las relaciones internacionales entre Pekín y Washington

Autor: Daniel Galindo Domínguez

Tutor: Emilio Hernández Correa

Año académico 2024/2025

Contenido

Introducción	6
1. Contexto histórico de la guerra comercial	9
2. “El Arte de la Guerra” en la China moderna	11
2.1. Principales conceptos de Sun Tzu en “El Arte de la Guerra”	13
2.1.1. Conócete a ti mismo y conoce al enemigo.....	14
2.1.2. La mejor victoria es la que se consigue sin luchar.....	15
2.1.3. Estrategia indirecta y engaño.....	16
2.1.4. Adaptación y flexibilidad.....	16
2.2. Atributos del líder	17
3. Primera guerra comercial	19
3.1. Políticas de Trump: Aranceles, proteccionismo y <i>America First</i>	20
3.2. Reacciones de China frente a las represalias	23
3.3. China evita el choque frontal, desgasta y espera el momento	25
3.3.1. Estrategia indirecta y evitación directa del conflicto.....	26
3.3.2. Flexibilidad, adaptación y paciencia.....	29
4. Segunda guerra comercial	32
4.1. Escalada comercial con el nuevo ascenso de Trump	33
4.2. China está mejor preparada	35
4.3. Comparación de estrategias entre la primera guerra comercial y la actual	39
5. Daños colaterales y oportunidades para Europa	45
5.1. Posición de Europa frente al conflicto	45
5.1.1. Europa como posible peón dentro del conflicto.....	48
6. Conclusiones	52
7. Bibliografía	56

Listado de tablas

Tabla 1. Principales conceptos de Sun Tzu en “El Arte de la Guerra”

Tabla 2. Comparativa de la actuación China en ambos conflictos

Tabla 3. Impacto y oportunidades para Europa

Listado de diagramas

Diagrama 1. Respuestas China en la Guerra Comercial 2018 – 2020

Diagrama 2. Respuestas China en la Guerra Comercial 2025 – XXXX

Abreviaturas

ACFTA - Área de Libre Comercio ANSA-China

AIIB - Banco Asiático de Inversión en Infraestructura

APEC - Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico

ASEAN - Asociación Económica Integral Regional

BCE - Banco Central Europeo

e-CNY - Yuan Digital

FMI - Fondo Monetario Internacional

GATT - Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

IA - Inteligencia Artificial

OCS - Organización de Cooperación de Shanghái

OMC - Organización Mundial del Comercio

PIB - Producto Interior Bruto

RCEP - Asociación Económica Integral Regional

SCMP - South China Morning Post

SMIC - Semiconductor Manufacturing International Corporation

TPP - Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica

TTIP - Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión

UE - Unión Europea

VEs - Vehículos eléctricos

Resumen

Este trabajo analiza el comportamiento de China durante la guerra comercial Estados Unidos-China y el escalado del segundo conflicto a través de la perspectiva del libro “El Arte de la Guerra” de Sun Tzu, publicado en 2010 por la editorial Allandale Online. Este texto clásico militar chino se encuentra profundamente arraigado en la estrategia y filosofía cultural, ofreciendo un prisma diferente al entendimiento sobre el comportamiento geopolítico chino. El objetivo principal del trabajo es evaluar si la respuesta China a las agresiones de Estados Unidos se alinea con los principios esenciales de Sun Tzu. Más allá de un acercamiento comercial o político, este trabajo pretende abarcar un punto de vista más amplio desde el marco de las relaciones internacionales, destacando la estrategia cultural y la gobernanza china. También se examinará la autonomía China, su diversificación de los mercados, posicionamiento diplomático y el control del entorno, demostrando como la doctrina de Sun Tzu continúa influenciando la toma de decisiones del gigante asiático. Por último, este trabajo pretende contribuir a un mejor entendimiento de los matices entre la rivalidad de China y Estados Unidos, integrando una perspectiva y cultural en las relaciones internacionales y las dinámicas de poder global.

Palabras clave: Guerra comercial, China, Estados Unidos, “El Arte de la Guerra”, estrategia.

Abstract

This thesis analyzes China's behavior during the U.S.–China trade war and the escalation of the second conflict through the lens of *The Art of War* by Sun Tzu, published in 2010 by Allandale Online Publishing. This classical Chinese military text is deeply rooted in cultural strategy and philosophy, offering a distinct lens for understanding China's geopolitical conduct. The main objective of the study is to evaluate whether China's response to U.S. aggression aligns with Sun Tzu's core principles. Moving beyond a purely commercial or political analysis, the thesis adopts a broader perspective grounded in the field of international relations, emphasizing China's strategic culture and governance. It also examines China's autonomy, market diversification, diplomatic positioning, and environmental control, showing how Sun Tzu's doctrine continues to shape the decision-making of the Chinese state. Ultimately, this research aims to contribute to a deeper understanding of the nuanced rivalry between China and the United States by integrating cultural and philosophical insights into the study of international relations and global power dynamics.

Key words: Trade war, China, United States, “The Art of War”, strategy.

Introducción

Para la elección de este trabajo considero que todas las asignaturas en mi paso por el máster de Relaciones Internacionales y Estudios Asiáticos han influido de un modo u otro en la decisión sobre la elección del trabajo de final de máster. Sin embargo, me gustaría destacar la asignatura de *Cultural Styles of Negotiation and Protocols in Asia*. Fue durante esta asignatura donde tuve la posibilidad de conocer algunas de los modelos de negociación más interesantes, aprender sobre los diferentes estilos de abordamiento dependiendo de la cultura y conocer más sobre “El Arte de la Guerra”. En el proyecto final tuve la oportunidad junto con una compañera de origen chino de aprender más en detalle la influencia de la obra de Sun Tzu en la China moderna, lo que me hizo sentirme realmente fascinado por la comprensión y el entendimiento que ofrecía sobre como “El Arte de la Guerra” ha determinado el pensamiento y actuación de la sociedad china actual. Es por ello, que para este trabajo me sentí determinado a seguir mejorando mi conocimiento sobre Sun Tzu y “El Arte de la Guerra” para poder trasladarlo a un entorno internacional que ofreciera una cohesión con el máster. Es así como surge la premisa de este trabajo final. Tras diferentes ideas y propuestas en conjunto con mi tutor Emilio Hernández Correa, el choque entre China y Estados Unidos considero que proporciona un marco ideal de estudio para entender más las relaciones internacionales modernas desde nuevos puntos de vista. Mis intereses personales sobre una mayor comprensión de la geopolítica y comercio mundial junto con mi aprendizaje sobre Asia y “El Arte de la Guerra” han sido la combinación idónea para el desarrollo de este trabajo.

En la pasada décadas las relaciones internacionales globales se han visto enormemente marcadas por la competencia entre las dos mayores potencias en el ámbito internacional: Estados Unidos y la República Popular de China. Mientras que la interdependencia en algunos puntos había buscado el beneficio mutuo bajo el vínculo de la globalización, el crecimiento de las asimetrías en diferentes aspectos ha deteriorado la confianza y aumentado la tensión de un conflicto abierto, siendo su máximo exponente la primera guerra comercial durante 2018-2020. Este primer conflicto abierto de escala mundial liderado por la administración de Donald Trump implicó una confrontación directa que no solo significó la imposición de aranceles y sanciones, sino que marcó un cambio más amplio hacia una era de nacionalismo económico, desacoplamientos y rivalidad geopolítica que tambalearon la hegemonía internacional. Las consecuencias de esta guerra comercial no afectaron únicamente a estas dos grandes potencias, si no que se trasladaron a todo el panorama internacional afectando a otras potencias tradicionales, pero también a potencias emergentes y secundarias que comenzaron a navegar en un panorama de incertidumbre y

polarización. Estos efectos evidencian un impacto sistemático de la rivalidad de equilibrios en el poder global, lo que lo convierte en un fenómeno caso de estudio para un mejor entendimiento de las relaciones internacionales contemporáneas.

Este trabajo explora el comportamiento de China durante la primera guerra comercial (2018-2020) y el estado actual con el surgimiento de nuevas tensiones tras la investidura de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en enero de 2025 desde la perspectiva de “El Arte de la Guerra” de Sun Tzu. Escrito hace más de un milenio este clásico de la literatura China se ha convertido en un libro de referencia atemporal para el liderazgo en todos los ámbitos militares, políticos y económicos. La idea central reside en la estrategia indirecta, el engaño, la flexibilidad, la paciencia y la evitación de un conflicto directo. Estas enseñanzas se han incrustado en lo más profundo de la cultura china, convirtiéndolo en su método de actuación estándar en el diseño de políticas y toma de decisiones a nivel nacional e internacional. Más que un análisis desde una perspectiva occidental proyectado sobre la reacción del gigante asiático ante los cambios, el trabajo pretende abordar un mayor entendimiento que ayude a explicar la toma de decisiones China como forma coherente en su pensamiento arraigado con la estrategia a largo plazo influenciado por los principios del liderazgo de Sun Tzu. Esta aproximación cultural-estratégica clásica permite un enriquecimiento en la integración de estos elementos en las relaciones internacionales y resultados en diferentes ámbitos.

En cuanto a la metodología, este trabajo adopta un enfoque cualitativo y analítico basado principalmente en fuentes secundarias. El análisis se ha llevado a cabo con una combinación de artículos académicos, informes institucionales y complementado con análisis de periódicos internacionales de prestigio para incorporar tanto una perspectiva académica como una lectura geopolítica actual. Esta metodología ha permitido una comprensión más profunda e integral del conflicto relacionado con las relaciones internacionales y de la actuación China desde una perspectiva clásica y actualizada.

El objetivo principal es entender cómo y si la actuación del gobierno de Pekín durante la guerra comercial y los conflictos abiertos con Estados Unidos se alinean con la visión de Sun Tzu. Más en detalle, se pretende analizar el uso del enfrentamiento indirecto sus respuestas a las sanciones agresivas y las acusaciones públicas. Esta conducta ha permitido a China ofrecer una diversificación mientras aumentaba su autonomía y fortaleza en aquellos sectores más expuestos y modificando su apariencia internacionalmente, manteniendo su plan a largo plazo ofreciendo modificaciones y alternativas a corto plazo. Durante el análisis se revisará si la actuación es un reflejo de las aspiraciones chinas de cambiar el orden mundial, eludiendo una dependencia de las

potencias tradicionales occidentales, construyendo resiliencia, introduciendo nuevos agentes en el panorama internacional y dar forma a un entorno más favorable para su crecimiento que siga evitando una confrontación directa. Estos elementos nos permitirán hacer una revisión más detallada de las transiciones de poder y el papel de potencias emergentes en la gobernanza global. Adicionalmente, este trabajo pretende analizar la evolución y transformación China ante las hostilidades por parte de la administración Trump. Con el nuevo escalado, la cuestión reside en si China solo está repitiendo sus estrategias utilizadas durante el primer conflicto o si con este nuevo escalado se producirá una nueva narrativa, es algo que la perspectiva de Sun Tzu nos ayudará a comprender. Estas cuestiones nos ofrecen una visión de su estrategia continua, aprendizaje institucional, adaptación y transformación de sus comportamientos. El trabajo pretende considerar a la postura China no solo como reactiva pero sorprendentemente proactiva. Como se revisará durante el análisis, la no actuación, es parte de su plan de desinformación para que sea más difícil adaptarse a sus estrategias y permitirles mantener una posición favorable para alcanzar sus metas.

Combinando la estrategia clásica y las nuevas relaciones contemporáneas en un entorno internacional, este análisis ofrecerá una mayor comprensión y entendimiento cultural de la interpretación China de la guerra comercial. A su vez, proveerá de un mayor entendimiento sobre como la filosofía tradicional continúa enmarcada en la influencia de sus comportamientos en una nación moderna. Por último, la actuación China bajo la perspectiva de Sun Tzu en “El Arte de la Guerra” nos ofrecerá una claridad retrospectiva y un valor prospectivo que ayudará a anticipar los futuros acontecimientos un panorama cambiante determinado por la competición mundial por el poder internacional. Además, esta perspectiva permitirá hacer una reflexión sobre principios culturales e históricos, así como su adaptación a un panorama moderno donde las relaciones internacionales abre nuevas vertientes de entendimiento más allá de las teorías estructurales o racionalistas tradicionales.

Es también esencial destacar que este trabajo se enmarca dentro de un contexto dinámico y cambiante. La rivalidad comercial y estratégica China-Estados Unidos sigue desarrollándose día a día con el nuevo escalado, surgiendo cambios frecuentes. A través del trabajo, el contenido de este análisis se ha ido actualizando y adaptando como respuesta a los eventos más recientes hasta fecha 09/06/2025, ilustrando como las relaciones internacionales mantienen su naturaleza viva y estrechamente vinculada con la actualidad. Es por ello, por lo que se considera fundamental hacer un seguimiento de los objetivos alcanzados con el trabajo y del tema tratado, ya que grandes cambios en el conflicto actual pueden alterar las conclusiones extraídas con este nuevo escalado.

Por lo tanto, este trabajo debe de ser entendido no únicamente como un trabajo académico estático, si no como un marco flexible en el tiempo que contribuye a un entendimiento más profundo de la evolución del orden global.

1. Contexto histórico de la guerra comercial

El final de la segunda guerra mundial impulsó una etapa de transformación y crecimiento global afianzado con solidez el trabajo de los países por ponerse a la vanguardia tras un periodo oscuro y decadente. La consolidación de diferentes organismos internacionales como el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) o las Naciones Unidas marcaron un periodo de florecimiento económico y comercial favoreciendo las relaciones internacionales globales (López, 2019). La guerra fría y la confrontación bilateral del bloque soviético frente al bloque capitalista fue un periodo que determinó como grandes potencias regulaban a territorios emergentes que se afianzaban en un nuevo panorama internacional, dando forma a hacia donde se dirigirían los países su desarrollo durante las próximas generaciones. Durante las décadas de la guerra fría los estados del sureste asiático originaron nuevas iniciativas para mitigar los efectos negativos de la influencia de la gran división de los bloques. Es así como surge en 1967 la ASEAN (La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), un tratado entre cinco países (Indonesia, Filipinas, Tailandia, Malasia y Singapur) que pretendía compensar la debilidad que tenían como estados individuales (Ong y Hoo, 2024).

Tras el final de la guerra fría Estados Unidos se desmarcó como actor regional en la seguridad de la zona, integrándola en su hegemonía. Debido a esto los territorios del sureste asiático se vieron enormemente beneficiados en términos de prosperidad económica y estabilidad regional. Sin embargo, durante la guerra fría China comenzó a promover las relaciones diplomáticas con los países que integraban ASEAN. La nación asiática finalizó su aislamiento a comienzo de los 80, desarrollando medidas que la acercaban a organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial o el GATT. La premisa de esta apertura reside en la necesidad de impulsar el crecimiento interno promoviendo reformas para proteger los intereses comerciales para hacer frente al rápido crecimiento internacional. En un panorama más continental, Asia centró sus primeros pasos en la internacionalización en la expansión del compromiso multilateral con la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental durante mediados y finales de los años 90. Ya en este periodo China comenzó a ofrecer a otras instituciones regionales acuerdos de comercio que acabarían formando en el año 2010 el Área de Libre Comercio ANSA-China (ACFTA). Esta labor muestra como China trató de reconfigurar su posición como aliado preferente para los territorios asiáticos,

poniendo en valor sus ventajas competitivas, ofreciendo soporte económico durante la crisis de finales de los 90 y posicionándose como un socio de confianza en el crecimiento económico conjunto. Encomendando a Estados Unidos que siguiera con su labor como aliado para la seguridad mientras que ellos desarrollaban su potencial por otra línea, evitando el conflicto de intereses (López, 2019; Ong y Hoo, 2024). Con la expansión de China hacia occidente la dinámica del panorama internacional se vio drásticamente alterada tras la incorporación del gigante asiático a su comercio internacional. La hegemonía estadounidense dejó de ser absoluta y se vio rápidamente amenazada por un bloque con una economía y política que creían haber superado tras la guerra fría. China se posicionó en el camino de ser un gran país socialista moderno, un líder global en fuerza nacional e influencia internacional. Con la llegada de la década de los 2000, la crisis de 2008 y con la inestabilidad de las potencias tradicionales sobre el ajuste de poder global sembró la duda sobre su hegemonía internacional de Estados Unidos (Adhikari, 2002; López, 2019).

Con la ascensión de Donald Trump al poder en el año 2017 intensificó las discusiones que hablaban sobre un debilitamiento de Estados Unidos. La estrategia nacionalista bajo el eslogan de *America First* con este nuevo gobierno enjuiciaron a China como la principal amenaza que estaba provocando pérdida de la capacidad de decisión nacional. Como consecuencia, el gobierno estadounidense impulsó medidas proteccionistas fortaleciendo la producción industrial del país, así como reforzar vínculos con aliados como México, Alemania o Japón. La administración de Trump salió rápidamente de grandes acuerdos multilaterales iniciados por Estados Unidos como el Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) o Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) los cuales buscaban potenciar territorios occidentales en un intento de contener a Rusia y China. El gobierno de Trump trató de reconfigurar las relaciones con los países aliados en un intento de mantener su posición internacional, relegando los tratados multilaterales etiquetándolos como un mecanismo que ha dañado la autonomía estadounidense. Por ello, se dedicó a fomentar los acuerdos bilaterales en una búsqueda de reforzar la seguridad nacional y reequilibrar el déficit comercial (Vico, 2019).

La administración de Trump de forma persistente marcó como objetivo a China como el principal enemigo. Desde su ascenso, se tomaron medidas férreas frente al territorio asiático en todos los ámbitos. En 2017, el consejo de seguridad nacional de Estados Unidos declaró a China, junto con Rusia como los causantes de estar dando forma a un mundo opuesto a los valores estadounidenses, buscando desplazarlos fuera del panorama internacional. En relación con hechos mencionados anteriormente,

Estados Unidos acusó a China de apartarlos de la región del pacífico, imponiendo su modelo económico impulsado por el estado y reordenando la región a su favor. La declaración China no se trataba de un enfrentamiento directo con el gigante capitalista. Sin embargo, sí que indirectamente estaba disputando el *statu quo* de la región, convirtiéndose en un actor político, económico y de seguridad arraigado en la región (Ong y Hoo, 2024).

La guerra comercial no se puede entender únicamente desde una perspectiva económica proteccionista o una competición bilateral entre ambos territorios, debido a que esta rivalidad es una expresión de las dinámicas de poder en el sistema internacional. El conflicto es una manifestación que muestra de una forma simplificada el choque de una estructura de cambios más amplia que refleja a China como una fuerza global creciente que amenaza la hegemonía global de Estados Unidos. Desde la perspectiva de las relaciones internacionales con relación a las transiciones de poder, los choques comerciales visibles son situaciones críticas donde China desafía el *statu quo* de Estados Unidos, desencadenando fricciones sistemáticas que se extienden más allá del comercio y la diplomacia, influyendo en como convergen las relaciones internacionales en todo el panorama internacional (Tessman, 2009). La estrategia de largo recorrido china evidencia una dualidad en su abordamiento en las relaciones, comprometiéndose con las instituciones existentes mientras que construye alternativas que reflejan sus valores normativos e intereses nacionales. El gobierno de Pekín y su sistema de trabajo interno se beneficia del liberalismo internacional y de las relaciones internacionales mientras que mantienen sus valores fundamentales arraigados. Un orden alternativo centrado en China que eventualmente podría desplazar la hegemonía estadounidense (Layne, 2018). La creación de infraestructuras chinas como Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB) o la expansión de diferentes iniciativas son acontecimientos emblemáticos que se combinan con los objetivos realistas promovidos mediante las relaciones internacionales, el poder blando y la diplomacia.

2. “El Arte de la Guerra” en la China moderna

En el “Arte de la Guerra” Sun Tzu detalla la importancia de la información y la ventaja estratégica que puede ofrecer. Según el estratega militar, las batallas se ganan incluso antes de empezar la lucha y según la filosofía China, el carácter es la base del liderazgo. Bajo esta premisa Sun Tzu dio forma a lo que se conoce como la organización natural o forma de organización que consideraba ideal para abordar una guerra (Krause, 1995).

Desde la perspectiva occidental, las enseñanzas de Confucio se han considerado una ética secular o una forma degenerada y primitiva de la religión. Sin embargo, diferentes estudiosos de la materia determinan al confucianismo como un entendimiento profundo del sistema espiritual de la vida, basado en rituales, la introspección y la armonía, proveyendo fundamentos claves para modelos como los pensamientos estratégicos a largo plazo, orden social y éticas de negociación, etiquetándolo desde un punto de vista filosófico (Wilson, 2002). Según el confucianismo las organizaciones naturales existen para cumplir un propósito definido, se basan en la información, evitando las opiniones no fundadas y conjeturas. Esto permite enfrentarse a una situación de incertidumbre de manera objetiva, estimando razonablemente las probabilidades. Es por ello por lo que el pensamiento de Sun Tzu está estrechamente relacionado con el confucianismo. Este sistema de organización natural es flexible y adaptable, reacciona con rapidez y eficacia ante los cambios que afecten a cumplir su propósito definido (Krause, 1995). Elementos como la agilidad, la adaptabilidad para reaccionar dinámicamente a los cambios e incertidumbre y la importancia de la información precisa se han integrado perfectamente con las teorías modernas de la gestión. Los conceptos como conocerse a uno mismo y conocer a tu enemigo son emblemas cada vez más relevantes en un entorno internacional donde la relación con los países es fundamental en el entorno global. Esta idea no promueve que los logros se alcanzan mediante la fuerza bruta, pero si mediante el cumplimiento de los roles, el posicionamiento y la percepción. La actuación China en estas ideas en términos más actuales como la política o la globalización viene de la integración no de la conquista directa. Las políticas y estrategias chinas habitualmente reflejan a largo plazo dependencia del territorio, proveyendo su victoria sin pelear (Wilson, 2002).

Esta filosofía y modelo no solo define la política interna y corporativa China, sino que también se traduce en su política exterior y forma parte de su cultura diplomática en el sistema internacional contemporáneo (Forsgren, 2022). Desde una perspectiva de las relaciones internacionales, esta visión táctica basada en la contención, gestión del entorno y la proyección de influencia sin el enfrentamiento directo se alinea con los conceptos de poder blando, posicionamiento diplomático y equilibrio en sus relaciones (Vuving, 2019; Liu, 2023). Adoptando estos principios de Sun Tzu como guía para el comportamiento del estado, China da forma a sus relaciones con otros actores internacionales no desde un paradigma de realismo ofensivo, pero desde una perspectiva adaptativa, con vistas a futuro que busca regular, rediseñar y estructurar un nuevo orden global (Montes, 2023; Hameiri & Jones, 2025). El uso de la estrategia indirecta en su política exterior, tal y como en el desarrollo de nuevas instituciones

multilaterales que favorecen su posición como miembros principales o la narrativa creada alrededor de la cooperación mutua, demuestran que los principios de “El Arte de la Guerra” se encuentran profundamente arraigados en las acciones chinas en las relaciones internacionales contemporáneas (Forsgren, 2022; Krivokhizh et al., 2023).

2.1. Principales conceptos de Sun Tzu en “El Arte de la Guerra”

Este punto explora las estrategias clave en los principios del libro “El Arte de la Guerra”, su profunda influencia en el comportamiento y toma de decisiones de la China moderna. Los conceptos abordados comienzan desde la autoconciencia y el conocimiento del adversario para lograr una victoria sin el enfrentamiento directo, el uso de tácticas indirectas y la importancia de la adaptabilidad, formando la columna vertebral filosófica del abordamiento chino de las relaciones internacionales. A través de esta sabiduría histórica y pensamiento de compromiso a largo plazo, han llevado a China a desarrollar un comportamiento propio en el panorama global, determinando su actuación en las políticas exteriores y lazos de influencia. Cada división tratará de analizar como estas enseñanzas siguen siendo relevantes y aplicables en la geopolítica y mercados contemporáneos.

Tabla 1. Principales conceptos de Sun Tzu en “El Arte de la Guerra”

Concepto	Significado	Adaptación contemporánea	Objetivo estratégico
Conócete a ti mismo y conoce al enemigo	Entender las fortalezas y debilidades de uno mismo y del adversario para desarrollar una estrategia	China invierte en análisis de inteligencia y comprensión global antes de actuar	Reducir incertidumbre, anticiparse y planificar con éxito

La mejor victoria es la que se consigue sin luchar	Evitar el conflicto directo buscando obtener ventajas para posicionarse por encima del enemigo para que sienta superado	China expande su influencia mediante cooperación e inversión en países estratégicos sin confrontación	Ganar influencia sin generar resistencia ni conflictos
Estrategia indirecta y engaño	Usar maniobras indirectas, mantener un perfil bajo y limitar la información proporcionada	Desarrollos secretos, comunicación ambigua que permiten sorprender y mantener ventaja estratégica	Desestabilizar al adversario manteniendo la ventaja sin revelar intenciones
Adaptación y flexibilidad	Ajustarse a los cambios e ir sorteando los desafíos hasta desarrollar posiciones de mayor fortaleza	China se adapta constantemente rediseñando planes y mostrando paciencia estratégica	Resiliencia y obtener un mayor control del entorno

Fuente: Elaboración propia

2.1.1. Conócete a ti mismo y conoce al enemigo

Este principio se encuentra enfatizado por la exploración de la estrategia más adecuada, la toma de decisiones y el pensamiento intrínseco en el comportamiento chino es la estrategia a largo plazo (McNeilly, 1996). China destina gran parte de sus recursos en inversión a la inteligencia, el análisis de mercados, la comprensión geopolítica como herramientas determinantes antes de actuar en la economía o diplomacia global, fundado en el pensamiento de Sun Tzu (Krause, 1995). El éxito reside en un profundo conocimiento de uno mismo y una amplia recopilación de información sobre el adversario, desde su actitud y estrategias hasta sus fortalezas y debilidades (McNeilly, 1996).

2.1.2. La mejor victoria es la que se consigue sin luchar

Se refiere a la preferencia China de adquirir ventajas de cualquier tipo logrando una posición increíblemente superior que pueda ocasionar que el enemigo decida incluso tomar la rendición u otro camino como alternativa. Esto se puede apreciar en diferentes aspectos del desarrollo chino como en la inversión planificada y tácticas de penetración de mercados durante las últimas décadas, el desarrollo nacional tecnológico o el abordamiento de su política exterior en las relaciones internacionales. El incremento de la influencia sobre los mercados y relaciones internacionales sin provocar respuestas agresivas por parte de los competidores son ejemplos de poder blando que reflejan los ideales de Sun Tzu donde se pretende alcanzar la victoria sin luchar (Krause, 1995; McNeilly, 1996; Vuving, 2019). Este modelo de no confrontación es una estrategia que Sun Tzu promovía bajo la idea de no destruir y preservar un largo recorrido de forma próspera. Esta preferencia histórica de evitar la confrontación directa ensalza valores como la armonía o la paciencia estratégica a la hora de hacer negocios y establecer relaciones, demorando el conflicto hasta que sea favorable (Pang, 1998).

Uno de los elementos más esenciales de la cultura china que en ocasiones se pasa por alto en su comportamiento y toma de decisiones, particularmente en el acercamiento en las relaciones internacionales y diplomáticas con el país es el *guanxi*. Este concepto conocido como *guanxi* se encuentra arraigado en la tradición confuciana y se refiere a las relaciones sociales basadas en el beneficio mutuo. Este concepto describe la dinámica básica de las redes de contactos e influencias personales que constituyen un concepto central de la sociedad china. Este pensamiento va estrechamente relacionado con el pensamiento de Sun Tzu. Las alianzas que permiten el crecimiento mutuo y fortalecen la posición frente a otros aspectos más desfavorables. La postura se vislumbra en el desarrollo de nuevas influencias internacionales e inversiones en territorios como África, Latinoamérica o el Sureste asiático donde no se han establecido conflictos directos como método de victoria. Sin embargo, la relación dual ha impulsado a China a ofrecer nuevas relaciones diplomáticas, inversión, infraestructura y los cimientos que permitirán el desarrollo de estos territorios, convirtiéndolos futuros aliados y fortalezas ante posibles amenazas. El desarrollo de una reputación e influencia deriva sobre un control económico e internacional estratégico con una posición indispensable que genera en estos territorios una interdependencia económica y política en su continuo desarrollo con el gigante asiático entrelazando sus intereses con los de China (Krause, 1995; Shambaugh, 2020; Jenkins, 2022).

2.1.3. Estrategia indirecta y engaño

Según Sun Tzu toda la guerra se basa en el engaño. Este estilo indirecto de ejecución basado en el engaño no se refiere a dirigir falacias directas como método de actuación. En cambio, esta idea se refiere a la maniobrabilidad proporcionada debido a despistar al enemigo y ser impredecible en base a la información que se ofrece para inducirlos a cometer errores. No jugar todas las cartas, mantener la información que se proporciona limitada y un perfil bajo otorga una ventaja frente al enemigo. En la China moderna podemos ver esto en ámbitos como grandes desarrollos tecnológicos o maniobras políticas llevadas totalmente en secreto que aparecen súbitamente y desestabilizan mercados o relaciones entre territorios. No conocer el siguiente movimiento del gigante asiático ofrece ventajas en sus planes futuros ofreciendo tan solo sus movimientos a corto plazo, dando información ambigua o con diferentes interpretaciones. A diferencia de las estrategias occidentales que suelen ser una confrontación directa, China prefiere actuar acorde a la metáfora del juego *go*, ganar espacio sin destruir al enemigo (McNeilly, 1996).

2.1.4. Adaptación y flexibilidad

La adaptación y la flexibilidad son parte del paradigma de la actuación China. Evitar el conflicto cuando estás débil, o recopilar toda la información posible para entender las dinámicas antes de actuar son ajustes que va tejiendo el territorio asiático para adaptarse a cualquier cambio del mercado (Lee et al., 1998). El autor Keen (1998) también describe este método de actuación como un concepto de estrategia no fijada donde su actuación no es amenazante, en cambio, es amable y elegante, otorgándoles una posición de flexibilidad y reposicionamiento mientras que preservan la cara, un concepto que se basa en la reputación, el honor y la imagen social. Esta estrategia aboga por la paciencia, la cual, usada de forma sabia es un arma realmente poderosa donde junto con la calma, son una muestra de autocontrol (Pang, 1998; López, 2019). Sun Tzu (2010) en su libro redactó *military tactics are like unto water; for water in its natural course runs away from high places and hastens downwards* (p. 23) Esta cita del libro “El Arte de la Guerra” aplicada a situaciones modernas estrecha lazos, adaptan el mensaje y buscan alternativa a la situación del actual, rediseñando cadenas de suministro, buscando nuevos mercados o aliados con los que trabajar (Krause, 1996).

2.2. Atributos del líder

Durante el manual “El Arte de la Guerra” se describen diferentes atributos y situaciones donde el líder reside como el responsable absoluto de la victoria. Sin embargo, el líder ideal según Sun Tzu posee cinco atributos indispensables: Sabiduría, confianza, benevolencia, coraje y firmeza (Dimovski et al., 2012).

En el confucianismo la benevolencia se considera la virtud más importante mientras que para Sun Tzu, la sabiduría es la virtud que hace a un estratega. La sabiduría va más allá de la inteligencia y se refiere a la capacidad de adquirir conocimiento y habilidades. Sun Tzu considera a esta virtud como la principal entre los líderes ya que es un término que puede abarcar al resto de atributos indispensables. La sabiduría permite tener un punto de vista más allá incluso de la propia misión, abarcando tener conocimiento previo del enemigo y de la situación del campo de batalla, reconocer los cambios emergentes de la situación, y tener la habilidad de utilizar estrategias poco ortodoxas, para aprovechar las situaciones que surjan. En los mercados y las relaciones internacionales hay tantas incertidumbres como en la guerra, por lo que conocer las fortalezas, debilidades y oportunidades para construir una estrategia son de vital importancia para el progreso (McNeilly, 1996; Dimovski et al., 2012). La confianza y la benevolencia son dos atributos que, aunque surjan del líder, poseen una conexión bilateral entre los subordinados y el líder. La confianza brinda lealtad, sin embargo, para ganar la lealtad y garantizar el cumplimiento efectivo el líder ha de tomar medidas duras y blandas. Estos dos términos van estrechamente entrelazados ya que el liderazgo de una división, departamento, diplomáticos, empresa o subordinados en la guerra significa completar logros juntos. El término de confianza u honradez según Sun Tzu parece ir dirigido a la relación entre subordinado-líder mientras que la relación inversa, de líder-subordinado es la benevolencia la virtud que se cultiva (McNeilly, 1996; Dimovski et al., 2012). Sin embargo, la benevolencia sin coraje y firmeza crea en el subordinado lealtad, pero no efectividad. El coraje es esencial porque sin él, el líder no puede emprender movimientos audaces sirviéndose de su sabiduría. El liderazgo no debe de ser fingido, la confianza en uno mismo, el coraje y la firmeza son tan importantes como la benevolencia (McNeilly, 1996; Dimovski et al., 2012).

Según McNeilly (1996), en su libro *Sun Tzu and the art of business* el propósito de un líder es estar dispuesto a anteponer las necesidades de los demás por encima de las propias. Como consecuencia de los atributos que se le exigen, el líder debe contar con gran autodisciplina, no ser egoísta ni mostrar indecisión. La figura del líder significa no solo liderar con palabras si no también con acciones. El autor así lo detalla en su

libro donde podemos encontrar los atributos del líder anteriormente mencionados interpretados de otra manera o, con otras palabras.

- Construye tu carácter, no solo tu imagen.
- Lidera con acciones, no sólo con palabras.
- Comparte las dificultades, no sólo los triunfos.
- Motiva emocionalmente, no sólo materialmente.
- Asigne misiones claramente definidas a todos, evitando que se superpongan y lleven a confusiones.
- Haz que la estrategia dirija a tus subordinados, y no al revés.

Es indiscutible que la influencia de la filosofía de Confucio en la cultura China y las estrategias de Sun Tzu en “El Arte de la Guerra”, siendo estas totalmente transferibles a contextos más modernos. En el crecimiento continuo del mundo comercial y las relaciones internacionales la necesidad de crear nuevas estrategias para adaptarse a nuevos mercados y métodos para estrechar lazos han sido grandes adaptaciones que ha tenido que realizar China en un periodo realmente breve de la historia. Con un mercado nacional tan grande y un territorio tan extenso, no han sentido esta necesidad tan inmediata como la de otros territorios de incorporarse a la internacionalización. Sin embargo, el deseo de abarcar mayores territorios con su influencia y ser parte de esta globalización en todos sus aspectos han sido grandes motivadores. La competencia en el mercado global con demandas a las que no se habían enfrentado anteriormente ha provocado una rápida carrera para mejorar sus productos y métodos como su poder blando o negociación, para poder generar ventajas competitivas. Las adaptaciones al nuevo panorama internacional también los ha llevado hacia los ajustes de los estándares globales, los cuales son fundamentales. En particular en sectores como las relaciones internacionales, las telecomunicaciones, la información tecnológica o la protección del medio ambiente, encaminando al gigante asiático a realizar cambios en sus planificaciones para abordar estas nuevas relaciones (Lee et al., 1998; Layne, 2018).

Según Lee (1998) tras el estudio llevado a cabo en Hong Kong donde se trató de desarrollar estrategias de gestión empresarial basadas en la filosofía de Confucio y el libro “El Arte de la Guerra” de Sun Tzu, los resultados fueron acordes. Este estudio pretendía explorar la calidad de la gestión bajo la implementación de estas ideas, pidiendo a los encuestados que valorasen el rango de importancia en los comportamientos y criterios desarrollados en las analectas de Confucio y la aplicación de las estrategias del libro “El Arte de la Guerra” desarrolladas por Sun Tzu. El estudio determinó que la aplicación de la filosofía de Confucio no solo fue aceptada en su

mayoría si no que la consideraron de vital importancia para la gestión estratégica empresarial. Por otro lado, el estudio también determinó que la filosofía de Sun Tzu podía aplicarse no solo a situaciones militares, pero también a situaciones empresariales y a los responsables de la empresa como directivos o *managers*. Los sujetos de estudio afirmaron que la aplicación de esta filosofía sin duda proveería un correcto desarrollo estratégico que permitiría a la empresa ser más competitiva en todos sus aspectos tanto económicos como sociales.

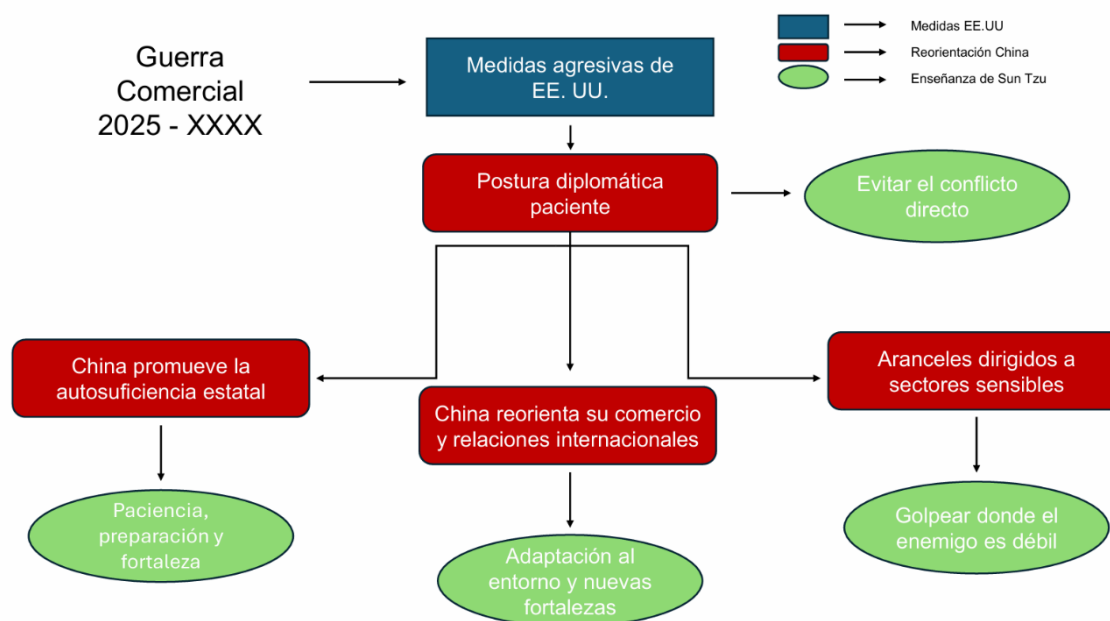
3. Primera guerra comercial

La obra de Sun Tzu ha sido determinante en la influencia de actuación del gobierno actual de Xi Jinping para abordar estrategias políticas y diplomáticas, favoreciendo la planificación a largo plazo, incrementando el avance nacional y minimizando las confrontaciones innecesarias (Steinbock, 2018). La actuación China ante los cambios económicos o las incertidumbres internacionales encarnan el principio de Sun Tzu, actuar rápido y sutilmente en respuesta a las amenazas o cambios, evitando la confrontación o el conflicto directo mientras se preparan (Krause, 1995, López, 2019).

China inició de la apertura económica e internacional en 1970 y se volvió a unir al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en el año 1986, proyectando una dirección concreta de que quería formar parte del entorno global. Como consecuencia de su transformación y liberación del régimen de comercio, reducir tarifas, levantar restricciones y establecer nuevos lazos expandió el comercio y las relaciones en gran medida, así como atrajo grandes cantidades de inversión extranjera. La incorporación China de forma oficial a la Organización Mundial del Comercio (OMC) fue en 2001, como parte de acuerdos establecidos para acercarse al panorama comercial global, incrementando la transparencia y favorecer el comercio con su territorio (Adhikari, 2002).

Durante esta guerra comercial se dieron diferentes hitos de los que podemos destacar la reorientación de China buscando minimizar el impacto de este conflicto. La proactividad del gigante asiático junto con sus medidas facilitó una desviación del escalado, creando espacio de maniobra para reestructurar su planificación. En el diagrama 1 se presentan las principales respuestas de la actuación del gobierno de Pekín y su alineación con las enseñanzas de Sun Tzu.

Diagrama 1. Respuestas China en la Guerra Comercial 2018 - 2020



Fuente: Elaboración propia

3.1. Políticas de Trump: Aranceles, proteccionismo y *America First*

La guerra comercial entre 2018 y 2020 iniciada con el ascenso de Trump en 2017, comenzó a establecer un discurso global marcado por los cambios en las políticas económicas y las relaciones internacionales, unas medidas proteccionistas agresivas y unilaterales (Zemaityté & Urbšienė, 2020). La preocupación de Estados Unidos derivada del acelerado crecimiento chino y repercusiones negativas de la incorporación del territorio al panorama internacional para países industrializados. Esto llevó al gobierno de Washington por primera vez establecer una postura firme e inflexible ante el desmesurado desarrollo del gigante asiático. La guerra comercial de Estados Unidos y China bajo el protagonismo de Donald Trump surge como resultado de la escalada en la competición estratégica de los mercados y las relaciones internacionales por el control de la hegemonía global. Con la llegada de la nueva administración al gobierno de Estados Unidos, identificaron al territorio asiático como el competidor número uno y justificó sus acciones contra el territorio asiático como una necesidad de establecer límites al crecimiento en todos los ámbitos que había desarrollado durante las últimas décadas China (Liang, 2020; Fu, 2021). Bajo el lema de *America First*, Trump incriminó a China de llevar a cabo prácticas abusivas hacia el mundo entero que estaban causando inestabilidad en los mercados, disparidad en el equilibrio internacional y los responsables de una posible recesión de Estados Unidos. Fueron diversas las estrategias del gobierno de Trump, sin embargo, se destaca la imposición de grandes aranceles afectando a miles de productos chinos en diferentes sectores entre los que

destacan el aluminio y el acero, así como un bloqueo directo total intentando socavar su crecimiento en las relaciones internacionales (Zemaitytė & Urbšienė, 2020).

Estas medidas proteccionistas se implementaron durante diferentes fases. En primer lugar, la introducción de los aranceles fue justificado como un método inicial e inmediato de poner freno al control ejercido en el panorama internacional, así como una necesidad ante la inseguridad nacional mientras que se estudiaban otras estrategias. Este movimiento inicial escaló rápidamente desde los 34 mil millones de dólares a los 250 mil millones de dólares en aranceles a productos de origen chino. Estados Unidos argumentó que estas medidas eran necesarias para cubrir la propiedad intelectual robada, transferencia de tecnología forzosa y detener movimientos nacionalistas chinos como *Made in China 2025* (Zemaitytė & Urbšienė, 2020). Sin embargo, la realidad es que desde la anexión de China a la OMC hubo acciones reprochables desde diferentes partes. Al gobierno de Pekín entre diferentes cuestiones se le acusó de utilizar el dumping como método de perforación hacia nuevos mercados o de coacción para favorecer su posición, colapsando el mercado nacional de algunos sectores en diferentes países. Por otro lado, algunos países occidentales establecieron mecanismos de salvaguarda discriminatorios imponiéndole grandes restricciones y sanciones incumpliendo con los estándares de la OMC y las relaciones internacionales (Steinbock, 2018).

La agenda de Trump se centró en incrementar los aranceles unilateralmente bajo su lema *America First* como forma de proteger de su nación. No obstante, gran parte de estas medidas se consideran que fueron realizadas desde una perspectiva egoísta y personal, meditadas por un pequeño grupo que aconsejaba al gobierno y calculadas a corto plazo en vez de una estrategia consistente en el tiempo. Aunque bien es cierto que, tras un análisis más cercano de las acciones chinas, es evidente que se cometieron infracciones que ultrajan contra el orden internacional, las acusaciones del gobierno de Estados Unidos no se trataban de acciones altruistas para preservar la estabilidad mundial. Principalmente las acusaciones desde Washington tenían como propósito preservar la hegemonía internacional de Estados Unidos ante la amenaza China de cambiar esto (Fu, 2021). Las políticas de Trump arraigadas al nacionalismo económico priorizaron la fabricación nacional y el empleo sobre los principios del libre comercio capitalista que había sustentado la política económica del país durante décadas, teniendo como objetivo reestructurar la dependencia global de China (Zhang, 2018). La perspectiva unilateral del gobierno norteamericano dejó de lado los acuerdos multilaterales poniendo en entredicho el orden comercial y las relaciones internacionales basadas en las normas establecidas por la OMC (Vuving, 2019). Esto supuso una

ruptura de los principios fundamentales del multilateralismo que sostiene la cooperación global, provocando una crisis de legitimidad en las instituciones internacionales (Hameiri & Jones, 2025).

Sin embargo, la respuesta antes estas acusaciones y señalizaciones directas hacia China fueron respondidas de forma indirecta por el gigante asiático, evitando esta confrontación y desviándola hacia estrategias de cooperación con aliados cultivados durante la década anterior. China no se alineó con las exigencias estadounidenses, adoptando una perspectiva prudente y con vistas a futuro, abogando por el respeto mutuo y la búsqueda de intereses comunes más allá de las diferencias (Fu, 2021). La respuesta del gobierno de Pekín consistió en no escalar la situación de forma agresiva, en cambio, respondió con medidas, calculadas y premeditadas. Respaldados por las instrucciones de batalla de Sun Tzu esperando al agotamiento del enemigo hasta obtener una posición o ventaja superior (Zhang, 2018; Liang, 2020). China destinó su foco de atención a realizar una recopilación de la información, establecer nuevos aliados, avanzar en la carrera tecnológica, espionaje e inversión interna para fortalecer y mejorar su posición doméstica para hacer frente a las amenazas externas (Krause, 1995; Gómez, 2020). A diferencia de Estados Unidos, con relación a las disputas arancelarias o sanciones, China en ningún momento hizo un escalado del conflicto, al menos no de manera frontal. La respuesta del gobierno de Pekín fue sensata y meticulosa, habitualmente basándose en el largo plazo más que en represalias sentimentales o nacionalistas reactivas, en contraste con la actuación y tácticas directas de confrontación que suele llevar a cabo Estados Unidos (Merino, 2023). En occidente la cultura de la gestión infunde el individualismo, la comunicación directa y la confrontación. Es por ello por lo que muchos países o empresas internacionales en sus relaciones diplomáticas o económicas no logran unos lazos fructuosos con China. La cultura extranjera suele fracasar debido a una imposición sin adaptación a las metodología, comportamiento y normas culturales arraigadas en el país bajo el pensamiento confuciano y la lógica de Sun Tzu (Pang, 1998; Merino, 2023). Desde una perspectiva de las relaciones internacionales, este comportamiento se puede entender como un intento de China por equilibrar su posición frente a otras potencias tradicionales. Aunque de forma indirecta, el propósito del territorio asiático es alinear sus acciones con presiones diplomáticas y económicas que no buscan establecer conflictos frontales, pero si reequilibrar los sistemas de poderes internacionales (Forsgren, 2022; Vuving, 2019). Este patrón de actuación también promueve los valores tradicionales del territorio como la armonía, manteniendo un orden internacional multipolar basado en los

principios de la coexistencia como alternativa al unilateralismo occidental que históricamente ha dirigido la hegemonía global (Krivokhizh et al., 2023; MFA, 2024).

3.2. Reacciones de China frente a las represalias

La primera guerra comercial estuvo marcada por la fuerte posición China encabezada por los principios de evitar la confrontación y mantener una perspectiva firmemente estratégica. Diferentes especialistas alrededor del mundo marcaron esta actuación como moderada y de contención, centrada en el largo plazo, en contraste con el movimiento unilateral de EE. UU. El gigante asiático mantuvo una posición diplomáticamente abierta al diálogo, prologando las negociaciones, reduciendo las tensiones y evitando el conflicto. Métodos ambiguos y pacientes reflejando la estrategia de Sun Tzu comprándoles tiempo y ralentizando el proceso (BBC, 2019; Lopez, 2019).

En respuesta a los aranceles unilaterales impuestos por la administración de Trump bajo el lema *America First*, China implemento sus propios aranceles de forma calculada y selectiva. Las medidas del gigante asiático se focalizaron en los sectores más sensibles de los Estados Unidos como la industria agraria, la automovilística y la química. El propósito era incrementar los costes internos en EE. UU. sin desencadenar un colapso completo de la economía ni escalar aún más la situación. Otra medida importante por parte de China fue la contingencia de su moneda frente al dólar en una posición de debilidad. Las contramedidas chinas no pretendían igualar el valor de su moneda o que sus productos fueran más competitivos, pero si comenzar a diseñar estrategias de salvaguarda ante un posible ataque directo al sector de la divisa. En cambio, diseñaron una estrategia para atacar aquellas vulnerabilidades estructurales del dólar a largo plazo ejerciendo presión de forma simétrica en diferentes ámbitos, haciendo creer a EE. UU. una actitud pasiva y posicionando la opinión pública en su contra. Un gran reflejo de las enseñanzas de Sun Tzu sobre como atacar las debilidades del adversario mediante la estrategia hasta adquirir una posición favorable desgastando al enemigo (Zhang, 2018; Gómez et al., 2020). China tan solo estableció aranceles para una parte de las importaciones de Estados Unidos, aproximadamente de 60 mil millones de dólares, frente a los aranceles de Estados Unidos a importaciones valoradas por encima de 360 mil millones de dólares. Esta postura es un reflejo sobre la calibración e la respuesta buscando no provocar una destrucción mutua ni un escalado de la situación. La respuesta táctica del autocontrol y la paciencia evidencia la enseñanza de ganar sin pelear y el arte de manejar la situación sin la confrontación directa (López, 2019; Vico, 2019, Zemaitytė & Urbšienė, 2020).

Paralelamente a estas actuaciones y la posición agresiva de Trump, China mantuvo un perfil bajo, racional, avocando por el diálogo, el respeto mutuo y el multilateralismo a diferencia de Estados Unidos que adoptó una postura agresiva y nacionalista. Esta actuación, Vuving (2019) la describe como una estrategia más allá de sus fronteras y una campaña de mensaje estratégico. China trató de mostrarse como un territorio dispuesto a resolver las diferencias y resolutivo mientras que el gobierno de Washington parecía un país beligerante y causante del conflicto. El autocontrol diplomático funciona como una estrategia psicológica frente a la guerra arancelaria que se estaba desarrollando y en el entorno internacional, alineándose una vez más con las enseñanzas en “El Arte de la Guerra”. Sun Tzu afirmaba que la excelencia no consiste en ganar todas las batallas, si no en derrotar a tu enemigo sin pelear, posicionándose como un negociador calmado, mientras que EE. UU. parecía volátil, el gigante asiático debilitaba la credibilidad del gobierno de Trump mientras cultivaba el soporte internacional (Layne, 2018; Vuving, 2019). La comunicación asiática estuvo de forma consistente basada en las aptitudes confucianas como la armonía, el lenguaje indirecto y la no confrontación, valores culturales intrínsecos que ayudaron a moldear las enseñanzas de Sun Tzu y sus principios. En los mercados y en la diplomacia internacional, el modelo de pensamiento chino refleja la metáfora del uso del agua usada por Sun Tzu, flexible, adaptable y persistente (Pang, 1998; Zhang, 2022). Desde una perspectiva adoptada de las relaciones internacionales, esta postura puede ser entendida como una medida de poder blando y diplomacia, en la que el gigante asiático poniendo en práctica sus principios culturales moldea la percepción internacional, fortaleciendo su legitimidad global (Forsgren, 2022; Liu, 2023).

El elemento crítico en la respuesta China fue la velocidad de redirección de su estrategia hacia una diversificación de los mercados y aliados diplomáticos. El gigante asiático sufrió un incremento de la dependencia de Estados Unidos durante los últimos años en su ambición de expansión en el mercado y escena internacional. Por ello, la respuesta ante la guerra comercial y las políticas proteccionistas de EE. UU. hicieron que el gobierno de Pekín sometiera a una revisión su estrategia, expandiéndose a otras regiones y buscando nuevos aliados como el sureste asiático, África o América Latina. Esta redirección también trató de fortalecer y solidificar los acuerdos regionales incluyendo la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) mientras que promovía proyectos como la Iniciativa de Franja y Ruta (Layne, 2018; Shambaugh, 2020; Lee, 2020; Jenkins, 2022). La diversificación de la estrategia no solo pretendía proteger la economía China de la volatilidad de los mercados, si no también desarrollar su amplia red económica y diplomática adquiriendo ventaja competitiva sobre el territorio

norteamericano a largo plazo en la escena internacional. La economía doméstica y nacional China se ha centrado durante la última década y en particular tras la colisión arancelaria en un desarrollo interno para estar a la vanguardia tecnológica, trasladando el papel previo de fábrica del mundo a nuevos aliados que ahora están bajo su influencia, como puede ser el caso de Vietnam. En correlación con las enseñanzas de Sun Tzu, se refiere a la adaptabilidad y flexibilidad, rediseñar la estrategia en medio de la batalla. El gobierno de Pekín ha redefinido su estrategia competitiva, tejiendo diferentes flancos desde los que abordar a su rival mediante inversión en infraestructura, innovación y liderazgo regional e internacional ensalzando la enseñanza de Sun Tzu, en medio del caos, también hay oportunidad (Ballesteros, 2002; Zhang, 2018). Este enfoque se ajusta al paradigma de un nuevo orden internacional en transición, en el que China busca convertirse en un eje central para la gobernanza económica y política como alternativa a occidente, fortaleciendo la multipolaridad regional y global (Krivokhizh et al., 2023; MFA, 2024). Esta respuesta también se alinea con una actitud por parte del gobierno de Pekín que busca el balance mediante la integración, en el que un estado compensa un poder hegemónico de otro mediante mecanismos de conectividad internacional y liderazgo normativo (Montes, 2023; MFA, 2024).

3.3. China evita el choque frontal, desgasta y espera el momento

Durante la guerra comercial China-EE. UU. entre los años 2018-2020, como ya se ha mencionado, la respuesta China destacó por su alineación con las tácticas y enseñanzas expuesta en el libro “El Arte de la Guerra” de Sun Tzu, reflejando como algunos aspectos del libro han quedado arraigados a la cultura China y la aplican en diferentes contextos modernos como las relaciones internacionales o el comercio. En lugar de tomar represalias con medidas igualmente agresivas o de confrontación contra la administración del gobierno de Trump y sus imposiciones agresivas en la guerra comercial, el gigante asiático decidió evitar el conflicto directo alineándose con la sabiduría de Sun Tzu. El plan de China fue la estrategia del largo plazo, flexible e indirecta enfatizando la paciencia, la adaptabilidad y la resiliencia psicológica, valores altamente destacados de las enseñanzas de Sun Tzu. Esta alineación con valores militares tradicionales arraigados en la sociedad son un reflejo nacional del país y su sociedad, que prioriza las ventajas a largo plazo por encima de las victorias a corto plazo (Vuving, 2019; Shambaugh, 2020).

3.3.1. Estrategia indirecta y evitación directa del conflicto

De las palabras más icónicas que refleja las enseñanzas de Sun Tzu hacen referencia al arte supremo de someter a tu enemigo sin pelear. Esta idea es en gran parte el enfoque principal del territorio asiático ante las sanciones internacionales impuestas por Estados Unidos y las provocaciones políticas. En lugar de replicar las amenazas y actuación agresiva y directa de Trump, China respondió aumentando las tarifas de forma proporcional y cuidadosa, apuntado a objetivos sensibles en la economía y sectores estadounidense, redirigiendo su política en busca de estrechar lazos con nuevos aliados. La actuación China en este caso se encuentra dirigida por la lógica del desgaste y el equilibrio, reflejando las sugerencias de Sun Tzu de golpear donde el enemigo es débil y evitar el conflicto abierto cuando hay desventaja (Zhang, 2018; Gómez et al., 2020).

Desde el comienzo de la guerra comercial impulsado por Trump bajo el lema de *America First*, la actuación China refleja autocontrol, posicionándose como actor diplomático, abogando por el diálogo y la cooperación. Una de las enseñanzas principales que sostiene “El Arte de la Guerra” es en la que la mejor victoria es aquella que no requiere combatir (Sun Tzu, 2010; Vico, 2019). Este concepto ha guiado la planificación China en sus decisiones de cómo responder a los aranceles de Estados Unidos y a sus provocaciones internacionales. Mientras que el territorio norteamericano tomaba la iniciativa con medidas agresivas imponiendo aranceles a productos de China por valor de más de 360 mil millones de dólares, el gigante asiático se abstuvo de igualar estas medidas o de mantener su agresividad en la política exterior. En vez de eso, se centró imponer aranceles en sectores estratégicos como la agricultura y productos específicos como la soja o la carne de cerdo presionando a la administración de Trump en aquellos aspectos más sensibles de la economía y mantener un perfil bajo ofreciendo alternativas a países con los que estrechar lazos (López, 2019; Zemaityté & Urbšienė, 2020). El objetivo de China era seleccionar cuidadosamente sus contramedidas, buscando no escalar deliberadamente el conflicto, pero sí contenerlo, redireccionarlo y demorarlo. Por su parte, el gobierno de Pekín estableció aranceles a los sectores y productos específicos especialmente las vinculadas a partes de la población más sensibles de cara unas posibles elecciones electorales clave en el Medio Oeste de EE. UU, buscando desprestigiar el papel tanto nacional como internacional de Trump (Zhang & Wang, 2022). Esta estrategia refleja un afrontamiento bajo del principio de Sun Tzu de atacar en aquellos puntos débiles del adversario mientras que se preservan las propias fortalezas, aprovechando las debilidades políticas de EE. UU. en lugar de competir mediante la fuerza bruta (Gómez et al., 2020; Lee, 2020).

Esta forma de abordar la geoestrategia puede ser entendida bajo el concepto de estrategia sin confrontación, una filosofía arraigada a las tradiciones de la guerra indirecta en la tradición militar China. Ya en el año 1987, Corneli habló de esta alineación China para abordar los conflictos. La estrategia indirecta del gigante asiático implica dar forma a las condiciones que giran en torno al conflicto para que la confrontación en sí se vuelva innecesaria. La actuación del gigante asiático durante la guerra comercial ha promovido las negociaciones extendidas, una imagen global de capacidad de gestión y diversificación, desviando el centro de atención manteniendo constantemente el estilo de confrontación indirecto. El objetivo principal era disipar la presión económica e internacional a la que estaba sometiendo EE. UU., construir coaliciones diplomáticas y reforzar la hegemonía interna sin escalar el conflicto directo (Gómez et al., 2020; Lechuga, 2020). En paralelo con el contexto al que se enfrentaban China promovió una mejora en la suficiencia económica e integración regional. En las últimas décadas el territorio se había centrado enormemente en abarcar nuevos mercados y alianzas, sin embargo, con esta guerra comercial, esta iniciativa se vio enormemente acelerada. Por lo tanto, la presión del presidente de Estados Unidos también llevó a al territorio chino hacia un afianzamiento de la soberanía nacional. El gigante asiático comenzó a promover iniciativas como la circulación dual, una estrategia económica china que busca equilibrar el crecimiento económico mediante el desarrollo de la demanda interna y externa. También se desvinculó de la Asociación Económica Integral Regional (ASEAN), tejiendo un encuadre favorable para reducir su vulnerabilidad política de Estados Unidos y su coerción económica (Fu, 2021; Arco, 2020). Este tipo de comportamiento se alinea con la enseñanza de Sun Tzu de hacer tus planes tan impenetrables como la noche, y moverse rápido como un rayo, dando una apariencia pasiva en la superficie mientras que internamente ocurren cambios calculados y transformadores (Lee, 2007; Sun Tzu, 2010;). Desde una perspectiva de las relaciones internacionales, este tipo de actuación puede interpretarse como un ejemplo de balance indirecto, en el cual la hegemonía global se equilibra mediante redes económicas, alianzas diplomáticas y nuevas arquitecturas regionales en lugar de confrontación militar directa (Layne, 2018; Hameiri & Jones, 2025).

A todas estas acciones internas se le suma la narrativa que China trataba de crear durante la guerra comercial, creando un discurso dirigido hacia las acciones agresivas mostradas por Trump, y alineadas a las enseñanzas de Sun Tzu sobre la guerra psicológica y de percepción. Como detalla Vuving (2019), China uso un mensaje público y diplomático controlando las narrativas mediáticas para dar una percepción desde un punto de vista de damnificado por las injustas agresiones de EE. UU.,

defendiendo el multilateralismo y proactividad por la diplomacia en sus aliados tradicionales y nuevos aliados. Este enfoque estratégico sumado a las actuaciones pasivas, buscaban influenciar al resto de potencias implicadas y afectadas por el conflicto, debilitando la percepción global sobre la legitimidad de Estados Unidos. Según Sun Tzu, si tu oponente es de temperamento colérico, intenta irritarle. Finge ser débil, para que se vuelva arrogante (Sun Tzu, 2010). Adicionalmente, esta estrategia indirecta se dirigía principalmente a sus territorios más cercanos en la región asiática, buscando aumentar su poder e influencia en la región y mermando la del gobierno de Washington. China continuo con sus planes de inversión y expansión regional a largo plazo durante este periodo con iniciativas de inversión como la franja y la ruta iniciada en 2013. Esta iniciativa, propuesta por el gobierno de Pekín, busca construir redes de infraestructura globales para mejorar la conectividad y el comercio entre países, abogando por la diplomacia digital, expandiendo su influencia principalmente en Asia, pero también en África y Latinoamérica. Estas iniciativas de inversión crean dependencia y lealtad que podría ofrecer grandes oportunidades frente a las presiones de Estados Unidos. Estas tácticas psicológicas según Sun Tzu eran vitales para controlar el entorno que rodeaba el conflicto principal (Shambaugh, 2020; Lee, 2020). En este caso, la enseñanza de Sun Tzu se refiere al control del terreno, aplicados a contextos modernos hace referencia a la geopolítica y economía, siendo un requisito vital para ganar sin luchar (Sun Tzu, 2010). Este rediseño del entorno estratégico conecta con enfoques contemporáneos de las relaciones internacionales que destacan el poder estructural como herramienta de transformación del sistema internacional (Forsgren, 2022; Krivokhizh et al., 2023).

La estrategia indirecta también se manifestó en su postura de resiliencia. El gigante asiático optó por una postura resolutiva pero ambigua. El enfoque del gobierno de Pekín fue abogar por las negociaciones, pero transformarlas en agotadoras sesiones prolongadas, aprovechando la complejidad burocrática manteniendo la ambigüedad sobre los avances realizados, pero evitando el posible escalado. La postura basada en la paciencia resuena sobre las enseñanzas de Sun Tzu como una de las herramientas estratégicas principales. El liderazgo chino se ve influenciado por la flexibilidad, la retirada estratégica y la manipulación del tiempo en la toma de decisiones. En el contexto de la guerra comercial, estos principios se traducen en la capacidad de China de sobrellevar los enfrentamientos a corto plazo mientras planean las estrategias a largo plazo (Ballesteros, 2002; Dimovski et al., 2012).

Desde una perspectiva más filosófica, la postura china sobre evitar el conflicto directo son valores estrechamente entrelazados con la filosofía confuciana, la moderación estratégica y el taoísmo que enaltece la fluidez y la no-resistencia (Wilson,

2002). Las ideas de Sun Tzu, a pesar de haberse creado para un contexto militar han imbuido la cultura y sociedad china. La armonía y el equilibrio por encima de la destrucción son aspectos que se perciben tras un análisis de sus comportamientos basados en enseñanzas milenarias del mundo que ensalza la fuerza duradera sobre las demostraciones momentáneas de poder.

3.3.2. Flexibilidad, adaptación y paciencia

La estrategia China durante la guerra comercial también puede ser entendida desde una perspectiva clásica en las enseñanzas de Sun Tzu con la flexibilidad, adaptabilidad y paciencia, virtudes ensalzadas en su obra “El Arte de la Guerra”. Estos elementos no son solo vitales en la doctrina militar china tradicional, si no también son conceptos alineados profundamente con la cultura política y la política exterior. Como dijo Sun Tzu el agua modela su curso según la naturaleza del terreno sobre el que fluye, el soldado elabora su victoria en relación con el enemigo al que se enfrenta (Sun Tzu, 2010). Desde un punto de vista estratégico el éxito en la batalla depende no en la rigidez o la fuerza con la que se inicie el enfrentamiento, si no en la capacidad de ajustarse y superar los inconvenientes. Esta ética es la que encarna la posición China durante el conflicto de la guerra comercial con Estados Unidos (Arco, 2022). Una visible expresión de la habilidad de China para recalibrar la guerra comercial y económica es su flexibilidad. Señalado anteriormente, pero esta vez analizado desde otro punto de vista, resulta sobresaliente la flexible adaptación del gigante asiático frente a la confrontación directa de Estados Unidos. El gobierno de Pekín como respuesta a estos aranceles comenzó a diversificar su exportación a otros mercados y sus alianzas con una intensidad con la que no había trabajado previamente, redirigiendo sus exportaciones y cadenas de suministros hacia otros territorios, fortaleciendo en particular la cooperación regional y acelerando el establecimiento de acuerdos como la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) (Fu, 2021). Las importaciones chinas tornaron sus compras hacia otros territorios como Brasil y México para mitigar el impacto de Estados Unidos y sus aranceles a la agricultura. Esta alineación estratégica muestra una gran elasticidad en abastecimiento global y creación de alianzas para fortalecer su apoyo internacional frente al conflicto (Gómez et al., 2020). De forma simultánea, el gobierno de Pekín comenzó a ajustar sus políticas nacionales, implementando reducciones de impuestos, flexibilidad monetaria y subvenciones para estabilizar aquellas industrias afectadas por la guerra comercial, así como a promover un sentimiento nacionalista sobre la nación china (Hanson 2020). El gobierno de Xi Jinping se focalizó en una adaptación política dual nacional y extranjera, apoyando a la industria nacional, manteniendo el empleo y ofreciendo una seguridad económica y política a su territorio. Estas maniobras son una

muestra de lo que destaca Lee (2020) en relación con el libro “El Arte de la Guerra”, aprovecharse de la flexibilidad interna para soportar los ataques externos.

El gigante asiático demostró una gran habilidad de adaptación a través de grandes acercamientos políticos a territorios con los que hasta entonces quizá no había procurado un estrechamiento más cercano. Países especialmente de Latinoamérica y África se vieron favorecidos a establecer nuevos acuerdos y relaciones que favorecieran la diversificación china respecto a sus exportaciones, abastecimiento de materias primas y apoyos en diferentes puntos del mundo. Sin embargo, también se produjeron grandes acercamientos a potencias de Europa. El gobierno chino trató de capitalizar la percepción de que Estados Unidos trasladaba al resto del globo ofreciendo una postura proactiva y brindando acuerdos *win-win*, posicionándose como un territorio estable y confiable. Algunos de estos ejemplos se pudieron ver años más tarde durante los años 2020 y 2021 donde estas acciones diplomáticas comenzaban a estrecharse contrarrestando la presión e influencia de EE. UU. en otros grandes actores internacionales (Shambaugh, 2020; Rosales, 2022; Jenkins, 2022). Más allá de los grandes esfuerzos para mitigar la guerra comercial, se reforzaron mecanismos ya existentes como Organización de Cooperación de Shanghái (OCS), ilustrando la flexibilidad institucional de evitar el aislamiento que pretendía provocar el gobierno de Trump con sus sanciones diversificando sus relaciones con todos los continentes del mundo (Krivokhizh et al., 2023). Estas estrategias son un reflejo del principio de Sun Tzu en el que la victoria depende de dar forma y moldear tu entorno estratégico, y no solo enfrentarse a él directamente (Sun Tzu, 2010).

Un elemento central en la forma de afrontar el conflicto ha sido la paciencia, en contraste con la presión en los tiempos a la que se sometía a China con las tarifas arancelarias, sanciones y los discursos de desprestigio del gobierno de Trump, el cual enfocaba sus victorias en el corto plazo. El gobierno de Xi Jinping logró dibujar su propio tablero durante el conflicto, enfocado en la visión a largo plazo. La estrategia macroeconómica del modelo chino absorbió inmediatamente los costes económicos de la guerra sin precipitarse en un ciclo perturbador de represalias, calculando sus redirecciones políticas y ganando tiempo ante la posibilidad de un cambio en el gobierno de Estados Unidos que ofreciera una administración más favorable para negociar. Esta resiliencia se encuentra alineada con el amplio concepto chino que habla sobre el tiempo cíclico y el equilibrio dinámico. El concepto de esperar el momento adecuado, en vez de forzar de forma inmediata una respuesta ha permitido a China mantener una estrategia de calma y armonía en periodos y negociaciones turbulentas, apostando por la volatilidad de Trump como un factor natural del que aprovecharse (Li, 2015; Liu, 2023).

La ofensiva de Estados Unidos frente al sector de la tecnología y en particular contra Huawei fue uno de los frentes más conflictivos de la guerra comercial. El gobierno de Trump impuso enormes sanciones al sector tecnológico chino y acusó al territorio de robo de la propiedad intelectual en materia de avances tecnológicos. Por su lado, el gobierno de Xi Jinping se centró en acelerar la autosuficiencia con políticas industriales para el sector que lograsen la independencia de productos de Estados Unidos. China aumentó enormemente su inversión en sectores específicos como los semiconductores y promovió las colaboraciones entre empresas públicas y privadas para reducir la dependencia de la tecnología norteamericana a un ritmo vertiginoso (López, 2019). En vez de intentar igualar las medidas de coerción, espero pacientemente, protegiendo e impulsando gradualmente procesos a los que Dang (2024) describe como inmunidad tecnológica, aprovechando el tiempo y el mercado nacional para promover la innovación interior. Esta estrategia ejemplifica la flexibilidad no como un método reactivo de improvisación ante factores externos, si no como una forma estructurada de adaptación, reflejando el principio de Sun Tzu de quien es prudente y acecha a un enemigo que no lo es, saldrá victorioso (Sun Tzu, 2010).

La flexibilidad y la paciencia no son únicamente tácticas, si no que han trascendido como modelos filosóficos en la cultura china. La filosofía taoísta en particular aborda conceptos como el *Wu Wei* (no acción o acción sin esfuerzo) refiriéndose a la importancia de ceder, fluir y adaptarse en lugar de resistirse. De forma similar, el confucianismo moderado promueve la armonía y la estabilidad a largo plazo como grandes virtudes. Estos modelos de pensamiento que han moldeado la tradición China han dado lugar al desarrollo de estrategias arraigadas en su sociedad sobre su preferencia por la resistencia y los ajustes por encima de la escalada, aportando una profundidad cultural a lo que de otro modo podría considerarse como un mero cálculo táctico (Wilson, 2002; Lechuga, 2021). Esta planificación ha permitido al gobierno de Xi Jinping diversificar la economía, hacer un balance diplomático, innovación tecnológica y alineaciones con los valores del país. China ha absorbido la presión mientras que de forma continuada adaptaba su posición, transformando las situaciones de vulnerabilidad inmediata en ventajas a largo plazo, reflejando a la perfección las enseñanzas de flexibilidad y adaptabilidad de Sun Tzu (Vuving, 2019). Como señala Brady (2017), la profundidad cultural de la civilización China ha permitido al territorio enmarcar la paciencia no como una debilidad, pero como una superioridad moral y sabiduría estratégica. En este sentido, la flexibilidad y paciencia no son estrategias pasivas. En su lugar, son elecciones proactivas que permiten que el propio tiempo se convierta en un arma en las confrontaciones impredecibles.

4. Segunda guerra comercial

Durante este nuevo posible escalado se desarrollará las dinámicas que pueden darse entre un nuevo enfrentamiento China-Estados Unidos, en especial, con la llegada del presidente Trump al poder. Este apartado pretende exponer las renovadas medidas proteccionistas y rivalidad de poderes que podrían dar una nueva forma al entendimiento internacional de la economía y política global. La primera guerra comercial sentó un gran precedente con medidas arancelarias agresivas y sanciones tecnológicas. Sin embargo, con la entrada de nuevos intereses en juego, se pretende conocer como ambas naciones van a definir sus estrategias en respuesta tras el conflicto inicial. Por un lado, Estados Unidos parece que está dispuesto a mantener una postura aún más agresiva que la del primer choque, manteniendo una confrontación directa con los sectores más afectados del territorio norteamericano. Por otro lado, China parece que tiene una posición fortalecida tras la primera guerra comercial que le va a permitir mantenerse firme ante los desafíos de la confrontación. Esta competición no es meramente económica y refleja una profunda complejidad ideológica, estratégica y una dinámica de poderes que pueden alterar el orden mundial.

En el diagrama 2 se detallan algunas de las respuestas chinas durante este nuevo escalado. Hay que destacar que el territorio asiático tras el primer conflicto ha fortalecido su posición estratégica, lo que le permitirá igualar algunas de las medidas de esta nueva confrontación. Aunque bien es cierto que la filosofía de abordamiento sigue siendo no escalar el conflicto, su preparación le permitirá contrarrestar con medidas más agresivas los envites de la administración Trump.

Diagrama 2. Respuestas China en la Guerra Comercial 2025 - XXXX



Fuente: Elaboración propia

4.1. Escalada comercial con el nuevo ascenso de Trump

La posibilidad de un nuevo ascenso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos suscitó inquietud en todo el panorama global. El aumento de medidas proteccionistas, políticas unilaterales y otras regulaciones podrían volver a alterar las dinámicas de poder, más en particular las relaciones con China. La primera guerra comercial se caracterizó por ser agresiva con aranceles de gran magnitud, sanciones tecnológicas y un sentimiento de nacionalismo norteamericano bajo el lema de *America First*. Estas medidas no solo crearon desbalances a nivel global pero también trajeron consigo una serie de consecuencias relacionadas con la seguridad internacional y el exponencial crecimiento de China en el sector tecnológico. En un intento de recuperar la posición de líder global y frenar el intenso crecimiento del gigante asiático se estimó que un posible ascenso de Trump podría desarrollar políticas y medidas por parte de su gobierno que harían que la primera guerra comercial pareciese una pequeña rencilla entre países (Jain & Saraswat, 2019; Montes, 2023). Desde un enfoque de las relaciones internacionales, este escenario puede comprenderse como una forma renovada de un realismo ofensivo, donde Estados Unidos percibe el ascenso del gigante asiático no solo como una amenaza económica sino como un desafío sistemático al equilibrio del poder global que ostenta (Layne, 2018; Hameiri & Jones, 2025).

Durante la administración previa de Donald Trump, los aranceles como método de sanción para frenar el crecimiento de China fueron el principal instrumento de coerción. Esto incluyó obstruir el crecimiento chino en sectores como el acero, el aluminio, dispositivos electrónicos o maquinaria ante un intento de frenar lo que Estados Unidos considera un crecimiento desleal y unas prácticas competitivas injustas. Además se trató de desgastar la imagen a nivel internacional tanto de los productos de origen chino como de la propia nación y su estado. Hoy en día la efectividad de estas medidas durante la primera guerra comercial se sigue debatiendo. Sin embargo, indudablemente provocaron una reestructuración del comercio global y las relaciones internacionales creando nuevas oportunidades en nuevos países que no se encontraban en el esquema internacional (Fajgelbaum et al., 2024). Más allá de los aranceles, el gobierno de Trump se centró en mermar el crecimiento tecnológico chino y desacreditando grandes inversiones en marcas de tecnología China como Huawei, Xiaomi o TikTok que estaban perforando con gran éxito mercados asentados previamente con marcas de Estados Unidos. Por otra parte, también restringió los accesos a China a la tecnología de hardware y software norteamericano en un intento de seguir a la vanguardia tecnológica y evitar la copia de sus sistemas a menores costes (Montes, 2023; Root, 2025). Estos movimientos del gobierno del gobierno de Estados Unidos se justificaron por motivos de

seguridad nacional donde Washington acusó a las empresas chinas de espionaje y vínculos con el Partido Comunista Chino, lo que la convertía en un socio desleal para el libre mercado (Liu, 2023). Bajo el posible regreso de Trump, China pronosticó la continuación y un nuevo escalado de estas medidas agresivas y unilaterales que nuevamente apuntarían hacia el territorio de Xi Jinping. Este tipo de competencia se alinea con teorías de la transición de poderes en las relaciones internacionales, donde el actor dominante aplica mecanismos de contención para impedir al actor emergente reconfigurar las nuevas normas del sistema (Layne, 2018; Root, 2025). La filosofía económica de Trump, basada en el transnacionalismo y la competencia de suma cero, sugiere que podrían introducirse nuevos aranceles, no sólo sobre los productos manufactureros tradicionales, pero también el surgimiento de nuevas estrategias en sectores en gran auge como los vehículos eléctricos (VEs), la inteligencia Artificial (IA), tecnologías renovables y minerales fundamentales para la construcción de tecnología como minerales raros, litio o cobalto (Montes, 2023; Jain & Malik, 2025). Estos nuevos sectores donde se podría centrar el desarrollo de una nueva guerra comercial con el ascenso de Trump son percibidos por la administración de Washington como esencial para el liderazgo económico y la seguridad internacional, alegando a la necesidad intrínseca de defender estas industrias de la competencia China (Root, 2025). Esta tensión renovada desde un punto de vista de las relaciones internacionales también afecta al posicionamiento de actores intermedios como la Unión Europea (UE), Corea del Sur o Japón, que se ven obligados a redefinir sus alianzas estratégicas en función al comportamiento de estas dos potencias (Krivokhizh et al., 2023; MFA, 2024).

Las previsiones de cómo afrontar esta nueva guerra comercial desde la administración de un nuevo gobierno estadounidense sería involucrar y presionar enormemente a sus aliados tradicionales como la Unión Europea, Japón o Corea del Sur, urgiéndoles ante la necesidad de alinearse con el pensamiento e intereses de Estados Unidos, limitando la cooperación tecnológica, comercial y diplomática con China (Forsgren, 2022; Montes, 2023). Este acercamiento refleja la primera investidura de Trump y sus esfuerzos por crear una coalición más amplia que unifique a las democracias frente al crecimiento chino, ejemplifica una iniciativa que excluye al gigante asiático de formar parte de una hegemonía global (Liu, 2023). Es habitual que la forma de negociación de Estados Unidos sea mediante medidas directas y agresivas, por lo que se prevén medidas de intimidación más severas frente a las adoptadas durante la primer guerra comercial dado que no tuvieron el éxito que pretendían. La alianza considerada como herramienta de contención es una perspectiva de las relaciones internacionales, donde la construcción de alianzas excluyentes basadas en bloques

puede prevenir contextos de polarización global (Vuving, 2019; Montes, 2023). Este posible nuevo escalado se alinea con los amplios esfuerzos de Washington por contrarrestar la influencia China en el panorama global desarrollando una infraestructura financiera y manufacturera más eficiente, ofreciendo alternativas a los proyectos que China comenzó a desarrollar durante la última década. La política de Trump podría continuar el camino de su anterior mandato implicando realizar esfuerzos internacionales mediante apoyos occidentales con los que revocar la deslocalización China producida durante las últimas décadas y mantener la hegemonía global (Zhang, 2024, Hameiri, 2025). La forma de actuación del gobierno de Washington podría calificarse como una demostración de poder duro donde se evidencia la creciente convergencia entre seguridad nacional, política industrial y posicionamiento global en el desarrollo de su política exterior (Fajgelbaum et al., 2024).

La posición de la administración de Donald Trump frente al posible nuevo enfrentamiento también implica una personificación del conflicto y el liderazgo emocional aludiendo a China como enemigos y ofreciendo un punto de vista de nosotros contra ellos o Donald Trump vs Xi Jinping. Esta personificación no solo incrementa las tensiones políticas, pero también reduce el espacio para la negociación, haciendo que los países ofrezcan menos compromisos por la comprensión y haciendo la escalada más intensa (Liu, 2023). Por lo tanto, es inevitable el paradigma de una erosión de marcos multilaterales, además de una fragmentación del sistema internacional en esferas de influencia ideológica (Vuving, 2019; MFA, 2024).

4.2. China está mejor preparada

La primera guerra comercial entre China y Estados Unidos fue un primer encuentro lleno de tensión e incertidumbre para el panorama mundial. Tras este primer encuentro, el gigante asiático comenzó una reorientación directa a un posible enfrentamiento futuro con otro líder global o ante el alzamiento de otro miembro de la casa blanca con ideas similares al del gobierno Trump (Chen, 2024). China desde las primeras consecuencias de la guerra comercial durante 2018 y 2020 ha reorientado su comercio, industria y relaciones políticas, evitando la vasta dependencia de un reducido número de potencias. A diferencia de la primera fase del conflicto tras el shock económico e internacional, China parece mucho mejor preparada para esta segunda guerra comercial tras la investidura presencial de Donald Trump el 20 de enero de 2025. El gobierno de Xi Jinping ha adoptado una postura más ideológica y nacionalista en su política exterior y económica, transformando la competencia con Estados Unidos en una confrontación planificada más profunda (Chen, 2024; Root, 2025). El posicionamiento abordado desde las relaciones internacionales refleja no solo un ajuste interno, sino

también un cambio estructural en el comportamiento hacia el ámbito internacional. El gobierno de Pekín ha pasado a ser en apenas unas décadas una potencia emergente, a una potencia plenamente normativa, capaz de convertirse en la potencia global líder, moldeando las reglas del orden global (Forsgren, 2022).

En estos primeros meses de la nueva guerra comercial de China-Estados Unidos, la posición del gobierno chino ha emprendido una serie de estrategias y reajustes destinados a aumentar su resistencia a la presión económica exterior y mitigar las vulnerabilidades durante el conflicto inicial. Sin embargo, parte de estos nuevos ajustes y planificación preceden desde la primera guerra comercial ante un primer encuentro frente a un conflicto que influyó a nivel global. Además, estos nuevos acoplamientos reflejan no solo la reacción política reactiva ante el surgimiento del nuevo conflicto, pero también medidas coherentes y premeditadas a largo plazo que fortalecen la soberanía económica, internacional y autonómica. Esta estrategia de reposicionamiento se alinea con la perspectiva de Sun Tzu donde el estratega victorioso sólo busca la batalla una vez obtenida la victoria. La batalla según Sun Tzu debía ganarse antes de que comience, enfatizando la reflexión tras la primera guerra comercial y como la posición del gobierno de Pekín fue prepararse para que la próxima batalla no tuvieran que abordarla en las mismas condiciones (Sun Tzu, 2010).

Un pilar central en la renovada estrategia económica tras el primer choque de los bloques ha sido la búsqueda incansable de consolidar sus inversiones durante la última década, asentar los movimientos estratégicos de la primera guerra comercial y en transformar el país hacia un liderazgo tecnológico. La política *Made in China 2025* se inició durante el año 2015, donde se desarrolló una estrategia durante una década donde dejarían de ser la fábrica del mundo, produciendo bienes baratos y de baja calidad debido a los bajos costes en mano de obra y ventajas en cadenas de suministro, para producir productos y servicios de gran valor añadido, logrando la independencia de proveedores extranjeros. Esto les ofreció una gran oportunidad de expandirse en los nuevos mercados, pero también ofrecerle grandes acercamientos a territorios con los que no tenía relación. Otra gran táctica que venían trabajando durante la última década, pero se ha hecho hincapié durante estos últimos años es la circulación dual. Durante el plan quinquenal número catorce (2021-2025), el líder Xi Jinping anunció que desarrollarían un nuevo modelo de la circulación dual que propone una economía de doble circulación, promoviendo expandir la demanda doméstica y los vínculos establecidos con países extranjeros. De la mano de la estrategia de transformación interna con *Made in China 2025*, este plan pone un mayor foco el mercado nacional, apuntando como objetivo a que el país sea menos dependiente de una estrategia

basada en las exportaciones, haciendo que gradualmente la economía doméstica juegue un papel cada vez más importante. En relación con las tensiones sufridas durante la primera guerra comercial y las dificultades de empresas como Huawei supusieron un punto de inflexión para la dirección hacia la que se dirigía el territorio. Xi Jinping afirma que se enfrentan a una guerra a medio y largo plazo, donde los enfrentamientos y la lucha son prolongados. Las políticas diseñadas por el territorio desde entonces incrementaron su capacidad autonómica alejándose de la dependencia de otros países, especialmente de Estados Unidos y su tecnología (López, 2020; BBC News Mundo, 2020; Fu, 2021; Montes, 2023). La primera guerra comercial ha demostrado que China también es vulnerable, especialmente en sectores de cadenas de suministros para el desarrollo de alta tecnología. En respuesta, Pekín ha expandido sus inversiones en sectores como la fabricación y desarrollo de semiconductores incluyendo grandes subvenciones a empresas estatales como SMIC (*Semiconductor Manufacturing International Corporation*) mientras que también apuestan por sectores como la IA o el desarrollo de la industria del automóvil (Montes, 2023; Root, 2025).

Mas allá de la autonomía y autosuficiencia en el desarrollo tecnológico, China también ha intensificado enormemente sus esfuerzos por mantener la diversificación de sus exportaciones a diferentes mercados y recudir su dependencia de Estados Unidos como principal socio comercial tras la primera guerra comercial. Este reposicionamiento estratégico a nivel internacional significa un equilibrio blando en la que China responde a la hegemonía estadounidense mediante la creación de redes comerciales, institucionales y diplomáticas alternativas (Merino, 2023). La clave para este logro ha sido como se mencionó previamente, la consolidación de otros socios comerciales mediante tratados como La Asociación Económica Integral Regional (RCEP), firmada en la Cumbre de la ASEAN en 2020. Este tratado es un acuerdo comercial multilateral entre 15 países de Asia y el Pacífico, incluyendo a las 10 naciones de la ASEAN, China, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda. El objetivo principal del RCEP es impulsar el crecimiento económico y la integración regional a través de la reducción de aranceles, la simplificación de los trámites aduaneros y la liberalización del comercio de bienes y servicios. Esto ha permitido al gigante asiático establecer una gran diversificación a nivel global del comercio (Krivokhizh et al, 2023). China, también ha reforzado su participación en la Organización de Cooperación de Shanghái (OCS) donde participan China, Rusia, Kazajistán, Tayikistán, Kirguistán y Uzbekistán. La finalidad de este acuerdo es promover la cooperación internacional regional en diversas áreas, incluyendo la seguridad, la economía y los intercambios culturales además de permitir aislar sus intercambios de una dependencia occidental (Hameiri & Jones, 2025).

Además, la continuación de inversiones en grandes proyectos como la Iniciativa Franja y Ruta (IFR) con la que se pretende facilitar la integración terrestre de China con Asia Central, África y Europa, con lo que se pretende a mejorar la conectividad y la cooperación transcontinental (Shambaugh, 2020; Lee, 2020; Forsgren, 2022; Jenkins, 2022).

En el sector de las finanzas, China ha trabajado para fortalecer su inmunidad financiera frente a nuevos enfrentamientos o crisis mundiales. Las empresas que cotizan en el mercado y la bolsa de valores de Shanghái mostraron una significativa capacidad de resistencia previamente a la guerra comercial, en parte debido a su proactividad por la recepción de estímulos fiscales, créditos de apoyo por parte del estado, los bancos y las intervenciones selectivas del gobierno. Estos mecanismos de resistencia son cruciales para mitigar a corto plazo los impactos de agentes financieros externos y ayudan a mantener la estabilidad económica doméstica incluso bajo sanciones sostenidas en el tiempo (Wijaya, 2022). Uno de los cambios más significativos en la postura China fue el desarrollo de alternativas al comercio internacional del dólar estadounidense, con el objetivo de debilitar la ventaja económica y financiera que ha tenido el gobierno de Estados Unidos. Este proyecto que comenzó durante la primera guerra comercial podría ser un elemento de coerción y posición dominante frente a los ataques de un posible nuevo escalado. Para ello promovieron la promoción del renminbi, la moneda oficial de China como moneda de liquidación para los acuerdos comerciales, en particular con países como Rusia, Irán y otros miembros del bloque de ASEAN. Por otro lado, la compra masiva de bonos estatales de Estados Unidos, así como de dólares, ha convertido a China en un agente vital en los mercados de especulación (Montes, 2023). También hay que considerar el progreso hacia la digitalización de la moneda con el yuan digital (e-CNY) que representa un paso innovador mejorando la soberanía del sistema monetario chino y reduciendo la dependencia del sistema global de pago mediante dólares estadounidenses (Rosales, 2022). Estas medidas son un reflejo del esfuerzo chino de fortalecer su moneda históricamente débil frente a la dominancia del dólar y al euro occidental, así como contrarrestar la influencia de instituciones internacionales como el Banco Mundial y el FMI (Hameiri and Jone, 2025). Las iniciativas financieras por parte de Pekín tratan de conformar un ecosistema de gobernanza económica multipolar que una vez más, promueve alternativas a las instituciones tradicionales occidentales. No como una forma de derogar el sistema establecido si no como una forma de gobernanza multipolar paralela (Merino, 2023).

Todas estas medidas muestran como colectivamente el gigante asiático ha hecho un gran trabajo de fortalecer aquellas debilidades que se vieron expuestas

durante la primera guerra comercial. La curva de aprendizaje de China, así como la recalibración de sus estrategias tras el primer choque entre los bloques ha sido vital para determinar posibles escenarios sobre cómo se desarrollará este próximo escalado. El perfil bajo que intento mantener China durante el conflicto, centrándose en ser resilientes y fortalecerse a largo plazo. La paciencia estratégica, el desarrollo económico internacional y tecnológico arraigado con un sentimiento nacional de mejora y la adaptación de las políticas para mitigar los problemas a corto plazo, pero ser más estables a largo plazo posiciona a China como un rival realmente poderoso preparado para afrontar futuros choques y potencialmente estar preparado ante una nueva remesa de políticas y sanciones agresivas por parte del gobierno de Estado Unidos (Fajgelbaum et al., 2024, Zhang, 2024).

4.3. Comparación de estrategias entre la primera guerra comercial y la actual

La guerra comercial entre Estados Unidos y China comenzada en el año 2018 bajo la administración de Donald Trump marcó un punto inflexión en la hegemonía global y el comercio mundial. Sin embargo, los acontecimientos recientes sugieren que tras la investidura del presidente Trump y la declaración de un nuevo escalado que ha aumentado las tensiones de nuevo en el panorama global, la próxima guerra comercial es inevitable. No obstante, el gigante asiático parece que no pretende abordar esta confrontación desde la misma postura, su comportamiento se ha refinado y evolucionado frente al de la anterior guerra comercial. Este contraste estratégico desde un prisma de las relaciones internacionales puede significar un cambio en la capacidad de operar estructural de China. El gigante asiático ha demostrado adaptar sus respuestas mediante el aprendizaje, evolucionando el equilibrio del poder internacional.

Durante la primera fase del conflicto (2018-2020), la respuesta china estuvo caracterizada por la estrategia de la paciencia, represalias calculadas y largas negociaciones que demoraban la confrontación. A diferencia de la forma de abordar el conflicto con la que insistía Estados Unidos, el gobierno de Xi Jinping se centró en una táctica defensiva, imponiendo aranceles en sectores sensibles para la administración Trump mientras que proyectaba una imagen de voluntad por el compromiso diplomático a nivel internacional (Jain & Saraswat, 2019; Montes, 2023). Este abordamiento alineado con distintos de los principios de Sun Tzu, buscando evadir al enemigo en una batalla directa, buscar y punzar aquellos puntos débiles de Estados Unidos mientras resolvían como seguir alargando el conflicto evitando el escalado del mismo. El liderazgo chino de Xi Jinping usó este periodo de conflicto para crear una narrativa interna de fortaleza

y resiliencia ante lo que alegaba como unas agresiones injustas, buscando el apoyo nacional e internacional (Liu, 2023, Root, 2025).

Con el mandato de Joe Biden (2021-2025) las tensiones con China se apaciguaron enormemente, volviendo un poco a esa hegemonía global donde China siguió trabajando sin grandes amenazas o sanciones por parte del gobierno de Washington. Mientras que permaneció un sentimiento de competición, la administración de Biden priorizó la predictibilidad, la diplomacia institucional y el compromiso multilateral, resultando en relaciones más manejables y menos volátiles durante su mandato (Montes, 2023). Las relaciones internacionales giraron hacia una lógica institucionalista liberal, donde se subrayan la eficacia de las normas y los mecanismos multilaterales para reducir la anarquía del sistema. A diferencia del abordamiento de Trump durante su primera investidura, Biden optó por tejer un panorama estable y trabajar conjuntamente en alianzas que permitieran una reconstrucción de las instituciones globales y una comunicación mutua, reduciendo los riesgos e intentando frenar el crecimiento chino desde una perspectiva más pacífica y estable (Hameiri & Jones, 2025). Una de las claves para la desescalada fue la posición de Biden de recuperar el multilateralismo, haciendo énfasis en un orden y unas relaciones internacionales regidas por las normas. Más que un enfrentamiento directo a China que podría ocasionar cambios desfavorables para el territorio de Estados Unidos, Biden colaboró con Europa, Japón y otros socios tradicionales para elaborar una marco coordinado común en relación a las relaciones comerciales, las relaciones internacionales y diplomáticas, acceso a la tecnología y en particular la perspectiva institucionalista liberal, la cual destaca la cooperación a través de las instituciones y las normas comunes para mitigar el paso a la anarquía en el sistema internacional (Forsgren, 2022).

El gobierno de Biden entendió la interdependencia económica que se había generado entre Estados Unidos y China, donde el gobierno de Pekín mantenía una posición de poder ya que sería más difícil para el territorio de Estados Unidos encontrar nuevos proveedores con lo que suplir la necesidad de demanda que para China reconducir su superávit comercial hacia nuevos territorios. Por ello y ante las dificultades de lograr nuevos acuerdos y proveedores con las condiciones chinas decidió mantener sus ventajas de negociación mientras evitaba nuevos desentendimientos con su principal proveedor. Biden apuntó a competir responsablemente con China, no solo en el comercio internacional pero también en las relaciones internacionales y su influencia en el resto del panorama global, reconociendo que la desvinculación era económicamente inviable y diplomáticamente contraproducente (Root, 2025). Este

abordamiento de las relaciones permitió al gobierno de Washington reabrir conversaciones hasta entonces cerradas con el gobierno de Pekín como el cambio climático, la cooperación por la salud, los estándares del comercio y las tensiones ocasionadas en otros ámbitos de las relaciones internacionales como la influencia o manipulación en territorios en vías de desarrollo. China por su parte ofreció respuestas y compromiso cauteloso, favoreciendo la negociación por encima de la elusión. Es por ello por lo que el mandato de Biden se caracteriza por ofrecer una tendencia más tecnocrática, reduciendo la polarización ideológica a nivel nacional como internacional que se intensificó previamente durante el mandato de Trump (Liu, 2023).

Un gran punto de inflexión llegando al final del mandato de Biden y que remarca sus años en el gobierno de Washington hacia su abordamiento del conflicto fue el desplazamiento táctico ocurrido durante noviembre de 2024 en San Francisco, durante la cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). El presidente Biden y el presidente Xi Jinping tuvieron un importante acuerdo bilateral donde ambos líderes reiteraron su compromiso en la disposición de estabilizar las relaciones y gestionar responsablemente sus diferencias (MFA, 2024). Durante este encuentro ambas partes estuvieron de acuerdo sobre medidas prácticas que incluían la restauración de las comunicaciones entre militares y llegar a un consenso sobre las políticas en relación con las armas nucleares y la seguridad de la inteligencia artificial, subrayando la necesidad común de evitar la escalada del conflicto (BBC, 2024, Liptak et al., 2024).

Con la vuelta de la administración Trump, la estrategia China ha tenido que adaptarse de nuevo debido al drástico cambio en la gestión del gobierno. Las tácticas más agresivas incluso de las que se llevaron a cabo por Trump durante la primera guerra comercial pretenden frenar el crecimiento chino a cualquier coste. La actuación del gigante asiático esta vez desde una perspectiva fortalecida y preparada, muestran una gran proactividad y asertividad frente a los ataques de Estados Unidos. La exposición de las vulnerabilidades chinas en sectores relacionados principalmente con la tecnología ha convertido de ello una de sus especialidades en la actualidad. Consecuentemente, Pekín desde entonces ha adoptado una postura estratégica más agresiva a la hora de responder frente a los diferentes movimientos que está realizando Trump (López Peña, 2020; Fu, 2021; Montes, 2023). Un factor determinante en el cambio de postura en esta nueva confrontación es el grado de preparación y aprendizaje institucional que ha demostrado China. Como destaca Yang, Lau y Bahri (2025), existe evidencia empírica para el abordamiento de esta nueva guerra que sugiere que las exportaciones chinas se han incrementado y relocalizado bajo la presión de una nueva

necesidad de diversificación de los mercados, reconfigurando sus patrones comerciales, reconduciendo la exposición a las cadenas de suministro centradas en Estados Unidos. De esta forma, ahora poseen una posición de fortaleza como dicen las enseñanzas de Sun Tzu, que no poseían durante la primera guerra comercial que les permite igualar las medidas de actuación agresivas que haga el gobierno de Trump.

En el ámbito financiero la estrategia china también ha evolucionado significativamente. Durante su primera confrontación, China principalmente dependió de una gestión de su moneda, estímulos fiscales internos que mitigaban las sanciones y aranceles del gobierno de Trump. Para este nuevo conflicto, se ha hecho un gran énfasis en desplazar hacia un sistema que incluye la gestión de su moneda a nivel internacional y durante los años anteriores una gran compra de dólares para sus reservas (Root, 2025). La dependencia global del dólar hizo que la estrategia China tras la finalización del primer conflicto fuera abastecer sus reservas de esta moneda, de manera que para esta segunda guerra comercial pudieran provocar grandes impactos en la pérdida de valor del dólar si Donald Trump dirigía grandes ataques directos hacia el territorio. Por otro lado, China durante los últimos años ha fortalecido la posición de su moneda renminbi a nivel internacional usándola como medio de financiación para consolidar deudas pendientes o acuerdos entre países. Para este nuevo conflicto desde el punto financiero, China también se ha preparado tras la exposición que sufrió en el sector durante el primer encuentro, reforzando su posición financiera y monetaria internacionalmente. El gobierno de Pekín para este nuevo escalado comercial se ha convertido en uno de los principales actores que podría debilitar o convertir en un punto débil de su enemigo lo que un día fueron sus propias flaquezas (Rosales, 2022; Montes, 2023; Hameiri and Jone, 2025).

Desde una perspectiva diplomática, la línea de actuación también se ha modificado ligeramente. Aunque bien es cierto que China sigue intentando reforzar tratados multilaterales y su participación en ellos, el discurso ya no solo trata de posicionarse como un país agredido que aboga por el diálogo. En cambio, la actuación China se ha transformado hacia un movimiento más proactivo a la hora de provocar que la alianza de las potencias tradicionales con Estados Unidos se desplacen hacia territorio chino intentando consolidar su influencia internacional en occidente y mitigar la dependencia global de los Estados Unidos (Krivokhizh et al., 2023; Fajgelbaum, 2024; Hameiri & Jones, 2025). El gobierno chino quiere convertirse en el eje y vector central de la diplomacia y los mercados menguando el poder que el gobierno de Washington ejerce en los territorios occidentales y ofreciéndole una alternativa estable que aboga por el progreso conjunto y relaciones de beneficio mutuo, no de dependencia y represión

como está demostrando la nueva administración de Trump (Forsgren, 2022; Hameiri, 2025). La planificación en las relaciones internacionales en términos de comunicación y el poder blando también han sido mejorados. La posición de Pekín para este nuevo conflicto promueve una narrativa de fortaleza nacional en sectores como la tecnología, el desarrollo pacífico y la responsabilidad global, demostrando al mundo entero la estabilidad sostenible que mantienen frente al unilateralismo e inestabilidad norteamericana (Liu, 2023). Desde este punto de vista, la posición del gigante asiático también se ha transformado. En reflejo con las enseñanzas de Sun Tzu, construir alianzas y reforzar la posición antes de comenzar el conflicto directo. Durante la primera guerra comercial iniciaron un proceso proactivo por establecer nuevas alianzas, lo que ha permitido llegar a este segundo conflicto con conexiones más fuertes que le permiten de nuevo, comprometerse con una posición más agresiva que la que ofrecieron durante su primera confrontación. También se puede relacionar este cambio de posición con las enseñanzas sobre la manipulación de la percepción y el control psicológico que promovía Sun Tzu para ganar la guerra frente a sus enemigos. La nueva postura China desde una posición de fortaleza permite al gigante asiático posicionarse como lo que realmente lleva décadas construyendo, un territorio que trabaja en silencio sin alardear de sus logros y acaba sobrepasando a todos enemigos (Sun Tzu, 2010).

Sin embargo, a pesar del trabajo que comenzó a hacer el gobierno de Pekín durante la primera guerra de comercial como respuesta a los ataques de Estados Unidos y el esfuerzo por fortalecer aquellos puntos débiles para no tener que volver a mostrar un perfil bajo durante otro posible conflicto, China mantiene una estrategia coherente durante estos primeros choques. Sigue manteniendo evitar el conflicto directo y agresivo que Donald Trump vuelve a tratar de escalar, maximizando su respuesta estratégica y flexible, convirtiendo la presión de EE. UU. en fortalezas. Aunque es cierto que están igualando medidas arancelarias no escalan el conflicto más allá de lo que lo haga Trump, manteniendo el conflicto tan intenso como Trump se atreva, debido a que la posición China ya no es de debilidad. Sin embargo, el liderazgo de Xi Jinping continua su doctrina y visión largoplacista donde la paciencia y las decisiones calculadas se alinean con la estrategia tradicional incrustada en la historia y filosofía China. Su consistencia en utilizar métodos indirectos de actuación sugiere que, a pesar de los cambios en las planificaciones desde una posición fortalecida, la táctica del gobierno de Pekín mantiene su posición en seguir mejorando aquellos aspectos en los que ya trabajan e impulsar aquellos aspectos que aún no sienten lo suficientemente fuertes en adaptación a la anterior guerra comercial y a la incertidumbre que se produzca con este nuevo encuentro. Lo que sí se puede afirmar es que China ha aprendido a integrar la ofensiva

en sus tácticas defensivas, combinando las estrategias de Sun Tzu de forma pragmática centrándose en fortalecerse desde dentro, consolidándose como una potencia normativa reforzando su papel como potencia en el sistema internacional (Jain & Saraswat, 2010; Montes, 2023; Root 2025).

Para un mejor entendimiento de la evolución China y su postura en ambos enfrentamientos, es útil reflejarlo de manera comparativa. La tabla 2 presenta a grandes rasgos las dimensiones que han estado presentes en ambos conflictos. Con la comparativa se puede evidenciar la evolución de la actuación del gigante asiático hacia una postura firme y fortalecida frente al perfil bajo que trató de mantener durante la primera guerra comercial.

Tabla 2. Comparativa de la actuación China en ambos conflictos

Dimensiones del conflicto	Guerra Comercial 2018 - 2020	Guerra Comercial 2025 - XXXX
Enfoque general de China	Postura defensiva, evitando el conflicto con un enfoque de contención y espera	Postura más asertiva. China se presenta como potencia preparada y proactiva
Reacción inicial de las medidas de EE. UU.	Aranceles selectivos con reacción cauta y paciente.	Igualación de las medidas. No se pretende escalar el conflicto, pero si demostrar su fortaleza
Diversificación comercial	Inicio de diversificación con una fuerte dependencia de EE. UU.	Redefinición del comercio global, lazos y acuerdos con todos los continentes
Diplomacia internacional	Diplomacia moderada de perfil abajo como actor perjudicado	Liderazgo en foros multilaterales con proyección activa y estratégica
Aplicación de los principios de Sun Tzu	Evitación del choque frontal, uso del engaño y el desgaste para alargar el conflicto indirectamente	Control del entorno y planificación estructurada que permite no someterse al enemigo.

Fuente: Elaboración propia

5. Daños colaterales y oportunidades para Europa

La rivalidad Estados Unidos y China ha afectado a todo el orden internacional, posicionando a Europa entre una fina línea entre el desbalance y la oportunidad dividida entre alianzas tradicionales y oportunidades emergentes con los desequilibrios internacionales. El aumento de las tensiones supone incertidumbre en todos los ámbitos del panorama internacional y mientras que la Unión Europea se encuentra alineada desde diferentes puntos de vista con China y Estados Unidos, la competición y la falta de estabilidad amenazan con erosionar la relación interna de los países europeos. Este eje secundario en el conflicto expone diversas cuestiones sobre el futuro del continente y su papel ante un posible desbalance del orden global.

5.1. Posición de Europa frente al conflicto

La Unión Europea se ha visto enredada en un conflicto entre las dos grandes potencias China y Estados Unidos que han impactado de lleno en las dinámicas internacionales en todos los ámbitos. Este enfrentamiento para la UE puede ser un terreno lleno de riesgos, pero también oportunidades. Con los desbalances en el panorama internacional Europa se ha visto afectada con alteraciones en las cadenas de suministros, presiones en su alineamiento de pensamiento y dilemas tanto económicos como geopolíticos.

En términos generales la UE inicialmente se vio beneficiada en términos de comercio internacional debido a la diversificación que ha tratado de hacer China durante los últimos años tras el primer choque entre los bloques. La imposición de los aranceles de Estados Unidos provocó un desplazamiento natural del gigante asiático hacia Europa junto con otros lugares. Por un lado, el escalado inicial y los aranceles a los bienes chinos desde Washington creó grandes oportunidades para la manufactura europea, especialmente en sectores donde Estados Unidos era un exportador importante para el gigante asiático, permitiéndole suplir el vacío que este había dejado (Goulard, 2020). Sin embargo, desde el mismo punto de vista, pero con otra perspectiva, la imposición de los aranceles de Estados Unidos ha provocado inestabilidad en las cadenas de suministro europeas. La demora o la reducción de exportaciones en sectores como la alta tecnología en Europa desde el territorio norteamericano está siendo sustituida de forma inevitable ante la urgencia de demanda por una oferta China que está afectando a la industria europea ante unos precios menores y una mayor capacidad productiva. Por lo tanto, resulta extremadamente complejo determinar el papel de Europa y sus beneficios o riesgos ya que, al ser un agente importante en la relación bilateral con ambos países, los daños colaterales y oportunidades causados por el conflicto también son inciertos (European Parliamentary Research Service, 2025). Además, el euro se

enfrenta a un elevado riesgo, puesto que, se ha visto comprometido durante el nuevo escalado. El incremento de la volatilidad en las relaciones internacionales y los mercados globales ha comprometido el panorama global, especialmente en occidente debido a las alianzas y al vínculo que posee Estados Unidos con Europa. El aumento del riesgo y la volatilidad nunca produce crecimientos estables, limitando la flexibilización fiscal, las inversiones o la continuidad en el desarrollo de relaciones diplomáticas. Esta situación también está provocando de manera inevitable una disputa entre los territorios europeos ante la fragilidad expuesta del continente debido a la dependencia y a las estrechas relaciones con el territorio norteamericano, creando nuevas tendencias y desplazamientos hacia un territorio chino que parece demostrar mayor estabilidad y compromiso (Chen, 2025; European Parliamentary Research Service, 2025).

En términos geopolíticos, la guerra comercial está fracturando las alianzas tradicionales. La actuación agresiva e imprudente del gobierno de Trump no solo contra China si no también con sus aliados está causando un panorama internacional crispado y de pocas certezas. El embajador chino en Europa Wu Jianmin tuvo una entrevista donde hablaba de este hecho. Durante su aparición en el *South China Morning Post* (SCMP) detalló que la postura agresiva de Trump estaba provocando un acercamiento casi inevitable entre China y Europa, llevando a los territorios del viejo continente a reconsiderar su posición durante el conflicto, buscando nuevas y mejores estrategias de autonomía para su futuro (Chen, 2025). Esta situación ha derivado en una línea de pensamiento para el gigante asiático donde comienza a considerar a Europa como su principal aliado en la defensa de la estructura global y el sistema comercial multilateral por la protección de sus territorios (Global Times, 2025). Diferentes medios incluidos SCMP o Global times detallan como la situación a la que Trump ha empujado a Europa ha derivado en una visión de China como un actor racional dentro de la situación actual polarizada de occidente. Durante los años anteriores, China ha hecho grandes esfuerzos por reforzar su posición y lazos estratégicos tanto en Europa como en ASEAN frente la hostilidad de Estados Unidos. Tras la primera investidura de Trump, el gobierno de Pekín lleva años posicionándose como una alternativa coherente ante la inseguridad de los presidentes en Washington. El mensaje premeditado aparece alineado con la diplomacia internacional y las narrativas trabajadas casi durante la última década donde el gigante asiático promueve la cooperación y el beneficio mutuo como respuesta al proteccionismo unilateral de Estados Unidos (Forsgren, 2022; Li, 2025).

Sin embargo, la posición de Europa permanece incierta ante la complejidad y la división internacional. Acorde a la información proporcionada por entidades de Europa,

las economías que lideran la UE como Alemania o Francia poseen grandes esfuerzos depositados en sus relaciones diplomáticas y comerciales con Estados Unidos y China, hallándose en una situación delicada de balancear. Las economías globales han vuelto a los territorios vulnerables a las disrupciones de la estabilidad global, por lo que la política europea está desplazándose a una nueva era de búsqueda de autonomía en el comercio, las relaciones y la industria (European Parliamentary Research Service, 2025). Las relaciones internacionales trasatlánticas se están debilitando, obligando a la establecida estructura europea realizar cambios y tomar decisiones con relativa urgencia, provocando incluso diversidad de opiniones entre los territorios del grupo sobre el futuro de la UE y hacia donde deberían dirigirse. La disparidad entre las economías europeas, sectores de actividad e intereses personales está causando un gran revuelo en el acercamiento a China. Es indudable que resultan atractivas las propuestas del gobierno de Pekín sobre la estabilidad, el respeto mutuo y acuerdos *win-win*, sin embargo, el compromiso en la búsqueda de volver a evitar encontrarse en situación bilateral de vulnerabilidad genera un gran conflicto en la urgencia de las decisiones (Betul, 2025; Mammadov, 2025). Es por ello por lo que los legisladores del viejo continente se mantienen cautelosos. Como reporta China Briefing (2025), los debates recientes muestran una gran fragmentación en el continente europeo sobre cómo abordar la alianza con China. Mientras que algunos miembros avocan por establecer inminentemente lazos más estrechos con el gobierno de Pekín, otros siguen desconfiando del modelo estatal chino y de la diferencia de opiniones en diferentes materias sensibles como la energía renovable o los de derechos humanos. Es una opinión que se ha extendido rápidamente durante los últimos acontecimientos. Así lo detalla también entidades como *Chatham house*. El continente de Europa y sus territorios deben de andar con cuidado, aunque las presiones económicas puedan hacer realmente tentadoras unas alianzas con Pekín, un cambio brusco en las relaciones internacionales tradicionales podría socavar la credibilidad normativa y tensar los lazos con aliados tradicionales. Especialmente en cuestiones de acceso a la tecnología, la seguridad de los datos o los valores democráticos (Bego, 2025).

La situación resulta extremadamente compleja y los niveles de presión política se encuentran muy elevados. Por un lado, Europa sigue queriendo mantener su relación robusta forjada durante los últimos tiempos con China. Por otro lado, las presiones crecientes de Washington para romper los lazos diplomáticos y acuerdos comerciales con la tecnología e industria china. La tensión competitiva que sustenta el conflicto sigue alimentando el escalado y la división en la UE. Países con mayor potencial económico e industria dentro del continente como Alemania, Francia u Holanda recomiendan

continuar el estrechamiento en las alianzas con el gobierno de Pekín, mientras que los territorios al este de Europa principalmente se sienten más atados a sus alianzas tradicionales e intereses estratégicos con Estados Unidos (Goulard, 2020; Donnelly, 2023). El debate también reside en temáticas de carácter sensible como las diferencias en los abordamientos en materias internacionales entre los territorios. Sin embargo, parece ser que las relaciones internacionales y comerciales dejan de lado otras cuestiones como la transparencia del territorio asiático frente a estas consultas, dispuestos a establecer acuerdos económicos con China como prioridad para restablecer el balance global. Especialmente por la atractiva propuesta que presenta el gobierno de Pekín con acuerdos *win-win* alineados con pretensiones europeas de ganar independencia sobre el territorio estadounidense (Betul, 2025).

La posición europea está tomando forma día a día y su posicionamiento permanece incierto lleno de riesgos y oportunidades. La alianza tradicional trasatlántica por la seguridad y la política internacional legítima parece volver a protegerse frente a un bloque que aparentemente quiere acabar con este sistema. China como líder de este nuevo modelo internacional ponen en riesgo el entorno global tal y como se conocía. Mientras deciden que resulta más conveniente para su futuro, Europa maniobra para posicionarse como un tercer polo opuesto emergente en este nuevo panorama multipolar, haciendo como contrapeso tanto en la cooperación como en la prudencia entre la dependencia y la autonomía.

5.1.1. Europa como posible peón dentro del conflicto

En la evolución de la rivalidad y dinámicas producidas en las disputas China-Estados Unidos, la Unión Europea se ha vuelto envuelta en un choque geopolítico no como actor principal, pero si como uno de los aliados más importantes para ambas partes del conflicto. Esto ha provocado que su percepción de actor secundario en la batalla por la geopolítica y comercio internacional haya abierto una nueva línea de pensamiento donde su posicionamiento estratégico se está viendo aprovechado por las potencias competidores. Este punto de vista ha levantado grandes preocupaciones y análisis en los territorios de la UE sobre los riesgos de convertirse en un peón en un enfrentamiento de ajedrez por la hegemonía global.

El Banco Central Europeo (BCE) manifestó que la eurozona se encuentra altamente expuesta a las adversidades de los efectos de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. En diferentes ocasiones el BCE ha expresado su preocupación sobre como Europa podría ser el mayor perdedor de esta disputa debido a la incertidumbre global y los grandes cambios que tambalean el orden internacional. En este escenario, la confianza de los inversores y de los agentes políticos para reducir su capital invertido

en los mercados europeos y sus esfuerzos por mantener las relaciones con el continente pueden verse seriamente mermadas (Reuters, 2025). Es inminente la necesidad europea de adaptación y autonomía. Como detalla el *South Morning Post* en su artículo *change fast or become a shock absorber* sobre la nueva escalada donde las empresas europeas y los líderes políticos están altamente preocupados del rol pasivo al que puede verse relegada Europa durante los próximos años. Esta nueva disputa entre el gobierno de Pekín y Washington podría hacer del continente europeo un territorio de absorción de la caída de las economías y la hegemonía internacional, especialmente si no se establece un plan de acción rápido para incrementar la autonomía y reforzar su papel en la guerra comercial (Bermingham, 2025).

Desde una perspectiva de las relaciones internacionales, la situación actual de Europa puede interpretarse a través de la lente de las teorías neorrealistas y estructurales del poder, donde se vuelve a mencionar como la hegemonía internacional conocida hasta ahora se desplazada a un mundo multipolar donde poderes medianos que son habitualmente subyugados por la actuación de las grandes potencias se vuelven más relevantes en el entorno internacional. La reestructuración de la dominancia de Estados Unidos históricamente reducirá la capacidad de ventajas estratégicas que las alianzas tradicionales podían ofrecer, desplazándolos hacia un sistema más proactivo de seguir mejorando su posición en el entorno internacional mediante la renovación y el progreso en vez de mediante la opresión y el aprovechamiento de los sistemas más débiles (Donnelly, 2023; Koranyi, 2025). La percepción de que Europa está siendo instrumentalizada en el conflicto ha reforzado la posición del discurso chino. Los analistas de Pekín argumentan que Estados Unidos está tratando de movilizar a sus aliados para que se alineen con sus estrategias de contención, socavando su potestad en el panorama internacional y excluyendo sus necesidades. Además, también está imponiendo aranceles y sanciones a Europa dado que no se alinea con el bloqueo directo a China. Esta dinámica dual donde la UE por haber sido un aliado tradicional del gobierno de Washington se espera que colabore por alinearse con sus intereses se ve firmemente obstaculizada por la metodología agresiva de Estados Unidos. Si bien es cierto que el gobierno de Washington se ha caracterizado por clarificar en diferentes momentos de la historia su posición de poder frente a Europa, anteriormente no había iniciado una campaña de destrucción directa si no se alineaba su gobierno solicitaba (Allen, 2025; Cohen, 2025; Global Times, 2025).

En cambio, algunos análisis también describen como en medio de enredo internacional surgen oportunidades para que Europa pueda redefinir su rol en la nueva hegemonía global. Los analistas sugieren que los objetivos propios a los que se han

comprometido el gobierno de Pekín y Washington mediante el tira y afloja arancelario han abierto de forma inadvertida ventanas para que Europa pueda ejercer su propio liderazgo en el comercio mundial, la regulación y la diplomacia internacional. Esta oportunidad, sin embargo, se encuentra supeditada a la capacidad de la UE por mantener la unión de los territorios, evitando una fragmentación y división interna sobre como deberían de gestionar sus relaciones frente al conflicto (Martuscelli, 2025). China ha utilizado este vacío y titubeo de los territorios europeos para reforzar sus lazos con el continente. Pekín ha intensificado sus esfuerzos por ofrecer a Europa una relación *win-win* como modelo de cooperación con los países europeos estableciéndose y poniendo en valor sus fortalezas frente a la impredecibilidad y opresión estadounidense. Sin embargo, esta alianza tampoco se encuentra libre de riesgos. Los críticos de Europa apuntan a China de utilizar sus instrumentos económicos con fines geopolíticos, advirtiendo que una mayor dependencia del comercio y la inversión China podría erosionar gradualmente la autonomía política y democrática de la UE (Birmingham, 2025). La asimetría macroeconómica que ofrecen los datos resulta inquietante debido a que muestran como estas oportunidades y riesgos de la UE se ven amenazadas por su crecimiento en los últimos años. Un declive en el producto interior bruto (PIB) y posición quebradiza de la fragmentación requieren de una atención especial a un fortalecimiento interno en una situación de vulnerabilidad internacional (Chen, 2024). Esto sugiere que la posición europea frente a las oportunidades se ve enormemente comprometida debido a la falta de unificación y fortaleza interna, lo que quizá determinará su comportamiento y alineaciones en el conflicto, limitando sus decisiones estratégicas hacia una autonomía y viéndose forzada a tomar nuevos acuerdos que subyuguen su independencia, pero mantenga a flote su presencia en el panorama internacional.

El nuevo escalado del conflicto entre China-Estados Unidos se ha traducido en retos y oportunidades que han situado a Europa en una posición delicada entre el gobierno de Pekín y el de Washington. Para un mayor entendimiento visual de la posición europea del conflicto, en la tabla 3 se detallan las amenazas y oportunidades que ofrece este nuevo conflicto para el continente europeo.

Tabla 3. Impacto y oportunidades para Europa

Área de impacto	Amenazas	Oportunidades
Autonomía	La excesiva dependencia de Estados Unidos o China en todos los ámbitos	Fortalecimiento y creación de iniciativas de independencia e industrialización
Posicionamiento geopolítico	Incremento de la presión para decidir en qué lado del conflicto se encuentran	Potencial para actuar como una balanza en el nuevo orden internacional
Cohesión interna de Europa	Volatilidad de Europa ante la división de las opiniones entre países	Fortalecimiento como unidad independiente frente a la presión internacional
Alineación estratégica	Actos de coerción y aranceles de Estados Unidos	Habilidad para mediar o sacar provecho del conflicto entre ambos países
Estrategia hacia China	Preocupación sobre un exceso de influencia y dependencia como principal aliado	Acceso a nuevos proyectos y propuestas que favorezcan un crecimiento mutuo.

Fuente: Elaboración propia

6. Conclusiones

Durante este trabajo se ha explorado la hipótesis de la estrategia China como respuesta a la guerra comercial con los Estados Unidos entendida desde un marco clásico “El Arte de la Guerra” de Sun Tzu, particularmente interpretado desde unas bases culturales y filosóficas que han dado forma a la actuación internacional China. El objetivo central ha tratado de averiguar si las acciones del gobierno de Pekín se alinean con las virtudes de la estrategia indirecta, la flexibilidad, la paciencia y el engaño calculado impulsado por Sun Tzu. Esto se ha logrado mediante un enfoque interdisciplinario que combina la teoría estratégica, el análisis moderno de los conflictos comerciales y las perspectivas de las relaciones internacionales.

Este enfrentamiento entre China y Estados Unidos no es una mera lucha de aranceles o una carrera tecnológica, es un enfrentamiento y rivalidad multifacética que trasciende al equilibrio de poderes internacional. La actuación y respuesta de China ante el conflicto emana de una respuesta arraigada al libro “El Arte de la Guerra” de Sun Tzu. Estos principios clásicos de la histórica instrucción militar china han demostrado su resiliencia duradera en el ámbito de la diplomacia mundial y la guerra comercial contemporánea. Los hallazgos de este trabajo han demostrado que el comportamiento de China en ambas fases del conflicto 2018-2020 y el nuevo escalado que ha surgido durante el año 2025 podría interpretarse a través de las ideas de Sun Tzu. Sin embargo, este análisis también revela una profunda conexión entre la estrategia clásica y la diplomacia contemporánea internacional. Las respuestas premeditadas de China, como la imposición de tarifas asimétricas, diversificación comercial y una mejora de su autosuficiencia tecnológica y financiera, no son decisiones meramente lineales. Todo este conjunto representa un conjunto de acciones intencionadas en forma de poder blando proyectados en las relaciones internacionales junto con un posicionamiento táctico arraigado en el legado chino de Sun Tzu, el cual ha demostrado como sus ideas poseen una impecable adaptación a los modelos modernos y vinculación con los sistemas contemporáneos de las relaciones internacionales. Más allá de las metáforas militares en “El Arte de la Guerra”, la respuesta China refleja una constancia y gran estrategia adaptativa que venía trabajando con planes a largo plazo desde la década de 2010, logrando redirigir el conflicto con medidas a corto plazo, diplomacia y planificaciones de reestructuración que le permitieron seguir labrando su camino y fortaleciendo aquellos puntos de debilidad. Desde una perspectiva de las relaciones internacionales, particularmente dentro del marco del realismo, el liberalismo institucional y el constructivismo, China ha demostrado tanto los comportamientos defensivos habituales de una potencia emergente que navega en un hostil mundo

unipolar y la asertividad normativa de la búsqueda de poder y la ambición de reformar la hegemonía global. El territorio asiático ha seguido vías paralelas, resistiendo la confrontación directa mientras creaba alternativas regionales y globales, avanzando en proyectos que tambaleaban los sistemas occidentales establecidos y aumentando su posición como actor internacional.

Es crucial destacar que durante este trabajo más que una evolución se podría hablar de una transformación de la estrategia China. Las ideas arraigadas permanecen intactas, evitando el conflicto directo, enfocados en la planificación a largo plazo y controlando el entorno del conflicto. Sin embargo, estas estrategias iniciales no han hecho más que transformarse. La táctica de la paciencia ha evolucionado hacia una resiliencia calculada donde les ha permitido igualar las medidas de Estados Unidos durante este segundo conflicto. La flexibilidad ha madurado hacia una solidez institucional que les ha permitido forjar aliados por todo el mundo los cuales apoyan y respaldan al territorio chino durante este nuevo escalado. Su poder blando es más sofisticado a través de los medios internacionales, así como su influencia financiera en los mercados de valores y liderazgo tecnológico se ha expandido a sectores que no contemplaban la primera guerra comercial. En contraste, la estrategia de Estados Unidos sigue confiando en la confrontación directa y agresiva, llegando a extremos donde está incluso dañando la relación con sus aliados tradicionales, comprometiendo su vínculo y confianza. El plan de Donald Trump sigue siendo poner freno al crecimiento chino a cualquier precio, lo que está provocando un desequilibrio a nivel mundial sin precedentes. Esta asimetría sigue desgastando la hegemonía global de Washington que tanto intentan mantener, mientras que la posición de Xi Jinping como potencia emergente dispuesta a reescribir las reglas de la hegemonía mundial resulta cada vez más interesante para las potencias tradicionales e incluso para nuevos países incorporándose al panorama internacional.

La hipótesis de una táctica coherente inspirada por Sun Tzu podría afirmarse como existente. No obstante, este trabajo también busca conocer la transformación China y su resiliencia tradicional hacia una política más abierta a la multilateralidad global. La transición de un comportamiento reactivo hacia uno proactivo refleja una evolución de los propios principios de Sun Tzu dentro de la compleja arquitectura del siglo XXI en las relaciones internacionales. El pensamiento sistemático chino con una dirección hacia el largo plazo, su creciente reputación internacional y su gestión del tiempo no solo está arraigada en textos antiguos, sino que son principios indispensables para entender la configuración del papel de China en el panorama mundial actual. Adicionalmente, este trabajo trata de subrayar como la guerra comercial ha tenido

implicaciones fuera de sus fronteras. El choque entre bloques ha dejado al descubierto fisuras dentro de la gobernanza global, creando nuevas alineaciones. En particular, la Unión Europea, la cual se ha visto enormemente presionada durante este segundo escalado y con grandes incertidumbres de su posición actual en el panorama mundial. El impacto de otros actores secundarios y su relevancia en las relaciones internacionales como campo capaz de explicar la difusión del conflicto estratégico a través de la diplomacia, la economía o las normas estructurales es una línea de investigación que se queda abierta con este trabajo. Como se ha mencionado a lo largo del mismo, otros territorios como África o Latinoamérica han sido parte indirectamente de este conflicto y la reestructuración de la escena internacional.

Es importante remarcar que este trabajo se ha llevado a cabo en un horizonte geopolítico e internacional cambiante tras el nuevo escalado del conflicto. La guerra comercial entre China y Estados Unidos continua su proceso e implicaciones para el orden internacional, la diplomacia y el poder global, creando una gran fluctuación en un desarrollo de estrategias definidas. La naturaleza dinámica del conflicto sugiere que alguna de las conclusiones alcanzadas podría verse matizadas o redefinidas por nuevos acontecimientos. Por esta razón, este trabajo debería entenderse como una contribución puntual en una realidad temporal en movimiento, donde es imprescindible mantener un seguimiento analítico para un mejor entendimiento de la estrategia de comportamiento chino y su impacto en el orden internacional. Una posible línea de investigación futura podría ser el desarrollo y resultado de este segundo escalado, analizado desde una perspectiva de Sun Tzu o incluso analizar como actores secundarios implicados en el conflicto ajustan sus estrategias al desequilibrio global.

Es indudable la relación que posee la actuación de China en la era moderna con sabiduría atemporal de Sun Tzu. Su hincapié en ocultación estratégica, la flexibilidad y la espera del momento oportuno ha permitido no solo asimilar los choques de las agresiones externas, sino emerger más fuertes y con más confianza para dar forma a la siguiente fase del comercio y la diplomacia mundial. “El Arte de la Guerra” adaptado a los tiempos actuales por Pekín, ha permitido al país sobrevivir uno de los choques económicos y diplomáticos más importantes de la historia, además de transformarlo en una nueva oportunidad. Este análisis confirma que la actuación China en los escalados comerciales es tanto estratégicamente como filosóficamente coherentes, alineadas con el pensamiento de Sun Tzu. A través de las enseñanzas en “El Arte de la Guerra” influenciadas por la cultura tradicional china y la diplomacia global, el gobierno de Xi Jinping ha demostrado una forma híbrida en el arte de gobernar que combina la sabiduría clásica con las maniobras internacionales modernas. De este modo, no solo

reta la soberanía de Estados Unidos, pero también ofrece un modelo competidor de compromiso global con unos valores donde la armonía, la paciencia y la planificación son imprescindibles. Potencialmente el gobierno de Pekín puede redefinir las relaciones internacionales en las próximas décadas. Este trabajo contribuye no solo a un entendimiento del comportamiento táctico de China en el conflicto económico, pero también debates más amplios en las relaciones internacionales sobre el alzamiento de alternativas culturales y de gobernanza en un mundo multipolar. Las relaciones internacionales ya no están determinadas únicamente por las doctrinas occidentales del poder, sino también por los conceptos orientales del momento oportuno, la armonía y la paciencia estratégica.

7. Bibliografía

- Adhikari, R. (2002). *¿Qué significará el ingreso en la OMC para China y sus socios comerciales?* Fondo Monetario Internacional. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2412736>
- Allen, K. (2025, 19 de mayo). *Eurozone growth forecasts cut amid uncertainty over Trump trade war tariffs*. The Guardian. <https://tinyurl.com/3fv38dsh>
- Arco E. I. (2022). *Vencer sin librar batalla: estrategias de zona gris de China en Asia Oriental*. investigadora, CIDOB. <https://shorturl.at/tPqEO>
- Ballesteros, M. Á. (2002). *El arte de la guerra de Sun Tzu*. Política Exterior. <https://rb.gy/2hgmiu>
- BBC (2024). *Biden and Xi seek to stabilize tense US-China ties in APEC summit*. <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-68718821>
- BBC Mundo (2019). Se está produciendo un tremendo robo de propiedad intelectual: Trump anuncia millonarios aranceles contra productos de China importados a Estados Unidos. <https://tinyurl.com/57d392d3>
- BBC News Mundo. (2020). *Guerra tecnológica: qué hay detrás del choque entre China y EE. UU. por el dominio del 5G*. BBC News Mundo. <https://rb.gy/ccrhxd>
- BBC News Mundo. (2019). La guerra comercial entre China y Estados Unidos explicada a través de unos zapatos. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48336489>
- Bego, K. (2025, 27 de febrero). *Trump is pushing Europe and China closer together. Europe should tread carefully*. Chatham House. <https://tinyurl.com/ydncjt4y>
- Bermingham, F. (2025) *Europe warned to change fast or become a 'shock absorber' of US-China trade war*. South China Morning Post. <https://tinyurl.com/yc2vvt69>
- Betul Y. E. (2025). Is Europe drifting from a 'fragmented' US towards China's 'win-win offer'? TRT Global. <https://trt.global/world/article/e53a0a641008>
- Chen, A. (2025). *Trump's trade war is cracking the West's unity, former Chinese envoy says*. South China Morning Post. <https://tinyurl.com/387js59m>
- Chen, H. (2024). *The impact of the US-China trade war on the global macroeconomy*. SHS Web of Conferences, 188, 02013. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202418802013>
- China Briefing. (2025). *EU-China relations after the 2024 European elections: A timeline*. China Briefing. <https://tinyurl.com/yzjtdy8c>

- Liptak K., Fossum S. and Waldenberg S. (2024). *Biden and Xi Jinping meet at APEC summit: AI and military ties on the table*. CNN Politics. <https://edition.cnn.com/2024/11/13/politics/joe-biden-xi-jinping-apec>
- Cohen, D. (2025). *Trade war is about more than just trade, China's official news agency argues*. Politico. <https://tinyurl.com/4kch2ahs>
- Corneli, A. (1987). *Sun Tzu and the Indirect Strategy*. *Rivista Di Studi Politici Internazionali*, 54(3 (215)), 419–445. <http://www.jstor.org/stable/42738671>
- Dang, B.T.T., Yawei, W. and Abdullah, A.J. (2024). *The impact of the US-China trade war on Vietnamese exports to the US: a quantitative study using DiD approach*. *Journal of Trade Science*, Vol. 12 No. 4, pp. 304-318. <https://doi.org/10.1108/JTS-02-2024-0007>
- Dimovski et al. (2012). *Sun Tzu's "The Art of War" and Implications for Leadership: Theoretical Discussion*. DOI:10.2478/v10051-012-0017-1
- Donnelly, S. (2023). Political party competition and varieties of US economic nationalism: trade wars, industrial policy and EU-US relations. *Journal of European Public Policy*, 31(1), 79–103. <https://doi.org/10.1080/13501763.2023.2226168>
- European Parliamentary Research Service (2025). *EU–China strategic competition: Industrial policy, technology, and global influence* (Study No. 764186). European Parliament. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/764186/ECTI_STU\(2025\)764186_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/764186/ECTI_STU(2025)764186_EN.pdf)
- Fajgelbaum, P. Goldberg, P., Kennedy, P., Khandelwal, P., Taglioni, D. (2024). *The US-China Trade War and Global Reallocations*. *American Economic Review: Insights*, vol 6(2), pages 295-312. DOI 10.3386/w29562
- Forsgren S. (2022). *Public diplomacy and the reemergence of China: A case study of how China's Belt & Road public diplomacy reflects its soft power ambitions*. Lund University. Department of Political Science. <http://lup.lub.lu.se/student-papers/record/9080275>
- Fu, Y. Y. (2021). *Competencia y cooperación en las relaciones Estados Unidos y China desde la perspectiva china*. *Boletín IEE* (Instituto Español de Estudios Estratégicos), (22), 719-732. <https://shorturl.at/vbzGc>
- Global Times. (2025). *China-Europe cooperation amid US tariff storm carries more weight*. Global Times. <https://www.globaltimes.cn/page/202504/1331804.shtml>
- Gómez R. E. L., Gómez Chiñas, C., & González García, J. (2020). *Incidencia arancelaria en la guerra comercial de Estados Unidos vs China: un acercamiento desde el análisis de*

- escalonamiento multidimensional. *Panorama Económico*, 16(31), 197-220.
<https://doi.org/10.29201/pe-ipn.v16i31.269>
- Goulard, S. (2020). The Impact of the US–China Trade War on the European Union. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 12(1), 56-68. <https://doi.org/10.1177/0974910119896642>
- Hameiri, S., Jones, L. (2025). *International Development Financing in the Second Cold War: The Miserly Convergence of Western Donors and China*. Development and Change. Institute of Social Studies, The Hague. <https://doi.org/10.1111/dech.12871>
- Hanson, G. H. (2020). *The impacts of the U.S.–China trade war*. *Business Economics*, 55(2), 69–72. <https://doi.org/10.1057/s11369-020-00163-7>
- Jain, M., & Saraswat, S. (2019). *US–China trade war: Chinese perspective*. *Management and Economics Research Journal*, 5(S4), 1–8. DOI:10.18639/MERJ.2019.895478
- Jenkins, R. (2022). *How China is reshaping the global economy: Development impacts in Africa and Latin America*. Oxford University Press.
- Koranyi, B., & Canepa, F. (2025). *Europe could be a big loser in US-China trade war, ECB warns*. Reuters. <https://tinyurl.com/wyxnnav>
- Krause D. G. (1995). *The Art of War for Executives: Ancient Knowledge for Today's Business Professional*.
- Krivokhizh S.V., Soboleva E.D., Melnikova E.S. (2023). *Chinese Media Representation of the SCO: A Study of People's Daily and Global Times*. *International Relations*. Vol. 23. - N. 1. - P. 105-115. DOI: <https://doi.org/10.22363/2313-0660-2023-23-1-105-115>
- Layne, C. (2018). *The US–Chinese power shift and the end of the Pax Americana*. *International Affairs*, 94 (1): 89-111. <https://doi.org/10.1093/ia/iix249>
- Lechuga C. J. I. (2020). *Diplomacia comercial China-Estados Unidos: enfoques metodológicos y sistémicos*. *Razón Crítica*, (9), 21-41. <https://doi.org/10.21789/25007807.1578>
- Lee, S.F., Roberts, P., Lau, W.S. and Bhattacharyya, S.K. (1998). *Sun Tzu's The Art of War as business and management strategies for world class business excellence evaluation under QFD methodology*. *Business Process Management Journal*, Vol. 4 No. 2, pp. 96-113. <https://doi.org/10.1108/14637159810212299>
- Li, A. (2025, 10 de abril). *China seeks to strengthen EU, Asean ties as US trade war escalates*. *South China Morning Post*. <https://tinyurl.com/4n8dm8hc>
- Liang, G., & Ding, H. (2020). *The China–US Trade War*. Routledge.
<https://doi.org/10.4324/9780429345241>

- Liu, S. (2023). *Personalization of Trump and Xi in the U.S.–China trade conflict news: Comparison between the U.S. and China*. International Communication Gazette, 86(8), 672-692. <https://doi.org/10.1177/17480485231206364>
- López P. K. A., & Mora Vega, R. (2019). *La guerra comercial entre Estados Unidos y China: Un enfrentamiento más allá de los aranceles*. InterSedes, 20(42), 236–245. <https://doi.org/10.15517/isucr.v20i42.41853>
- Malik, T. (2025). *The philosophies behind the US-China tech war*. Economics and Finance. LSE Business Review. <https://rb.gy/bhwtw3>
- Mammadov, A. (2025). *Opinion – Weakened US Relations Is Pushing Europe Towards China*. E-International Relations. <https://tinyurl.com/bdz89zam>
- Martuscelli, C. (2025). *Why US and China economic own goals give Europe an unlikely chance of glory*. Politico. <https://tinyurl.com/3fk3ay4h>
- McNeilly, M. (1996). *Sun Tzu and the Art of Business: Six Strategic Principles for Managers*, Oxford University Press, New York.
- Merino, G. E. (2023). *Hybrid World War and the United States–China rivalry*. Frontiers in Political Science, 4, Article 1111422. <https://doi.org/10.3389/fpos.2022.1111422>
- Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China (MFA) (2024). *President Xi Jinping Meets with U.S. President Joe Biden*. https://www.mfa.gov.cn/eng/xw/zyxw/202411/t20241117_11527672.html
- Montes, M., Páez, C., Federico, G., & Scalzo, R. M. (2023). *China, Estados Unidos, política exterior y política comercial en las presidencias de Xi Jinping y Donald Trump*. Universidad Nacional Villa María. DOI: 10.20935/MHealthWellB7581
- Ong, K., Hoo, T. (2024). *US-China Strategic Competition and Southeast Asia*. Enhancing Global Governance in a Fragmented World. China and Globalization. Springer, Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-97-2558-8_17
- Pang K. C., Roberts, D. and Sutton, J. (1998). *Doing business in China- the art of war?* International Journal of Contemporary Hospitality Management, Vol. 10 No. 7, pp. 272-282. <https://doi.org/10.1108/09596119810240889>
- Root, H. L. (2025). *China and America: How Xi Jinping Has Changed the Game*. Survival, 67(2), 107–114. <https://doi.org/10.1080/00396338.2025.2481774>
- Rosales V., O. (2022). *El conflicto Estados Unidos-China y las perspectivas del desacoplamiento estratégico*. El Trimestre Económico, 89(354), 491–532. <https://doi.org/10.20430/ete.v89i354.1491>

- Salcedo Mayorga, J. M. (2020). *Análisis de los mercados financieros durante la guerra comercial entre China y Estados Unidos*. Revista Científica Profundidad Construyendo Futuro, 12(12), 2–11. <https://doi.org/10.22463/24221783.2514>
- Shambaugh, D. (2020). *U.S.-China Rivalry in Southeast Asia: Power Shift or Competitive Coexistence?* Aspen Institute. https://doi.org/10.1162/isec_a_00314
- Steinbock, D. (2018). *U.S.-China trade war and its global impacts*. China Quarterly of International Strategic Studies, 4(4), 515–542. <https://doi.org/10.1142/S2377740018500318>
- Sun Tzu (2010). *The art of War*. Allandale Online Publishing. <https://tinyurl.com/ycnaprkw>
- Tessman, B. F. (2009). *The Evolution of Chinese Foreign Policy: New Incentives with Slowing Growth*. Asian Security, 5(3), 296–318. <https://doi.org/10.1080/14799850903179020>
- Vico L. A. (2019) *Guerra Comercial entre los Estados Unidos y China*. Universidad Católica de Salta. Facultad de Economía y Administración. <https://tinyurl.com/mr2uwcud>
- Vuving, A. L. (2019). *China's strategic messaging: What it is, how it works, and how to respond to it*. China's global influence: Perspectives and recommendations (pp. 157–172). Daniel K. Inouye Asia-Pacific Center for Security Studies. <https://tinyurl.com/uh8evymw>
- Wilson, T. A. (2002). *On Sacred Grounds Culture, Society, Politics, and the Formation of the Cult of Confucius*.
- Yang, T., Lau, W.-Y., & Bahri, E. N. A. (2025). *The Impact of US-China Trade War on China's Exports: Evidence From Difference-in-Differences Model*. SAGE Open, 15(2). <https://doi.org/10.1177/21582440251328482>
- Zemaityte, S., & Urbsiene, L. (2020). *Macroeconomic effects of trade tariffs: A case study of the U.S.-China trade war effects on the economy of the United States*. Organizations and Markets in Emerging Economies, 11(22), 305–326. <https://doi.org/10.15388/omee.2020.11.35>
- Zhang J. (2022). The “Chinese Dream” as a discursive symbol: A corpus-assisted discourse study on political discursive construction and global media representations of the “Chinese Dream”. *Chinese Semiotic Studies*, 18(4), 605–631. <https://doi.org/10.1515/css-2022-2082>
- Zhang, C., Hu, H., Shi, M., Ma, Y., Fauci, A. J., Lee, M. S., Wu, X., Zhang, J., & Ji, Z. (2024). Commercial Chinese polyherbal preparation: current status and future perspectives. *Frontiers in Pharmacology*, 15, 1404259. <https://doi.org/10.3389/fphar.2024.1404259>

- Zhang, Y. (2018). *The US–China Trade War: A Political and Economic Analysis*. Indian Journal of Asian Affairs, 31(1/2), 53–74. <https://www.jstor.org/stable/26608823>
- Zhang, Y., & Wang, L. (2022). *The impact of the US-China trade war on global supply chains: A Heliyon study*. Heliyon, 8(3), e00120. <https://tinyurl.com/ywy2avwz>