

31/2020

7 de octubre de 2020

Federico Aznar Fernández-Montesinos

Hacia una nueva bipolaridad.
Tertium non datur?

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

Hacia una nueva bipolaridad. Tertium non datur?

Resumen:

El ascenso de China altera el panorama geopolítico establecido forzando al enfrentamiento con Estados Unidos que había sido su socio estratégico en este tránsito. Un enfrentamiento que se sustancia en términos tecnológicos y deja con pocas opciones a la Unión Europea cuando parte de la disputa se dirime en su territorio.

Palabras clave:

Geopolítica, China, Estados Unidos, Europa, relaciones internacionales.

***NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos de Análisis** son responsabilidad de sus autores, sin que reflejen necesariamente el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

Towards a New Bipolarity. Tertium non datur?

Abstract:

The rise of China alters the established geopolitical panorama forcing a confrontation with the United States, which has been its partner in this transit. A confrontation that takes place in technological terms and leaves the European Union with few options when part of the dispute is resolved on its territory.

Keywords:

Geopolitics, China, United States, Europe, International Relations.

Cómo citar este documento:

AZNAR FERNÁNDEZ-MONTESINOS, Federico. *Hacia una nueva bipolaridad. Tertium non datur?* Documento de Análisis IEEE 31/2020.
http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_analisis/2020/DIEEEA31_2020FEDAZN_bipolaridad.pdf y/o [enlace bie³](#) (consultado día/mes/año)

La lógica de la globalización

La sociedad internacional constituye un sistema de sistemas abiertos cuya clave de bóveda es la globalización. Se encuentra en equilibrio, pues los sistemas tienden a ajustarse entre sí progresiva y automáticamente, dotándola de gran inercia. Cualquier perturbación afecta a todas sus partes, crea incertidumbre y hace que el conjunto reaccione contra su alteración. Por eso, el *brexit* ha experimentado grandes dificultades; las modificaciones al tratado entre México, Canadá y Estados Unidos no han sido significativas; y la implementación de aranceles se dilata y reduce. Y es que no es fácil desmadejar un tejido tan imbricado.

La lógica niveladora de la globalización ha provocado también la convergencia entre las economías avanzadas y las emergentes. Y, con ello, el «ascenso de los demás»¹ acompañado de un aumento de la interdependencia. El resultado es una mayor multipolaridad.

Sus actores cuentan con diferentes identidades que se suman sin integrarse, haciendo de la adición de intereses un elemento poliédrico y hasta cargado de contradicciones. El resultado es un sistema híbrido entre las categorías amigo/enemigo —y hasta de aliado— que son insuficientemente explicativas; y los actores se guían en cada caso por unos intereses predominantes; los cuales, además, fluctúan dificultando cualquier posible equilibrio o continuidad. Peor aún, hay una pugna interna por definir los propios intereses que no es ajena a la exterior pues hay continuidad entre espacios.

La globalización, además, ha puesto en contacto directo democracias y autocracias. Empresas alineadas con poderes políticos autoritarios se instalan en Estados democráticos y se benefician del marco normativo propio de las ordinarias, mientras se niega a las compañías occidentales un acceso mínimamente equivalente.

En fin, la segunda década del nuevo milenio parece cerrar una época que, en los años 80, abrieran Reagan y Thatcher. Estos líderes impulsaron la globalización, desregulando mercados y abriendo las economías. Paradójicamente, 40 años después, el multilateralismo está perdiendo protagonismo y se están deconstruyendo muchas de las iniciativas internacionales impulsadas por Occidente tras el final de la Segunda

¹ ZAKARIA, Fareed. *El mundo después de USA*. Editorial Espasa, 2009.

Guerra Mundial. De hecho, son justamente también Estados Unidos y el Reino Unido quienes ahora recurren al proteccionismo (el primero) o se apartan de la gran experiencia integracionista² (el segundo, que hasta discute cumplir sus obligaciones internacionales). El liberalismo y el neomercantilismo se encuentran en el escenario internacional.

Estados Unidos trata de evitar el colapso de una *Imperial overstretch* («sobrecarga del Imperio»). Esta tendencia no la inició Trump, con su *America First*, y tampoco parece que se vaya a revertir en el futuro³. Es más, la política de *America First* se refiere al plazo con que se definen los intereses, que se acorta y no tanto a estos que con toda lógica son —y siempre lo han sido— acordes a cada nación. El largo plazo solo los hacía menos visibles y, además, paradójicamente, más enjundiosos. El poder real y la visibilidad están en relación inversa.

El giro norteamericano hacia Asia-Pacífico era y es una necesidad geopolítica. El auge de una China convertida en la «fábrica del mundo» provoca una alteración del *statu quo* tanto a nivel global como regional y tiene consecuencias de todo tipo.

El ascenso de China

La relación de China con Occidente ha experimentado múltiples vaivenes. El país ostentó el liderazgo del PIB mundial hasta las guerras del opio entre 1839 y 1860. A ello le siguieron múltiples rebeliones en los estertores que precedieron al fin de la dinastía Qing, la derrota en la guerra chino-japonesa en 1895, la consecuente proclamación de la República en 1912, una guerra civil que se inició en 1927 y que se reanudó tras finalizar la ocupación japonesa en 1945. Los chinos denominan a este periodo «el siglo de la humillación» y consideran que solo finalizó en 1949 con el triunfo de la Revolución y la instauración de la República Popular China⁴, una sociedad agraria y con una alfabetización inferior al 20 %.

² ROSALES, Osvaldo. “Las claves del conflicto económico China-Estados Unidos”, *Flacso*, agosto 2018. Disponible en: <http://www.flacsochile.org/slider/las-claves-del-conflicto-economico-china-estados-unidos/>

³ SAHAGÚN, Felipe. “Introducción” en *Panorama estratégico 2019*. Instituto Español de Estudios Estratégicos.

⁴ FRÍAS SÁNCHEZ, Carlos Javier. *China, ¿un gigante con los pies de barro?*, Instituto Español de Estudios Estratégicos, DIEEEA 108/2019.

Kissinger auspició la apuesta política por mantener una relación con China que la separara de Rusia. En 1972, la visita del presidente Nixon —de cuya Administración era secretario de Estado Kissinger— puso las bases ideológicas para la ampliación de las relaciones entre los dos países. Kissinger se erigió en su principal defensor del modelo, interviniendo personalmente para modular las relaciones aún en periodos de crisis como la masacre de Tiananmen.

China inició reformas a partir de 1978. La naturaleza híbrida y compuesta de su forma política —una mezcla de socialismo autóctono y capitalismo— dota a su acción exterior de una naturaleza dual y ambivalente. Así, y de la mano de la economía de mercado en el exterior y del dirigismo económico en el interior, opta en la práctica por el pragmatismo en forma de «capitalismo de Estado». Su modelo —legitimado sobre la eficacia— se ha basado en una mano de obra abundante, poco cualificada y barata, basada en «economías de escala», ya sea en términos de producción o de consumo (mercado interior)⁵.

En 2001, el ingreso de China en la OMC tras 15 años de negociaciones creó las condiciones objetivas para el desbordamiento del marco de relaciones. Ello ha propiciado el «ascenso pacífico» del país asiático; esto es, sin amenazar el sistema de equilibrios establecidos y con discreción, siguiendo la máxima de Deng Xiaoping de esconder el poder y esperar el momento⁶. Así, postergó hasta después de 2015 sus necesidades militares; sus Fuerzas Armadas aún no se corresponden con su poder político.

China y Estados Unidos, partiendo de cero, han desarrollado una relación de interdependencia estratégica, complementariedad y beneficio mutuo que ha posibilitado su progresivo acoplamiento e integración a partir de 1972. Ciertamente, quien más beneficio ha obtenido ha sido China, al ser la parte menos desarrollada y, por ende, más susceptible de mejorar comparativamente.

⁵ Ibidem.

⁶ ZORRILLA, José Antonio. *China la primavera que llega*. Editorial Gestión 2000, 2006.

Y es que conviene no olvidar que, hace tres décadas, la economía estadounidense era el 28 % de la economía mundial y la china solo el 2 %. En 1988, la renta *per cápita* estadounidense era 25 veces la china, mientras que hoy «solo» lo es cuatro⁷. Piénsese que la economía española superaba a la china hasta 1994.

Medida en paridad de poder de compra, China es, desde 2018, la economía más grande del mundo (17 % del PIB mundial), seguida de EE. UU. (15,8 %) y de la zona euro tomada en conjunto (11,9 %).

Estados Unidos es el mayor mercado exportador de China, mientras que China es el mayor mercado importador de Estados Unidos. Supone casi el 20 % del PIB de aquel país. EE. UU., por su parte, es su mercado más grande y representa el 19 % de exportaciones de bienes chinos⁸. Tal déficit comercial es el resultado inevitable de la división internacional del trabajo y de la óptima asignación de recursos⁹.

La compra china de deuda americana —el 17 % del total; es el principal financiador de sus desequilibrios fiscales norteamericano— suple la falta de ahorro privado estadounidense, equilibra el sistema y cierra el circuito. Y es que el talón de Aquiles de su economía es una baja tasa de ahorro¹⁰. Esto no es necesariamente una debilidad frente al país asiático: una venta masiva de deuda depreciaría al dólar haciendo más competitivos los productos norteamericanos y además dañaría el valor de las reservas chinas. Sus empresas cotizan en los mercados internacionales y también se verían afectadas.

Estados Unidos, a su vez, incorpora otros beneficios adicionales de la relación. Las importaciones chinas no solo contribuyen a bajar la inflación, sino que también incrementan el poder adquisitivo estadounidense, especialmente en el segmento de ingresos medios y bajos. El comercio estadounidense con China da lugar a un ahorro medio de 850 dólares por hogar y año¹¹.

⁷ FRÍAS SÁNCHEZ, Carlos Javier. *Opus cit.*

⁸ WANG, Wen. “Coevolución, el futuro de la relación China-EE.UU.” *La Vanguardia* 07.05.2019. Disponible en: <https://www.lavanguardia.com/vanguardia-dossier/20190705/463285426599/coevolucion-futuro-relacion-china-eeuu.html>

⁹ *Ibidem.*

¹⁰ ROSALES, Osvaldo. *Opus cit.*

¹¹ WANG, Wen. *Opus cit.*

Con todo, Estados Unidos ha contemplado con impotencia la pérdida de su poder relativo: 38 % del PIB mundial en 1970, 32 % en 2000, 28 % en 2008 y 22 % en 2018. Por eso, busca reequilibrar el marco de relaciones e igualdad en las reglas de juego. Así quiere acceder al mercado interior chino en condiciones equivalentes a las que tienen las empresas chinas; y no sometido a las condiciones draconianas que le permite imponer el tamaño de su mercado interno.

Referir que doctrinalmente se ha apuntado todo un concepto geopolítico, el *sharp power* (poder agudo o punzante) para conceptualizar y explicar su proceder: una asimetría en las relaciones y la instrumentación de las reglas, valores y principios morales de Occidente en propio beneficio.

No obstante, el sistema es dinámico y se reequilibra. Así, el ascenso económico, por un lado, se traduce en una mejora de las condiciones laborales que reducen la ventaja. Además, el incremento en los precios de las materias primas —provocado por el lanzamiento de una economía de semejante tamaño— disminuye los beneficios de una mano de obra barata. En cuanto a la «economía de escala», van apareciendo rivales con capacidad suficiente para poder actuar de un modo equivalente. Es este el caso de la India, Indonesia, Malasia o Vietnam¹². Volvemos a la función niveladora de la globalización y al consumo interno como necesario motor de una diferente etapa de proyección; con tal recambio se liberaría progresivamente al cohete económico chino de su dependencia del exterior que fue el propulsor de la fase de proyección anterior.

Con todo, el *sorpasso* económico no se ha traducido aún en términos diplomáticos, políticos o militares. Estamos en un periodo de transición. Estados Unidos sigue siendo el poder imprescindible.

El entorno estratégico

El resultado es que el este de Asia ha logrado convertir en realidad el sueño del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: formar un centro manufacturero

¹² FRÍAS SÁNCHEZ, Carlos Javier. *Opus cit.*

regional que aprovecharse las ventajas productivas de cada una de las economías parte¹³. Pero es también un lazo abierto.

China es el principal mercado para las exportaciones de la UE, de Japón, Corea del Sur, Brasil y para el conjunto del G20. Su ralentización afectaría a estas economías¹⁴. La integración dificulta cualquier represalia contra China, toda vez que estas revierten a corto hacia el mercado de modo cuasi especular.

Simultáneamente, y como resultado del proceso de ascenso y ya antes del conflicto con Estados Unidos, las grandes firmas estaban desplazando buena parte de sus actividades desde China a países aún de menores costes como India o Vietnam¹⁵.

En 2012, la llegada de Xi Jinping trajo un cambio de actitud materializado en el lanzamiento de la Iniciativa de la Franja y Ruta de la Seda, ya que suponía una alteración visible del *statu quo*. Xi consideraba que la etapa del desarrollo y perfil bajo con su prioridad puesta en la economía estaba llegando a su fin: un PIB equivalente al 15 % del mundial era difícil de esconder y disponía ya de un mercado interior suficientemente desarrollado¹⁶.

A resultas, se produjo un progresivo enfriamiento de las relaciones con Occidente. China acercó más a Rusia buscando ganar profundidad estratégica y evitar un eventual cerco. Ello se ha reforzado con ventajas como la que oferta el deshielo del Ártico en términos de acortamiento de un 30 a un 40 % de la distancia con Europa. China siente que necesita un colchón con Occidente. Como dice un célebre proverbio, «sin labios los dientes se enfrían»¹⁷.

China y Rusia son, además, potencias revisionistas que fomentan una multipolaridad interesada y, previa a su primacía, quieren hacer valer su capital geopolítico: la una su población (25 % de la mundial) y la otra su extensión territorial (Rusia 25 %).

¹³ HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Roberto “Las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos y el comercio de bienes industriales y agrícolas; implicaciones para México”, *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 9, núm. 27, enero-diciembre, 2006, pp. 25-39 Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México.

¹⁴ ROSALES, Osvaldo. *Opus cit.*

¹⁵ ALLEN, Gregory C. “Understanding china ´s AI Strategy: Clues to Chinese Strategic Thinking on artificial Intelligence and National security” *Center for a New American Security*, febrero 2019.

¹⁶ FRÍAS SÁNCHEZ, Carlos Javier. *Opus cit.*

¹⁷ ZORRILLA, José Antonio. (2006) *Opus cit.*

Kissinger defendía que los Estados Unidos debían relacionarse con ambos. Esta relación debía ser mejor que la que aquellos mantenían entre sí. Y es que ambos países comparten 4000 kilómetros de fronteras, un pasado conflictivo e intereses geopolíticos divergentes. Las exportaciones chinas a Rusia no alcanzan el 2 % del total y difícilmente pueden crecer. Siberia es el *hinterland* natural chino y su asimetría de poder crece con fuerza.

En este juego de relaciones cruzadas y consecuencias paradójicas, también a Estados Unidos le podría interesar debilitar a la UE para evitar una posición equidistante entre ambos colosos¹⁸. Su apuesta por negociaciones bilaterales entre países, más que con organizaciones, va en este sentido. El apoyo al propio *brexit* y a movimientos antieuropeístas no ayudan a mejorar la percepción europea.

Aun así, el giro hacia Asia-Pacífico fue una estrategia iniciada por Obama y de la que Trump solo es continuador y no con tanto vigor como su predecesor: en su estrategia prima el repliegue en general.

La Iniciativa de la Franja y la Ruta de la Seda es un proyecto ambicioso lanzado, en 2013, como una suerte de reedición del Plan Marshall que modeló las relaciones de EE. UU. con sus aliados y posibilitó la creación de la UE. Se trata de una estrategia de influencia económica.

Consiste en acercar los dos extremos de la masa continental euroasiática. El proyecto incluye a 60 países de África, Asia, Europa y Medio Oriente, al 75 % de las reservas energéticas, el 70 % de la población del mundo y, además, generaría el 55 % del PIB mundial. Este proyecto obviamente colisiona con la política norteamericana.

Su objeto último es liberar al país de su dependencia de los mercados exteriores una vez alcanzado un nivel de desarrollo adecuado. Por ello, y garantizados los materiales y recursos foráneos, la clave es activar el consumo interno para generar un crecimiento autosostenido. Consecuentemente, la siguiente fase del proceso de desarrollo es la estimulación del consumo interno, lo que explica el endeudamiento (público y privado) que puede alcanzar ya el 300 % del PIB y se convierte en un talón de Aquiles del Régimen.

¹⁸ OTERO-IGLESIAS, Miguel; STEINBERG, Federico. "Escenario económico internacional: crecimiento, incertidumbre y riesgos" *Panorama estratégico 2019*. Instituto Español de Estudios Estratégicos.

De este modo y cuando se ha producido el citado lanzamiento del consumo interno —el PIB chino cerró 2017 confirmando la tendencia hacia una economía de consumo (62,19 % del mismo)—, se ha producido también una búsqueda de la concordancia de poder en términos militares, escalándose además en el conflicto tecnológico.

Por eso, algunos autores consideran equivocada la retirada norteamericana en 2017 del Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés). Este acuerdo de 12 naciones era geoeconómicamente beneficioso para la Administración norteamericana, pues acercaba las exportaciones estadounidenses a los mercados asiáticos ofreciendo a estas naciones alternativas comerciales a su dependencia de China¹⁹. Precisamente, la exclusión china de este tratado provocó el lanzamiento de la Iniciativa de la Nueva Ruta de la Seda.

El conflicto China-Estados Unidos

Refiere Henry Kissinger en su libro *China* el caso del memorándum Crowe. Este, elaborado en 1907, consideraba como inevitable el enfrentamiento entre Alemania y el Reino Unido, contribuyendo así a él. Como recuerda el teorema de Thomas: «si las personas definen las situaciones como reales, estas son reales en sus consecuencias».

El conflicto es novedoso, pues se enmarca en una relación de interdependencia forjada en 30 años y que se traduce en densos vínculos entre los contendientes.

El enfrentamiento comercial es perjudicial para Estados Unidos por su nivel de dependencia. Pero lo es mucho más para China, cuya economía puede incluso colapsar. Tal enfrentamiento, aunque se plantee en términos comerciales, es sustancialmente político. La cuestión es que siéndolo se deriva a lo tecnológico para evitar costes económicos. Este es un plano distinto y que se formula en términos de futuro y cambio de paradigma.

En este contexto, China ha hecho una cerrada defensa del orden multilateral basado en unas reglas que ni cumplía ni tampoco quebrantaba abiertamente. De hecho, busca en ellas legitimidad para el recambio del orden vigente.

¹⁹ BLACKWILL, Robert D. "Trump's Foreign Policies Are Better Than They Seem?" *Council Special Report* No. 84 April 2019.

En Estados Unidos, la cuestión china no es única ni tampoco una cuestión de política exterior toda vez que, para empezar, tal cosa afecta a su política interior (la Norteamérica profunda, los llamados *Flyover States*, se han visto económicamente afectados por la relación con China) al tiempo que, simultáneamente, pretende modificar el orden liberal internacional por considerar que ha habido otros países que han abusado de las reglas vigentes con perjuicio suyo.

La crítica que los norteamericanos hacen a China no dista de las razones que condujeron en su día al enfrentamiento comercial con Japón en la década de los 80: transferencias tecnológicas forzadas, prácticas comerciales desleales, acceso limitado para empresas extranjeras, favoritismo regulatorio para los locales²⁰.

En fin, la guerra comercial se declaró «formalmente», en marzo de 2018, al imponerse aranceles a productos chinos argumentando «prácticas desleales de comercio» y el robo de propiedad intelectual. China respondió igualmente con sanciones —centradas en Estados que habían apoyado electoralmente al presidente Trump—, así como con la devaluación del yuan. Y a partir de ahí han ido ampliando en un juego tensión / distensión característico de un proceso de negociación.

Estados Unidos, buscando el reequilibrio de las relaciones, ha impuesto aranceles incluso a sus aliados tradicionales. Su actitud con la OMC cuestiona el marco regulatorio al forzar las normas amparándose en cuestiones como la «seguridad nacional» a la hora de abordar problemas comerciales relacionados con el acero y el aluminio. De hecho, la propia OMC se ha visto bloqueada por la oposición norteamericana al nombramiento y renovación de los jueces de apelación²¹.

Este tipo de actitudes unilateralistas y extraterritoriales que se repiten en el caso de las sanciones a Irán o con la reactivación de la ley Helms-Burton —con la que se puede sancionar a quienes hagan negocios con Cuba y pretenda hacer negocios en Estados Unidos, reproducida en el caso iraní—, perjudica económicamente a las empresas europeas y estresa aún más la relación con sus aliados.

²⁰ ZAKARIA, Fareed. "The New China Scare: Why America Shouldn't Panic About Its Latest Challenger" Revista *Foreign Affairs*, enero/febrero 2020. Disponible en: <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-12-06/new-china-scare>

²¹ MONIER, Stéphane. "El arte de la guerra comercial." *Diario Expansión*, 08.02.2020, p. 43.

La guerra comercial también afecta negativamente al comercio en general, pues supone un desajuste artificialmente inducido en la asignación de recursos, al tiempo que mina la confianza entre países sustituyendo el marco regulatorio vigente —la cooperación internacional basada en normas y la OMC— por la ley del más fuerte. De esta manera, se socava la legitimidad del sistema al forzar las normas desde la excepcionalidad para dar amparo a políticas de poder. Y, al restarse estabilidad al sistema, se genera incertidumbre, algo singularmente negativo para los negocios.

Por eso, el mayor daño a medio plazo de esta guerra comercial es para el terreno de juego. Esto es, para su sistema multilateral de comercio que tanto trabajo ha costado construir. Este pierde credibilidad y exhibe la falta de seguridad jurídica existente. Estos son bienes tangibles y de alto valor que tardarán años en regenerarse, pero la visibilización de las consecuencias se dilatarán. De hecho, los países más afectados han sido los más integrados en el marco normativo.

Y no es fácil ni directo adivinar las consecuencias. Así, por ejemplo, las empresas norteamericanas que usan acero o aluminio pierden competitividad como consecuencia de la elevación de los costes, lo que también acabará trasladándose al empleo. Son 385 000 empleos acereros y de aluminio frente a 6,5 millones de empleos norteamericanos que utilizan el acero o aluminio como insumos. Los aranceles a productos chinos no suponen tampoco la elevación automática de la demanda de productos norteamericanos, sino que la desvían a otros países de modo acorde a su competitividad. Los aranceles afectan también a Taiwán, Japón, Corea, Hong Kong y Singapur, economías que proveen a China de buena parte de los bienes, insumos y servicios más sofisticados²².

Según Naciones Unidas (UNCTDA), aproximadamente 21 000 millones, o lo que es lo mismo, el 63 % de los 35 000 millones en pérdidas de exportaciones chinas, se desviaron a terceros países, mientras los 14 000 millones restantes simplemente desaparecieron o fueron recogidos por los productores estadounidenses. Entre los terceros países que han suplido parte de la demanda de los 35 000 millones de pérdidas en exportaciones chinas, destaca también, y en sentido contrario, Taiwán, que

²² ROSALES, Osvaldo. *Opus cit.*

ha aportado unos 4200 millones en la primera mitad de 2019. México obtuvo 3500 millones, la Unión Europea 2700 y Vietnam 2600²³.

Como puede verse, se dan situaciones y balances contradictorios. Esto es así por los altos grados de integración productiva en la zona. Por un lado, el castigo a las exportaciones chinas es también un castigo a otros países asiáticos que aportan partes, piezas, componentes y servicios a China; esta es la que finalmente ensambla los productos y los envía al exterior. Y, por otro, se benefician de un nuevo acceso directo al mercado norteamericano.

Por tanto, la guerra comercial está generando fragmentación, desintegración e incertidumbre en los mercados, con grave daño para el sistema global. Es más, dado su carácter limitado, si no se quiere llevar a efecto sin mayor perjuicio, debe derivarse a otros ámbitos como el tecnológico. La lucha definitiva, de darse, debería ser en torno a la moneda de referencia.

Pero, quede claro, que de lo que China trata es de modificar los balances geopolíticos. Para ello y, como paso previo, hacer emerger un orden internacional multipolar y más acorde con sus intereses. Un precedente lo tenemos precisamente en el ascenso a finales del siglo XIX de Estados Unidos y Japón; ello supuso el paso de un «concierto europeo» a un «concierto mundial» de potencias.²⁴

Geopolítica de la tecnología

China, tras un largo periodo de crecimiento, ha visibilizado su posición y está desafiando a Estados Unidos no solo en el plano económico, sino también en el militar (con su rearme y sus reclamaciones de aguas territoriales), en el diplomático (con su propuesta de Ruta de la Seda) o en el tecnológico.

Y es que una guerra es un choque de poderes, no es una actividad inherentemente sangrienta, pero sí inherentemente política. Encarna una dialéctica de superación que hasta puede librarse virtualmente —en clave de potencia— e incluso simbólicamente, antes que materialmente. Es claro el grado de integración y complementariedad

²³ Noticias ONU “En la guerra comercial entre Estados Unidos y China, los dos pierden y México gana”. Noticias ONU 05.11.2019. Disponible en: <https://news.un.org/es/story/2019/11/1464941>

²⁴ FRÍAS SÁNCHEZ, Carlos Javier. *Opus cit.*

alcanzado entre China y Estados Unidos y que este hace muy difícil que se enfrenten en el plano económico-financiero sin herirse a sí mismos. Como refiere Zygmunt Baumann, «las guerras posmodernas buscan la promoción del libre comercio mundial por otros medios»²⁵.

La tecnología queda constituida así en un factor para el desacople en la medida en que altera los equilibrios y permite escapar a las dinámicas vigentes, por lo demás de mutuo beneficio y firmemente consolidadas. China cuenta ahora para afrontarlo con la ventaja de haber desarrollado ya su mercado interno, lo que le dota de una mayor autonomía estratégica —aun con todas las dependencias del medio externo— y añade una baza de negociación. Por ello, el auténtico enfrentamiento no es económico o comercial, sino tecnológico; y se manifiesta cuando China comienza a disputar el liderazgo en materia de la innovación productiva y tecnológica.

Por eso derivan su esfuerzo a este plano para cambiar el marco del enfrentamiento y realizarlo en clave de futuro. Y es que la tecnología se transforma en una fuente de poder en todos los sentidos; de ahí que se produzca una lectura en términos geopolíticos de sus efectos. Por su valor disruptivo es un *game changer*, esto es, un factor de cambio de alto impacto y que puede llegar a propiciar hasta la mutación de paradigma y con ello un cambio radical.

China además percibe que la decadencia del país se inició cuando, a finales del siglo XVIII, dio la espalda a la Revolución Industrial. Esta es, recíprocamente, en sentido contrario al progresivo éxito de Occidente. Tras esta lección histórica y ante la Cuarta Revolución Industrial, pretende liderar este proceso para 2050, es decir, cuando se cumpla un siglo de la instauración de la nueva República²⁶.

La carrera por la primacía tecnológica se está produciendo entre Estados Unidos, la Unión Europea y China. Se trata de controlar las cadenas de valor globales suministrando la tecnología en que estas se basan. En este sentido, la empresa Huawei estaba liderando la implantación de la tecnología 5G sobre la que se basará la conectividad del futuro. China en tal dominio se sitúa por delante de Occidente, que no ofrece aún una tecnología comparable. Se trata de ganar tiempo para reaccionar.

²⁵ BAUMANN, Z. *Modernidad Líquida*. Buenos Aires: FCE, 2002, pp.16-17.

²⁶ ROSALES, Osvaldo. *Opus cit.*

Estados Unidos no logra imponer su criterio, pues no oferta alternativas ni otorga premios suficientes²⁷. Washington tampoco olvida que las potencias europeas, incluso el Reino Unido (que ha abandonado a Huawei en pos de un buen tratado con EE. UU. tras el *brexit*), se sumaron en su momento al Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, pese a la resistencia de Washington. Esta competencia corre el riesgo de fracturar Europa, tecnológica y políticamente ya que la partida se juega en su terreno.

La Inteligencia Artificial es la base de la Cuarta Revolución Industrial. Por novedosa, sus posibilidades están aún por ser evaluadas y puede ser el elemento clave de tal revolución geopolítica: el centro de gravedad tecnológico y de la innovación se está desplazando hacia Asia-Pacífico, aunque tal cambio no es todavía sino una tendencia.

Conclusiones y prospectiva. *Tertium non datur?*

La alteración de los balances geopolíticos incorpora riesgos innegables. La globalización conduce al mundo a un equilibrio más multipolar como paso previo a una nueva bipolaridad. En este contexto, cualquier problema, aun local, lo es ya de la humanidad en su conjunto.

Cuatro décadas de coevolución sino-norteamericana explican la situación actual. Este binomio económico no se puede romper súbitamente sin grandes pérdidas para todos —incluido el conjunto de la sociedad internacional—, aunque China fuera la más perjudicada. Por eso su enfrentamiento no es solo económico, sino fundamentalmente tecnológico, ya que la tecnología y la innovación determinan el futuro y permiten el cambio de paradigma. Ahora, paradójicamente, se requiere a terceros países su distanciamiento de China.

La tecnología alcanza a la política y de ahí a la geopolítica. Por eso, las grandes potencias tratan de crear los estándares técnicos y controlar las nuevas tecnologías obligando así a los países a posicionarse geopolíticamente.

²⁷ ZAKARIA, Fareed. *Opus cit.*

La naturaleza del desafío chino es diferente y mucho más compleja de lo que aparenta. China acomete su ascenso a través del sometimiento a reglas en cuya elaboración participa, pero que tampoco termina de cumplir. Estados Unidos utiliza las excepciones previstas al costo de la pérdida de legitimidad de tal actitud; y hace que las relaciones con sus propios aliados se resientan.

Por eso, las reglas, el marco normativo, que tanto tiempo y esfuerzo ha llevado construir, va a sufrir a consecuencia de su cuestionamiento y la subsiguiente deslegitimación y pérdida de confianza que se generará y que, finalmente, se traducirá en términos económicos. Y ello a pesar de su manifiesta insuficiencia para un mundo cada vez más globalizado.

En cualquier caso, Occidente no va a desaparecer como resultado de estos cambios. No obstante, la tensión a la que la nueva situación somete a Europa es notable, pues una porción significativa de la pugna se dirime en su territorio. La falta de integración de la Unión hace que cada país deba tomar sus propias decisiones. Primero en términos económicos, después tecnológicos y, por último, políticos, como si fueran opciones de suma cero; y ello en todos los ámbitos, lo que dificulta la coherencia global aun a nivel nacional.

Esto somete además a un importante estrés al conjunto de la Unión a la que parece exigírsele poco menos que el alineamiento o la sumisión. Y ello cuando la UE aún no puede existir contra unos Estados Unidos que, no se olvide, propiciaron su creación.

La concurrencia de la Unión es imprescindible para que Occidente supere hoy el PIB chino. La OTAN —que aunque no sea vista sino como una mera organización militar es *de facto* el único puente bilateral que une ambos continentes— ha absorbido sin desplomarse el estrés de los últimos cuatro años demostrando su solidez y efectividad como anclaje. Las elecciones de noviembre en EE. UU. son de una particular relevancia geopolítica por las opciones que se dirimen en ellas.

Diciembre, ya sea en términos de seguridad sanitaria, de *brexit* o de opciones geopolíticas tras las elecciones norteamericanas, será un mes interesante. *Tertium non datur*²⁸, eso es lo que parece que quisieron decirnos los británicos (o sus élites) en 2016, aunque a lo mejor se equivocaron.

Federico Aznar Fernández-Montesinos*
Analista del Instituto Español de Estudios Estratégicos

²⁸ Terceros excluidos, una tercera opción no es posible.