

Tribuna^{nº47, julio 2025} Norteamericana

GUERRA COMERCIAL Y TECNOFEUDALISMO

La rivalidad sistémica entre Estados Unidos y China:
un antagonismo multidimensional en el siglo XXI
por Gustavo de Arístegui

Las nuevas barreras proteccionistas: el caso de EE.UU.
“Las imposturas comerciales”
por Alfonso García-Moncó

Silicon Valley contra el Estado: tecnolibertarios, Trump
y la batalla por el futuro político
por Ruth Ferrero Turrión

La historia de AmChamSpain
Entrevista a Jaime Malet



Las opiniones, referencias y estudios difundidos en cualquier publicación de las distintas líneas editoriales del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Norteamericanos “Benjamin Franklin” (Instituto Franklin-UAH) son responsabilidad exclusiva del autor colaborador que la firma. El Instituto Franklin-UAH no interfiere en el contenido ni las ideas expuestas por los referidos autores colaboradores de sus publicaciones.

El Instituto Franklin-UAH (fundado originalmente como “Centro de Estudios Norteamericanos” en 1987) es un organismo propio de la Universidad de Alcalá que obtuvo el estatus de “Instituto Universitario de Investigación” en el 2001 (Decreto 15/2001 de 1 de febrero; BOCM 8 de febrero del 2001, no 33, p. 10). Su naturaleza, composición y competencias se ajustan a lo dispuesto en los Estatutos de la Universidad de Alcalá de acuerdo al Capítulo IX: “De los Institutos Universitarios” (artículos del 89 al 103). El Instituto Franklin-UAH tiene como misión fundamental servir de plataforma comunicativa, cooperativa y de unión entre España y Norteamérica, con el objetivo de promover el conocimiento mutuo. El Instituto Franklin-UAH desarrolla su misión favoreciendo y potenciando la creación de grupos de investigadores en colaboración con distintas universidades norteamericanas; impartiendo docencia oficial de postgrado (másteres y doctorado en estudios norteamericanos); difundiendo el conocimiento sobre Norteamérica mediante distintas líneas editoriales; y organizando encuentros académicos, de temática inherente a la propia naturaleza del Instituto, tanto de carácter nacional como internacional.

© Instituto Franklin-UAH. 2025

ISSN: 1889-6871

Depósito Legal: DL M-26597-2016

Impreso en España - Printed in Spain

Impresión: Tórculo

Tribuna Norteamericana es una publicación del
Instituto Franklin-UAH

Universidad de Alcalá
c/Trinidad, 1
28801 Alcalá de Henares, Madrid. España

Tel: 91 885 52 52

www.institutofranklin.net

*Tribuna Norteamericana se distribuye gratuitamente
entre sus suscriptores.*

*Si desea recibir esta publicación, contacte con:
publicaciones@institutofranklin.net*

Tribuna Norteamericana



Consejo Asesor

Antonio Vázquez, Presidente

Joaquín Ayuso, Vicepresidente

José Antonio Gurpegui, Secretario

Amalia Blanco, Vocal

Claudio Boada, Vocal

Daniel Carreño, Vocal

José Ignacio Goirigolzarri, Vocal

Bernardo Hernández, Vocal

Helena Herrero, Vocal

Miguel Zugaza, Vocal

Comité Editorial

Directora:

Esperanza Cerdá Redondo

Editora:

Ana Lariño Ares

Edición de textos:

Cristina Sánchez Pacios

Diseño y maquetación:

David Navarro

CARTA DE LA DIRECTORA

Esperanza
Cerdá Redondo
Secretaria académica
del Instituto
Franklin-UAH

Estimada lectora, estimado lector,

Presentamos un nuevo número de *Tribuna Norteamericana* en el que analistas y expertos de prestigio reflexionan sobre las transformaciones políticas, económicas y tecnológicas que marcan el escenario internacional actual.

Abrimos esta edición con el Espacio Fundación, que en esta ocasión contempla una retrospectiva de la visita a España de una delegación del National Hispanic Caucus of State Legislators como parte de su Programa de Líderes Hispanos de este 2025 en la que se establecieron bases para reforzar los vínculos entre la comunidad hispana y estadounidense.

En nuestro primer artículo, Gustavo de Arístegui, político y diplomático, aborda la rivalidad sistémica entre Estados Unidos y China como un antagonismo multidimensional que redefine el orden global en el siglo XXI. El autor analiza los ámbitos económico, tecnológico, militar y discursivo, destacando la confrontación entre modelos políticos opuestos y estrategias de poder global y examina la competencia por los recursos, el liderazgo en innovación, el control de rutas estratégicas y la proyección de influencia en regiones clave como el Indo-Pacífico y Oriente Medio. En su artículo, Alfonso García-Moncó, catedrático de Derecho Financiero y Tributario de las universidades de Cantabria y Alcalá, examina el resurgir del proteccionismo en EE.UU. bajo la teoría del arancel óptimo como instrumento para mejorar los términos de intercambio, presionar a competidores como China y la UE, y fomentar la relocalización industrial. Dichas medidas alteran el equilibrio comercial global. Seguidamente, el artículo de Ruth Ferrero Turrión, profesora de Ciencia Política y Estudios Europeos en la Universidad Complutense de Madrid, analiza la influencia del tecnofeudalismo digital en la política estadounidense, centrándose en la relación entre tecnolibertarios y la Administración Trump.

En nuestra sección de entrevistas, José Antonio Gurpegui, director del Instituto Franklin-UAH, entrevista a Jaime Malet, presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España, AmChamSpain, donde se tratan aspectos clave sobre la función histórica y actual de dicha Cámara y se examinan las implicaciones económicas de las políticas estadounidenses recientes, la relación con la Unión Europea y los retos derivados del ascenso de China y se reflexiona sobre la posición estratégica de España en el contexto geopolítico y económico global.

Espero que este número sea de vuestro interés.





La Fundación Consejo España - EE. UU. es una institución privada sin ánimo de lucro que cuenta con la participación de grandes empresas, instituciones culturales y académicas y miembros de la Administración Pública. Creada en 1997, tiene el propósito de fortalecer los vínculos entre España y Estados Unidos en todos los ámbitos, en aras de un mejor conocimiento y entendimiento mutuo. Esta misión es compartida desde sus inicios con su contraparte estadounidense, el United States-Spain Council, cuya presidencia honoraria recae en la actualidad en el senador por el estado de Nuevo México, Ben Ray Luján.

A través de sus programas y actividades, entre las que destacan la organización del Foro España-Estados Unidos, el programa de visitas para 'Jóvenes Líderes Norteamericanos', la entrega del Galardón Bernardo de Gálvez o la producción de las exposiciones 'Diseñar América: el trazado español de los Estados Unidos' y 'Emigrantes invisibles. Españoles en EE. UU. (1868-1945)', la Fundación promueve un diálogo plural entre las sociedades civiles española y estadounidense y se ha consolidado como entidad de referencia en el ámbito de la diplomacia pública entre ambos países. Actualmente, es presidente de la Fundación Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol, y secretario general el diplomático Fernando Prieto Ríos.

Espacio Fundación

UNA HISTORIA COMPARTIDA, UN FUTURO EN COMÚN



PROGRAMA DE LÍDERES HISPANOS DE ESTADOS UNIDOS 2025

Entre el 5 y el 9 de mayo de 2025, la Fundación Consejo España - EE.UU. organizó una visita institucional a Madrid y Málaga con una delegación del National Hispanic Caucus of State Legislators (NHCSL), la organización que agrupa a los legisladores estatales hispanos en Estados Unidos. Esta iniciativa se enmarca en una línea de trabajo sostenida de la Fundación cuyo objetivo es dar visibilidad y fortalecer los vínculos con la comunidad hispana estadounidense, actor esencial del presente y del futuro de la relación bilateral.

El programa, centrado en la energía, las infraestructuras y el papel del español en el mundo, también incluyó encuentros con altas autoridades y visitas cargadas de valor simbólico e histórico. Más allá del contenido de las sesiones, esta visita puso de relieve un consenso fundamental: el papel protagonista de la comunidad hispana en la construcción de una relación sólida y duradera entre España y Estados Unidos.

Los integrantes del Programa de Líderes Hispanos de Estados Unidos saludan a la comitiva de bienvenida en Macharaviaya (Málaga), pueblo natal de Bernardo de Gálvez, destacada figura de la Revolución Americana.

Foto: Fundación Consejo España – EE.UU.

Una delegación con peso institucional

El NHCSL representa a más de 470 legisladores estatales de origen hispano de todo el país y Puerto Rico. Su misión es doble: fortalecer la labor de los legisladores hispanos en sus respectivas cámaras y trabajar por el bienestar y la visibilidad de sus comunidades. Casi cuatro décadas después de su fundación, esta institución es un referente en el mapa político estadounidense.

La Fundación invitó a los miembros de su directiva —encabezada por la presidenta Ángela Romero (Utah), junto a Juan Candelaria (Connecticut), José ‘Che’ Pérez (Puerto Rico), Joseline Peña-Melnyk (Maryland), Adam Zabner (Iowa) y Lillian Ortiz-Self (Washington)— como parte de su programa de visitantes, con el objetivo estrechar lazos con representantes clave de la comunidad hispana e impulsar una cooperación institucional sostenida. Su visita permitió intercambios valiosos con sus interlocutores españoles, al tiempo que consolidó redes que servirán de plataforma para colaboraciones futuras.

Un programa pensado para el intercambio

Durante cinco días, los legisladores visitaron instituciones públicas y privadas de gran relevancia, como el Ministerio de Asuntos Exteriores, la Fundación Carolina o empresas líderes en sectores como la energía o las infraestructuras. En todas las reuniones se puso de relieve el creciente interés de España por fortalecer los vínculos con la comunidad hispana de EE.UU., tanto desde el ámbito público como privado.

Temas como la transición energética, la movilidad sostenible o el liderazgo de España en infraestructuras internacionales fueron objeto de análisis y diálogo. En cada uno de ellos, los visitantes compartieron también sus propias experiencias legislativas, mostrando cómo la comunidad hispana está influyendo positivamente en el diseño de políticas públicas en sus estados. Desde iniciativas para promover la educación bilingüe hasta reformas legislativas en materia de justicia o salud, los miembros del NHCSL ofrecieron ejemplos concretos de liderazgo hispano en acción y con propuestas e iniciativas tangibles.

La edición de 2025 contó con el apoyo del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación y la colaboración de la Fundación Carolina, que tuvo un papel destacado en las sesiones



sobre lengua, cultura e identidad. Su directora, Erika Rodríguez Pinzón, remarcó la importancia de estrechar vínculos con América Latina y con la comunidad hispana de EE.UU., y reiteró el compromiso institucional con la diversidad en los espacios públicos españoles

La presidenta del NHCSL, Ángela Romero, se dirige a los Patronos de la Fundación en un almuerzo organizado en Casa de América.

Foto: Fundación Consejo España – EE.UU.

El valor del español y el legado compartido

Uno de los momentos más simbólicos de la visita a la provincia de Málaga tuvo lugar en Macharaviaya, localidad natal del general Bernardo de Gálvez. La visita permitió ahondar en una historia compartida que cobra un nuevo significado y especial relevancia en vísperas del 250 aniversario de la independencia de EE.UU. en 2026. Los miembros del NHCSL pudieron conocer de primera mano el legado de Gálvez, cuyo reconocimiento como Ciudadano Honorario de Estados Unidos en 2014 fue un gesto cargado de significación.

Esa misma jornada incluyó una visita a la Universidad de Málaga con académicos de distintas disciplinas. Allí se abordó la relevancia del español

como lengua global y su papel como vínculo entre comunidades dispersas geográficamente, pero unidas por una herencia común. Fue también la oportunidad para reflexionar sobre la necesidad de reforzar su uso en organismos internacionales y en el ámbito jurídico global.

Objetivos alineados

Este programa de visitantes se inscribe en una trayectoria consolidada de la Fundación Consejo España – EE.UU. dentro de su estrategia de diplomacia pública y relaciones institucionales. Desde hace años, la Fundación promueve el contacto directo con líderes clave de la sociedad estadounidense, especialmente con aquellos que representan la pluralidad y el dinamismo de la comunidad hispana. La misión de la Fundación Consejo España – EE.UU. incluye el fortalecimiento



de los vínculos entre España y Estados Unidos en todos los ámbitos. Con más de 60 millones de personas, la comunidad hispana es una pieza clave en la evolución de la relación entre España y Estados Unidos.

Invitar a representantes del NHCSL responde a un objetivo estratégico claro: reforzar los lazos con instituciones que encarnan la pluralidad y el dinamismo de la América hispana. Este tipo de iniciativas no solo tienen un valor simbólico; también constituyen herramientas eficaces para generar alianzas estratégicas que puedan traducirse en acciones concretas, desde iniciativas culturales o educativas hasta el impulso de resoluciones de reconocimiento mutuo en los respectivos parlamentos.

De la historia al futuro: hacia 2026

En el horizonte se vislumbra una efeméride que ofrece una oportunidad única: en 2026 se celebrará el 250 aniversario de la independencia de los Estados Unidos. En este contexto, la Fundación trabaja para promover el reconocimiento del papel de España

Los miembros de la directiva del National Hispanic Caucus of State Legislators (NHCSL) y participantes de esta edición del Programa de Líderes Hispanos 2025 acompañando al secretario de Estado de Asuntos Exteriores y Globales, Diego Martínez Belío (en el centro), en Casa de América. De izquierda a derecha: Juan Candelaria, Joseline Peña-Melnik, Ángela Romero, Lillian Ortiz-Self, Adam Zabner y José 'Che' Pérez.

Foto: Fundación Consejo España – EE.UU.

y de los hispanos en ese proceso, arrojando luz en una parte de la historia no suficientemente conocida hasta el momento que permita, al mismo tiempo, realzar el orgullo y el peso de la comunidad hispana en el presente.

Uno de los objetivos prioritarios de esta visita fue fomentar que los legisladores hispanos promuevan resoluciones conmemorativas en sus respectivas cámaras, reconociendo el legado compartido entre España y Estados Unidos. Más que un gesto simbólico, serían iniciativas con valor pedagógico y cívico que refuerzan la identidad de una comunidad hispana activa, diversa y plenamente integrada en la historia y el porvenir del país.

Con la visita del NHCSL la Fundación pretende, en última instancia, reafirmar y conjugar su compromiso original con la comunidad con una visión renovada de las relaciones entre ambos países, aquella que sitúa a los hispanos como protagonistas indispensables de un diálogo profundo y duradero.

Gustavo de Arístegui

Diplomático de carrera español



Ingresa en el Servicio Exterior en 1989. Ha servido como segundo jefe de Misión en las Embajadas de España en Libia (1991-1993) y Jordania (1993-1996), donde también estuvo a cargo, desde Ammán, de la Embajada en Irak. En 1996 fue nombrado jefe de Gabinete del Ministro del Interior de España. En 2000 fue elegido diputado en el Parlamento, siendo reelegido en 2004 y nuevamente en 2008 (12 años en el Parlamento Nacional, “Las Cortes Generales”). Fue portavoz de Asuntos Exteriores de su grupo y partido durante sus tres legislaturas. Arístegui ha sido miembro del Comité Español de Libertad Religiosa del Gobierno de España (2000-2008), como experto en asuntos islámicos. Fue embajador de España en la India, con acreditación concurrente en Bután, Nepal, Maldivas y Sri Lanka.

Ha escrito cientos de artículos para diversas publicaciones españolas e internacionales, decenas de artículos académicos, y cuatro libros: *El islamismo contra el islam* (Ediciones B, 2004); *Yihad en España: la obsesión por reconquistar Al-Ándalus* (La Esfera de los Libros, 2005); *Contra Occidente: la emergente alianza antisistema* (La Esfera de los Libros, 2008); *Encrucijadas árabes: lo que España y el mundo se juegan* (Singular, 2011).

LA RIVALIDAD SISTÉMICA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA: UN ANTAGONISMO MULTIDIMENSIONAL EN EL SIGLO XXI

Gustavo de Arístegui

Asistimos a la reconfiguración geopolítica más profunda desde el fin de la Guerra Fría. La emergencia de la República Popular China como actor global con ambiciones de redefinir el orden internacional ha situado al mundo ante una rivalidad sistémica con Estados Unidos, la potencia hegemónica desde 1945. Este enfrentamiento, lejos de limitarse a un único dominio, permea todas las esferas de la interacción internacional: economía, tecnología, recursos, proyección militar, narrativas globales y dinámicas regionales. Comprender sus múltiples dimensiones es esencial para estrategias, diplomáticos y ciudadanos conscientes de su impacto en el complejo siglo XXI (Mearsheimer, Allison). Este análisis desglosa los principales frentes de esta pugna, sus implicaciones estratégicas y los escenarios futuros, integrando tres textos previos para ofrecer una narrativa exhaustiva y rigurosa, respaldada por fuentes académicas de prestigio.

1

El corazón económico de la discordia: modelos enfrentados y guerras comerciales

La rivalidad entre Estados Unidos y China tiene su epicentro en la esfera económica, donde la segunda economía mundial desafía la primacía estadounidense no solo en escala, sino en modelo. El “socialismo con características chinas”, un sistema dirigista con intervención estatal, subsidios masivos a empresas estratégicas (muchas estatales, conocidas como SOE) y control del sector financiero, contrasta con el modelo de libre mercado preconizado por Washington (y buena parte de las democracias occidentales, no todas), aunque no siempre practicado sin matices (Naughton). Esta divergencia estructural genera tensiones persistentes que han redefinido el comercio global.

Estados Unidos denuncia prácticas desleales: *dumping* (ventas por debajo del costo, facilitadas por la manipulación a la baja del yuan en el mercado de divisas internacional —FOREX), robo, plagio y espionaje sistemático de propiedad intelectual a escala industrial, barreras no arancelarias y subsidios que distorsionan gravemente la competencia (United States Trade Representative). La decisión china de 2025 de eliminar restricciones al respeto de la propiedad intelectual, legitimando *de facto* la apropiación de innovaciones occidentales, ha agravado el conflicto. Este movimiento, que permite copiar creaciones técnicas y científicas sin consecuencias legales, ha sido calificado como un “golpe estratégico” contra la innovación occidental (Segal).

La respuesta estadounidense, intensificada desde 2018 bajo la Administración Trump y continuada con ajustes, ha sido una guerra arancelaria que, en la primavera de 2025, alcanza aranceles del 145% sobre bienes chinos, con represalias chinas del 125% (WTO). Esta escalada ha trastocado cadenas de suministro globales, generado presiones inflacionistas y polarizado el comercio mundial, obligando a terceros países a navegar entre dos polos económicos (Baldwin). Las consecuencias incluyen disrupciones en sectores como la electrónica y la automoción, así como una creciente incertidumbre para la inversión global. Las negociaciones bilaterales, a la hora de cerrar estas páginas, se desarrollaban de manera positiva con sus tensiones e interrupciones. Las previsiones son aranceles mucho más razonables de una parte y de otra.

La pugna tecnológica es un frente igualmente crítico. China ha invertido masivamente en inteligencia artificial (IA), redes 5G y semiconductores, desafiando la primacía estadounidense (Kania). Empresas como Huawei y TSMC son emblemáticas de esta carrera, donde Pekín busca no solo autosuficiencia, sino liderazgo global. La paradoja es notable: Washington, tradicional defensor del libre mercado, ha adoptado medidas proteccionistas, como restricciones a la exportación de chips avanzados, mientras Pekín, con un modelo de capitalismo estatal, depende de mercados abiertos para sus exportaciones (Farrell & Newman). La lógica de “de-risking” (reducción de dependencias estratégicas) está redefiniendo flujos comerciales y de inversión, erosionando la interdependencia global y fomentando una fragmentación económica que amenaza la estabilidad del sistema multilateral (Tooze).

2

La geopolítica del dinero y los recursos: influencia y control estratégico

La proyección de poder chino se sustenta en su formidable capacidad financiera, con la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI) como punta de lanza. Este programa, que abarca más de

140 países, financia infraestructuras para asegurar mercados, recursos y alianzas geopolíticas (Cai). A diferencia de la ayuda occidental, condicionada a criterios de gobernanza o derechos humanos, China ofrece préstamos con menos exigencias financieras, lo que resulta atractivo para gobiernos en desarrollo (Dollar), pero con unas condiciones geoestratégicas y geoeconómicas que no son en absoluto visibles a primera vista y que acaban siendo hipotecas de digestión difícil, por no decir imposible. Sin embargo, esta “diplomacia de la deuda” ha generado críticas severas. Países como Sri Lanka, que cedió el puerto de Hambantota a China tras incumplir los pagos de los créditos concedidos para construirlo, o Zambia, atrapada en una espiral de endeudamiento asfixiante, ilustran cómo estos préstamos pueden llevar a la pérdida de activos estratégicos y una cierta —no menor— subordinación de la soberanía a la deuda externa con China (Hurley *et al.*).

Como mayor consumidor mundial de energía, China compite ferozmente por petróleo y gas, forjando alianzas con Rusia, Irán y países del Golfo

Los fondos soberanos chinos, como el China Investment Corporation (CIC), complementan esta estrategia, son más bien instrumentos esenciales de la misma, invirtiendo en sectores clave como tecnología, logística portuaria y energía (Shirk). Estas inversiones, a menudo opacas, proyectan influencia de manera sutil pero efectiva, permitiendo a Pekín acceder a activos críticos sin despertar alarmas inmediatas. pero que acaba siendo una garra implacable de la que los países deudores no pueden liberarse. Además, China, como segundo mayor tenedor de bonos del Tesoro estadounidense, posee un arma financiera de grueso calibre, si bien el exceso de presión podría también dañar seriamente la economía china si optasen por vender masivamente bonos estadounidenses. En contextos como África y Asia, la deuda china genera control directo, consolidando su dominio económico implacable, buscando el control de las fuentes de energía (petróleo y gas), materias primas estratégicas (litio, cobre, fosfatos, uranio, titanio, vanadio); incluso en materias primas de las que son primeros



Donald Trump y Melania Trump, acompañados por el presidente Xi Jinping y la primera dama Peng Liyuan, el 8 de noviembre de 2017 en Ciudad Prohibida en Beijing.

Foto: The White House / Shealah Craighead

productores mundiales (77% de la producción mundial de grafito, por ejemplo) buscan dominar las fuentes de sus competidores, Madagascar y Mozambique, segundo y tercer productor respectivamente (Setser, Brautigam). De hecho, China ha conseguido con enorme eficacia hacerse con los derechos mineros (mayoritarios o exclusivos, dependiendo del país) de materias primas estratégicas, como es el caso de sus acuerdos con Argentina, Bolivia, Chile, Afganistán, o uranio en Níger y Namibia.

La batalla por los recursos es otro frente crucial. Como mayor consumidor mundial de energía, China compite ferozmente por petróleo y gas, forjando sólidas alianzas energéticas (y de otro orden también) con Rusia, Irán y países del Golfo (Yergin). Su relación con Teherán, un actor desestabilizador en Oriente Medio añade tensión geopolítica, especialmente por el apoyo iraní a milicias terroristas como Hizbollah, los Huthis o Hamás (Gause).

En la transición energética, China domina la producción de paneles solares, turbinas eólicas y baterías, controlando el 70% de las cadenas de suministro de materias primas críticas (litio, cobalto, grafito) y el 80% del mercado global de tierras raras, esenciales para tecnología y defensa. Esta dependencia representa una vulnerabilidad estratégica para Occidente, que busca

diversificar fuentes y desarrollar capacidades propias, un esfuerzo que, según la Agencia Internacional de Energía, llega con retraso frente al cuasi monopolio chino (IEA).

3

El tablero militar y marítimo: mares disputados y modernización acelerada

La rivalidad económica se apunala en una creciente competencia militar, donde China está inmersa en la modernización más ambiciosa de sus fuerzas armadas en la historia contemporánea. Con portaaviones, submarinos nucleares, cazas de sexta generación, drones avanzados y misiles hipersónicos, Pekín busca erosionar la superioridad estadounidense, al menos en el Indo-Pacífico, y proyectar poder globalmente (O'Rourke). Su arsenal incluye sistemas anti-acceso/área de negación (A2/AD), diseñados para dificultar la intervención estadounidense en su



El primer ministro australiano, John Winston, haciendo un *selfie* junto a Trump y Jinping en el el Foro de Cooperación Económica de Asia en 2017.

Foto: The White House / Shealah Craighead

periferia, y un creciente arsenal nuclear que, según estimaciones, podría alcanzar 1.500 ojivas para 2035 (DOD). De hecho, se ha detectado un incremento exponencial en la producción de ojivas nucleares, pues China desea igualarse o incluso superar los arsenales estadounidense o ruso.

Estados Unidos responde reforzando sus capacidades y revitalizando alianzas como AUKUS (Australia, Reino Unido, EE.UU.), que incluye el suministro de submarinos nucleares de ataque, no lanza-misiles a Australia (de la clase Virginia, algo inédito en la historia de la cooperación militar estadounidense), y QUAD (Japón, India, Australia), un marco para contrarrestar la influencia china en el Indo-Pacífico (White). Sin embargo, la proyección militar china, respaldada por un presupuesto de defensa que crece a un ritmo del 7% anual, está redefiniendo el equilibrio estratégico regional y global (SIPRI), lo que podría significar un aumento exponencial de las tensiones en la región con un desenlace de imprevisibles consecuencias.

El Indo-Pacífico es el epicentro de la tensión. En el mar de China Meridional, China reclama

soberanía sobre el 90% de sus aguas, militarizando islas artificiales en contra del Derecho Internacional, lo que genera escaramuzas con Filipinas, Vietnam y Malasia, y operaciones de libertad de navegación (FONOPs) por parte de EE.UU. y sus aliados (Kaplan). Más crítico es el estrecho de Taiwán, donde la retórica beligerante de Pekín y su negativa a descartar el uso de la fuerza elevan el riesgo de un conflicto directo con consecuencias apocalípticas (Shirk). Un informe del Council on Foreign Relations estima que una guerra en Taiwán podría costar 10 billones de dólares al PIB global, equivalente al 10% de la economía mundial (CFR). Los estudios más fiables conciben tres escenarios posibles de conflicto China-Taiwán, de menos a más probable: primero, un desembarco total al estilo Normandía para una invasión y toma de la isla; segundo, un bloqueo naval de Taiwán llevado a cabo por la marina de guerra china, lo que sería considerado un acto de guerra según el Derecho Internacional y que tendría sus serias consecuencias; o tercero, una “cuarentena” de la isla, al estilo de la estadounidense contra Cuba en la crisis de los misiles de 1962, llevada a cabo por la poderosísima y temible guardia costera de China, más poderosa que la mayoría de las marinas de guerra de la región.

La ambición marítima china se extiende más allá del Indo-Pacífico, buscando influir en vías estratégicas como el estrecho de Ormuz (vía Irán), el canal de Panamá (con inversiones en puertos y

control de empresas en las riberas de ambos extremos del canal de Panamá), el estrecho de **Bab el Mandeb** (base naval en Yibuti), la ruta ártica (en colaboración con Rusia) y el océano Índico (acuerdos en Maldivas y Sri Lanka) (Erickson y Martinson). Esta estrategia, respaldada por una armada que ya supera en número de buques a la US Navy, desafía el rol histórico de esta como garante de la seguridad marítima global, un principio codificado por Alfred Thayer Mahan en el siglo XIX.

4

La guerra invisible: tecnología, espionaje y narrativas

La confrontación se libra intensamente en dominios intangibles, con la carrera por el liderazgo en inteligencia artificial, computación cuántica, biotecnología y redes 5G como eje central (Scharre). China, apoyada en una estrategia nacional que prioriza la innovación, ha logrado avances significativos, aunque Occidente acusa a Pekín de depender del espionaje masivo para cerrar la brecha tecnológica (Kania). La ciberguerra es una realidad cotidiana, con actores chinos lanzando campañas persistentes de ciber-espionaje para robar secretos industriales, militares y datos personales a gran escala (Buchanan). El Departamento de Justicia de EE.UU. reporta dos casos diarios relacionados con el espionaje chino, abarcando desde la industria hasta la academia (DOJ).

El robo de propiedad intelectual, en especial en sectores como la defensa y la tecnología, ha sido un pilar del ascenso chino y un elemento central de su rivalidad con Occidente y de su guerra híbrida contra los que, en su retórica oficial, nos denomina como enemigos, no como rivales o competidores. Empresas como Boeing e Intel han sufrido pérdidas colosales, estimadas en 600 mil millones de dólares anuales para la economía estadounidense (CSIS). En el espacio, el sistema de navegación BeiDou rivaliza con el GPS estadounidense, mientras China expande su presencia con satélites y capacidades antisatélites, amenazando la infraestructura espacial occidental (Harrison *et al.*).

La “guerra cognitiva” por las narrativas (propaganda, manipulación informativa y control de los medios de comunicación) globales es otro frente clave. China despliega un vasto aparato de propaganda a través de medios estatales (CGTN, Xinhua), redes sociales y una implacable diplomacia pública para justificar sus políticas, desacreditar democracias occidentales y contrarrestar críticas sobre la represión en la provincia de mayoría musulmana de Xinjiang, en la ciudad teóricamente autónoma de Hong Kong o el Tíbet. Este esfuerzo busca moldear percepciones globales y legitimar su expansionismo, mientras Estados Unidos responde con su propio poder blando, aunque su influencia cultural global se haya erosionado seriamente (Nye).

La preocupación por el uso de la diáspora china en Occidente para fines de inteligencia o influencia es un tema delicado pero ineludible. Aunque es crucial evitar generalizaciones injustas, casos documentados de presiones desde Pekín, especialmente sobre individuos en posiciones influyentes, plantean complejos dilemas de seguridad y libertades civiles (Joske).

5

Influencia regional y reconfiguración geopolítica

El ascenso de China como actor geopolítico se evidencia en Oriente Medio, donde su mediación en el restablecimiento de relaciones diplomáticas entre Arabia Saudí e Irán en 2023 marcó un hito (Fulton). Este éxito, combinado con el percibido declive de la influencia estadounidense, ha llevado a potencias del Golfo a buscar un equilibrio entre Washington y Pekín, especialmente porque China es el principal comprador de su petróleo (Gause). La relación de Pekín con Irán, que apoya a grupos como Hizbollah y milicias chiíes en Irak y Yemen, añade tensión, dado el historial desestabilizador de Teherán.

La rivalidad indo-china es otra dimensión crítica. India, con su creciente proyección económica, militar y de *soft power*, se confirma como un contrapeso a China en el Indo-Pacífico. Las tensiones fronterizas en el Himalaya y la competencia por influencia en el

océano Índico agravan esta dinámica, mientras la alianza de India con EE.UU. a través de QUAD fortalece el eje anti-chino, que es como lo considera la narrativa oficial del régimen chino, pero que en realidad es un ejercicio de búsqueda de un equilibrio geoestratégico regional, no la confrontación. Téngase en cuenta que en la doctrina oficial india no hay lugar para las alianzas, sí para la coordinación sobre la base de la coincidencia de intereses o de rivales, pero la India no aceptará nunca el ingreso formal en ninguna alianza establecida. La doctrina oficial es que en las alianzas hay siempre un principal y los demás son subordinados y que la India nunca será un subordinado geoestratégico de ninguna otra nación sobre la faz de la Tierra.

6

Conclusiones: navegando la incertidumbre estratégica

La rivalidad entre Estados Unidos y China es un choque estructural entre dos sistemas y visiones del mundo, descrito por John Mearsheimer como una “tragedia de las grandes potencias”. China juega con la ventaja de la paciencia estratégica, un sistema político que permite planificación a largo plazo y control social férreo. Estados Unidos cuenta con superioridad militar, tecnológica y una red de alianzas incomparable, aunque enfrenta desafíos internos como polarización política y desigualdad económica (Brooks y Wohlforth, *Economy*). China, por su parte, lidia con un enfriamiento económico, envejecimiento demográfico y desconfianza internacional.

China está empezando un proceso quizás inevitable de implosión demográfica. La posibilidad de que pueda llegar a perder más de 500 millones de habitantes para 2100 supondría una caída dramática de su PIB con las consecuencias geoeconómicas, sociales e incluso geoestratégicas que ello supondría. El capitalismo de Estado dominado por el PCC ha impuesto un modelo social bastante regresivo que

podríamos denominar de “no-gasto social”. Con un población menguante y envejecida la sanidad pública y las pensiones supondrán un lastre asfixiante para sus presupuestos.

Los escenarios futuros incluyen:

1. **Coexistencia tensa:** Un “de-risking” económico y cooperación limitada en desafíos globales como el cambio climático, aunque con fricciones constantes (Brands y Gaddis).
2. **Confrontación creciente:** Con riesgo de escalada militar en Taiwán o el mar de China Meridional, potencialmente catastrófica.
3. **Nuevo orden global:** Un sistema bipolar o multipolar, con instituciones alternativas lideradas por China, desafiando el orden liberal (Ikenberry).

La gestión de esta rivalidad es el mayor desafío diplomático de nuestra era. Como advirtió Henry Kissinger, la coexistencia entre grandes potencias requiere “una combinación de fuerza y diplomacia”. La prudencia y la visión estratégica serán esenciales para evitar un conflicto de consecuencias devastadoras. Lejos queda la tradicional doctrina china de una “China armoniosa en un mundo armonioso”. Hoy, su ambición hegemónica redefine el tablero global, lo que no quiere decir necesariamente una confrontación militar. Sin embargo, las tensiones entre ambos gigantes son como una chispa cerca de un polvorín, el riesgo de detonación no es cierto, pero sí probable. La historia juzgará con severidad cualquier error de cálculo por una parte o de la otra. No se puede fiar todo a la buena fe ni tampoco a la inevitabilidad del choque militar. No obstante lo anterior, la incertidumbre sobre el destino de esta rivalidad o las nefastas consecuencias de un belicismo extremo o un apaciguamiento tan cobarde como suicida, pintan un horizonte que, en el mejor de los casos, es gris oscuro aunque no sea del todo negro.

Referencias

- Allison, Graham. *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?* Houghton Mifflin Harcourt, 2017.
- Baldwin, Richard. *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press, 2022.
- Brautigam, Deborah. *The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa*. Oxford University Press, 2020.

- Brooks, Stephen G. y William C. Wohlforth. *America Abroad: The United States' Global Role in the 21st Century*. Oxford University Press, 2016.
- Buchanan, Ben. *The Hacker and the State: Cyber Attacks and the New Normal of Geopolitics*. Harvard University Press, 2020.
- Cai, Peter. *Understanding China's Belt and Road Initiative*. Lowy Institute, 2017.
- CFR. *The Economic Costs of a Taiwan Conflict*. Council on Foreign Relations, 2023.
- CSIS. *The Economic Impact of Intellectual Property Theft*. Center for Strategic and International Studies, 2023.
- DOD. *Military and Security Developments Involving the People's Republic of China*. U.S. Department of Defense, 2024.
- Dollar, David. *China's Investment in Latin America*. Brookings Institution, 2018.
- DOJ. *Annual Report on Economic Espionage and Theft of Trade Secrets*. U.S. Department of Justice, 2024.
- Economy, Elizabeth C. *The Third Revolution: Xi Jinping and the New Chinese State*. Oxford University Press, 2018.
- Erickson, Andrew S. y Ryan D. Martinson. *China's Maritime Gray Zone Operations*. Naval Institute Press, 2023.
- Farrell, Henry y Abraham L. Newman. "Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion". *International Security*, no. 46(1), 2021, pp. 45-79.
- Fulton, Jonathan. *China's Changing Role in the Middle East*. Atlantic Council, 2024.
- Gause, F. Gregory. *The Gulf Monarchies and the New Middle East*. Cambridge University Press, 2023.
- Harrison, Todd, et al. *Space Threat Assessment 2022*. Center for Strategic and International Studies, 2022.
- Hurley, John, Scott Morris y Gailyn Portelance. *Examining the Debt Implications of the Belt and Road Initiative*. Center for Global Development, 2019.
- IEA. *Critical Minerals Market Review 2024*. International Energy Agency, 2024.
- Ikenberry, G. John. *A World Safe for Democracy: Liberal Internationalism and the Crises of Global Order*. Yale University Press, 2020.
- Joske, Alex. *Spies and Lies: How China's Greatest Covert Operations Fooled the World*. Hardie Grant, 2022.
- Kania, Elsa B. *Minds at War: China's Pursuit of Military Advantage Through Cognitive Science and Biotechnology*. Center for a New American Security, 2021.
- Kaplan, Robert D. *Asia's Cauldron: The South China Sea and the End of a Stable Pacific*. Random House, 2014.
- Kissinger, Henry. *On China*. Penguin Books, 2011.
- Mahan, Alfred T. *The Influence of Sea Power Upon History, 1660-1783*. Dover Publications, 1890/2020.
- Mearsheimer, John J. *The Tragedy of Great Power Politics*. W.W. Norton & Company, 2014.
- Naughton, Barry. *The Chinese Economy: Adaptation and Growth*. MIT Press, 2018.
- Nye, Joseph S. *Soft Power and the Future of Global Leadership*. PublicAffairs, 2020.
- O'Rourke, Ronald. *China Naval Modernization: Implications for U.S. Navy Capabilities — Background and Issues for Congress*. Congressional Research Service, 2024, https://www.congress.gov/crs_external_products/RL/PDF/RL33153/RL33153.285.pdf.
- Scharre, Paul. *Four Battlegrounds: Power in the Age of Artificial Intelligence*. W.W. Norton & Company, 2023.
- Segal, Adam. *The Hacked World Order: How Nations Fight, Trade, Maneuver, and Manipulate in the Digital Age*. Council on Foreign Relations, 2023.
- Setser, Brad W. *Sovereign Wealth and Sovereign Power*. Council on Foreign Relations, 2023.
- Shirk, Susan L. *Overreach: How China Derailed Its Peaceful Rise*. Oxford University Press, 2022.
- SIPRI. *World Military Expenditure Report 2024*. Stockholm International Peace Research Institute, 2024.
- Tooze, Adam. *Shutdown: How Covid Shook the World's Economy*. Penguin Books, 2022.
- USTR. *2024 Special 301 Report on Intellectual Property Protection*. Office of the United States Trade Representative, 2024.
- White, Hugh. *The China Choice: Why We Should Share Power*. Oxford University Press, 2023.
- WTO. *World Trade Report 2025: Trade and Geopolitical Fragmentation*. World Trade Organization, 2025.
- Yergin, Daniel. *The New Map: Energy, Climate, and the Clash of Nations*. Penguin Press, 2020.

Alfonso García-Moncó

Catedrático de Derecho Financiero
y Tributario



Alfonso García-Moncó es catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Cantabria (1997) y de la Facultad de Derecho de la Universidad de Alcalá (2000). Es académico correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, nombrado el año 2000.

Doctor en Derecho (1989) con la tesis titulada “La ordenación jurídica del gasto social”, con premio extraordinario de Doctorado (1990). Es asimismo doctor en Derecho *Grande Distinction* por la Université libre de Bruxelles (2000).

Es autor, entre otras obras, de las monografías *Los gastos sociales en el derecho español* (Lex Nova, 1990); *El Impuesto sobre Bienes Inmuebles y los valores catastrales* (Lex Nova, 1ª edición 1993, 2ª edición, 1995); *La tasación pericial contradictoria* (Tecnos, 1994); *Autonomía financiera de las Comunidades Autónomas* (Lex Nova, 1996); *Libre circulación de capitales en la Unión Europea: problemas tributarios* (Cívitas, 1999); *Las guerras comerciales: consecuencias económicas, jurídicas y fiscales* (CINCA, 2019); y *Las crisis fiscales en España: pasado, presente y futuro* (Iustel, 2023).

LAS NUEVAS BARRERAS PROTECCIONISTAS: EL CASO DE EE.UU. “LAS IMPOSTURAS COMERCIALES”

Alfonso García-Moncó

El proteccionismo contrario al libre comercio pretende apoyarse en una serie de imposturas y falacias comerciales que expondremos y trataremos de desmontar.

La verdadera razón de esta política no es otra que una aplicación de lo que se ha denominado “teoría del arancel óptimo”, en virtud de la cual un Estado con poder de mercado, es decir, en este caso una gran potencia importadora (EE.UU.), puede imponer unos aranceles elevados con tres fines: beneficiarse de unos términos de intercambio (relación importación-exportación) más favorables desde el momento en que una reducción de las importaciones inducida por las medidas proteccionistas provoca una bajada de los precios de los productos importados; forzar la apertura de los mercados de otros países competidores; o para incentivar la relocalización de la producción en el territorio nacional.¹

No obstante, es evidente que el nivel de aranceles fijado por un Estado con poder de mercado puede obedecer también a una política geoestratégica frente a los competidores potenciales. El proteccionismo de los EE.UU. se proyecta básicamente en dos direcciones que coinciden, como es lógico, con sus dos grandes competidores, China y la Unión Europea. A ambos se les acusa de hacer *dumping* en las exportaciones y de esa forma competir deslealmente con la producción estadounidense.

Así, por ejemplo, se ha elevado el arancel a la importación de China a un 145%. Por su parte, el Gobierno chino, ha “visto” la apuesta y ha incrementado un 125% su arancel. No obstante, EE.UU. ha decretado un periodo de tregua de 90 días en el cual reduce su arancel a un 30% y China ha vuelto al 10% inicial, pero ha adoptado otras medidas respecto de la cotización del yuan.

Por otra parte, el presidente Trump ordenó ya en 2019 a las empresas estadounidenses que fabrican sus productos en China que vayan buscando otros emplazamientos o que regresen a los Estados Unidos. El pretendido fundamento jurídico de la medida es la declaración de un estado de emergencia en el Congreso de EE.UU., en base a la Ley de Poderes Económicos de 1997 en caso de Emergencia Internacional (*International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)*). Esta norma permitiría intervenir en la actividad económica de las empresas estadounidenses, en sus operaciones comerciales y financieras, en virtud de su sujeción al poder estadounidense al tratarse de entidades a las cuales se les puede atribuir esta nacionalidad. Cuestión bien distinta es que se produzca el presupuesto de aplicación de la norma y cómo se materializa.

El acuerdo parcial firmado en abril de 2025 en Ginebra representa una “tregua” en la guerra comercial y un aplazamiento en el establecimiento de los aranceles anunciados por ambas partes, pero no constituye el fin de la confrontación que se mantendrá durante mucho tiempo, dada la envergadura y complejidad de los intereses concurrentes al caso. Hasta el momento, se ha llegado a acuerdos en materia de compra de productos tecnológicos, China se compromete a no devaluar el yuan y EE.UU. a no mantener su petición ante el FMI de que aquella sea calificada como “Estado manipulador de divisas”. En resumen, una guerra comercial en toda regla de consecuencias económicas negativas para el comercio internacional y a medio plazo imprevisibles.

¹ Allard, Patrick. “La politique commerciale de Donald Trump : quand l’hégémon cesse d’être bienveillant”. *Question d’Europe*, no. 495, 3 de diciembre de 2018, Fondation Robert Schuman, Policy Papers, pp. 1 y 5, <https://www.robert-schuman.eu/en/european-issues/495-donald-trump-s-trade-policy-when-the-hegemon-ceases-to-be-benevolent>.

En lo que se refiere a Europa, la situación en estos momentos es de tensión tanto comercial como política e institucional en torno a este conflicto, anunciando determinadas medidas arancelarias que EE.UU. puede intentar aplicar a productos europeos siempre con la misma acusación: la competencia desleal debido a las ayudas públicas recibidas, que a su juicio están saltándose las normas de la Organización Mundial del Comercio. Al respecto, el Parlamento Europeo puso de manifiesto en una Resolución la importancia de estas relaciones comerciales en la siguiente forma: destaca que las relaciones UE-EE.UU. en materia de comercio e inversión, que son unas de las más importantes a escala planetaria y que siempre se han basado en valores comunes, son uno de los motores más importantes del crecimiento económico mundial, el comercio y la prosperidad; señala, también, que la UE tiene un superávit de 147.000 millones de dólares en relación con el comercio de mercancías con los EE.UU.; y toma nota de que las empresas de la UE emplean a 4,3 millones de trabajadores en Estados Unidos.² En 2023, la UE tenía un excedente comercial con los EE.UU. de 48.000 millones de euros, contando bienes y servicios. En este año, por lo que se refiere al comercio de bienes, la UE tenía un excedente de 157.000 millones de euros y, en lo que respecta al comercio de servicios, un déficit de 109.000 millones de euros, según datos de Eurostat. Lo que hay que tener en cuenta es que siempre este tipo de medidas provocan “contramedidas” de los competidores comerciales afectados (véase el caso de China), lo cual está desencadenando una guerra comercial de ningún modo deseable.³

Así, los aranceles que ha impuesto China a productos importados de EE.UU. provocaron que el Gobierno estadounidense tuviese que aprobar en 2019 de forma urgente subsidios agrícolas por importe de 12.000 millones de dólares para paliar los efectos de la reducción de las exportaciones en flagrante contradicción con la política que se exige, por otra parte, a la UE en relación con la PAC y, por supuesto, con cargo al contribuyente estadounidense.⁴ Esta clase de subsidios, cuya naturaleza es claramente

la de subvenciones que distorsionan la competencia y son impugnables ante la OMC, han sido siempre criticados en los Estados Unidos como contrarios a la libre competencia cuando son aprobados por otros Estados.

Este tipo de medidas provocan “contramedidas” de los competidores comerciales afectados, lo cual está desencadenando una guerra comercial de ningún modo deseable.

Por otro lado, la importación de productos a bajo precio contribuye a la reducción de costes de la producción estadounidense, que ahora se elevarán y se trasladarán inevitablemente a los precios. Además, una parte de los componentes de dicha producción son de patente estadounidense elaborados por filiales de empresas de EE.UU. que se han localizado en China por el abaratamiento de costes que ello suponía. Recordemos igualmente que una elevación de precios exigirá, entre otras razones, subir el tipo de interés por la Reserva Federal para luchar contra la inflación, lo cual apreciará sin duda el dólar contribuyendo a encarecer las exportaciones estadounidenses.⁵

El problema es también la “forma” en la que se han adoptado estas medidas proteccionistas al margen de una negociación en la OMC a la que pertenece China desde 2001. Si hay algo que está claro en dicha organización internacional es que los acuerdos y desacuerdos, en materia arancelaria y en general de libre comercio de sus socios —tanto

² Parlamento Europeo. “Resolución del Parlamento Europeo, de 12 de septiembre de 2018, sobre el estado de las relaciones UE-EE.UU. (2017/2271(INI))”. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 12 de septiembre de 2018, p. 11, puntos 68 y 69, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018IP0342&from=EN>.

³ “Comercio UE-EE.UU.: cómo los aranceles podrían afectar a Europa”. *Eurostat*, 17 de febrero de 2025, <https://www.europarl.europa.eu/topics/es/article/20250210STO26801/comercio-ue-ee-uu-como-los-aranceles-podrian-afectar-a-europa>.

⁴ Vid. Gordon, Philip. “The Worst Deal Ever. What Trump Misses About The Art of Foreign Policy Negotiation”. *Foreign Affairs*, 23 de agosto de 2018, <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2018-08-23/worst-deals-ever>.

⁵ Como señala Stiglitz: “Los empleos desaparecerán, no solo por las medidas en represalia que tome China, sino también porque los aranceles estadounidenses harán subir el precio de las exportaciones de Estados Unidos y las convertirán en menos competitivas; y los precios de los productos que compran aumentarán. Esto puede obligar a que caiga el tipo de cambio del dólar, haciendo subir la inflación aún más en Estados Unidos —dando lugar a una oposición aún mayor—. La Reserva Federal probablemente suba entonces los tipos de interés, lo que conducirá a una inversión y a un crecimiento más débil, y a más desempleo”. Vid. Stiglitz, Joseph. “EE.UU. y la guerra comercial”, *El País*, 17 de agosto de 2018, https://elpais.com/economia/2018/08/15/actualidad/1534349753_885576.html.



Donald Trump y Xi Jinping en una reunión en julio de 2017 en la cumbre del G20 en Hamburgo.

Foto: The White House (Shealah Craighead)

EE.UU. como China lo son de pleno derecho—, deben canalizarse por los procedimientos previstos en la misma para la resolución de conflictos, es decir el llamado Sistema para la Solución de Diferencias (SSD), que prevé mecanismos jurisdiccionales de solución de conflictos y de naturaleza arbitral, cuyo funcionamiento se regula en el Anexo 2 del acuerdo sobre la OMC que contiene el denominado Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD)⁶ y posteriormente la resolución por parte de los jueces del órgano de apelación que es, al final, quien resuelve los conflictos planteados. Lo contrario, como hemos dicho, no es compatible con el citado Principio de No Discriminación y denunciante en el ámbito de OMC.

En concreto, el ejecutivo estadounidense recurrió a la sección 232 de la *Trade Expansion Act* de 1962 y a la sección 301 de la *Trade Act* de 1974, para iniciar una investigación sobre el supuesto robo de propiedad intelectual estadounidense y la transferencia forzada de tecnología por parte de China, sin perjuicio de posteriores actuaciones ante la OMC. Este es el caso,

por ejemplo, de la empresa Huawei, a la cual se acusó directamente de colaborar con el servicio de espionaje chino.

El argumento de fondo, por supuesto, es el abultado déficit comercial de EE.UU. que se atribuye al *dumping* que efectúan determinados Estados en perjuicio de los productos estadounidenses. En este sentido, la principal preocupación en la política económica estadounidense es el déficit comercial de 375.227 millones de dólares en 2017 con China⁷ que se mantiene en este orden de magnitudes en los últimos años (en 2024, 295.400 millones de dólares). En consecuencia, el único razonamiento admisible para valorar las medidas adoptadas por EE.UU. es si, después de aplicar las mismas, dicho déficit se reduce o no.

⁶ Vid. Organización Mundial del Comercio. *Manual sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC (A Handbook on the WTO Dispute Settlement System)*. Ed. OMC y Cambridge University Press, 2017; y Pescatore, Pierre, William J. Davey y Andreas F. Lowenfeld. *Manual de solución de controversias de la OMC/GATT*. Transnational Juris Publications, 1991.

⁷ Como señala Krugman: “Buena parte del aparente déficit comercial de Estados Unidos con China —probablemente casi la mitad— es en realidad un déficit con los países que venden componentes a la industria china (y con los que China mantiene déficits)”. Vid. Krugman, Paul. “Dando tumbos hacia una guerra comercial”. *The New York Times*, 22 de marzo de 2018, <https://www.nytimes.com/2018/03/22/opinion/trade-war-china-trump.html>.



Desde luego, la cuestión no tiene nada que ver con la seguridad nacional de EE.UU., como se ha afirmado también, y a que la OMC permite a los Estados adoptar cualquier medida que incida en “intereses esenciales de seguridad”. *Esto es una impostura comercial*. Hay que tener en cuenta en este punto que algunos de los Estados con los que se ha concretado la disputa son aliados de EE.UU. y no posibles enemigos y están integrados en la OTAN, como Canadá y la mayoría de los Estados de la UE.

Como era previsible, China ha respondido con contramedidas imponiendo aranceles a determinados productos estadounidenses en cuantía equivalente a los afectados por las medidas de EE.UU., pero lo más importante en este caso es que ha sido China quien ha actuado correctamente porque ha llevado el conflicto arancelario a la OMC denunciando dichas prácticas. En concreto, China ha seguido el procedimiento fijado en la OMC y ha pedido consultas con EE.UU. para resolver la disputa sobre los aranceles, pues entiende que la medida viola provisiones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994 y del Acuerdo sobre Salvaguardias de la organización multilateral. La solicitud para la celebración de consultas inicia formalmente una disputa en la OMC. Las consultas proporcionan a ambas partes la oportunidad de discutir durante 60 días el litigio y

Roberto Azevêdo, director general de la Organización Mundial del Comercio, inaugurando un acto en la sede central del organismo, en Ginebra, Suiza.

Foto: OMC

de hallar una solución mutuamente satisfactoria sin tener que dar otro paso en el conflicto ante la OMC. Si las consultas no prosperan en ese plazo de 60 días, China puede pedir a la Organización Mundial del Comercio que se establezca un panel de resolución de disputas, algo que EE.UU. puede bloquear una única vez la instalación de dicho órgano.

Por su parte, la Unión Europea ha puesto de manifiesto su oposición al establecimiento de restricciones a la importación de automóviles europeos por parte de los EE.UU. al amparo de la *National Security Investigation of Imports of Automobiles*, elaborada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, basada también en motivos de seguridad nacional y que considera contrarias a las reglas del comercio internacional, que no contemplan excepciones al respecto.

En esta materia, tampoco es admisible el establecimiento de cuotas o “contingentes arancelarios”, es decir, la limitación de las exportaciones a determinadas cantidades fijadas

unilateralmente por el país importador, práctica que también prohíbe la OMC refiriéndose a las denominadas restricciones fijadas por el propio exportador de forma supuestamente voluntaria. Debe quedar claro, por tanto, que la solución de esta clase de conflictos debe ser siempre multilateral y no bilateral, es decir, debe afrontarse en el seno de la OMC y no con medidas unilaterales. Como dice la Resolución del Parlamento Europeo ya citada: “Pide a la UE y a los EE.UU. que pongan en común sus recursos para luchar contra las políticas y las prácticas comerciales desleales, al tiempo que respetan las normas multilaterales y el proceso de solución de diferencias en el marco de la OMC y evitan emprender acciones unilaterales, ya que son nocivas para todas las cadenas de valor mundiales en las que operan empresas de la UE y de los Estados Unidos”.⁸ En realidad, la adopción de una política proteccionista unilateral por EE.UU. puede ser muy perjudicial para la actividad comercial exterior, pero sobre todo puede ser devastadora para la gobernanza internacional de los conflictos comerciales que venía residenciándose en la OMC y que ahora puede descontrolarse en confrontaciones bilaterales.⁹ En este sentido, los llamados “acuerdos comerciales preferenciales” que se ofrecen como solución alternativa al sistema multilateral de negociación que supone la OMC, son contrarios al Principio de No Discriminación que inspira dicha organización, afectan al nivel de confianza respecto de los compromisos recíprocos en el ámbito del comercio internacional, y repercuten negativamente en la visión a largo plazo imprescindible para tomar decisiones en materia de exportación de producción y de inversión.¹⁰

En síntesis, hay que evitar a toda costa las guerras comerciales, que siempre son perjudiciales. Como señaló Roberto Azevêdo, director general de la OMC: *El fuerte crecimiento del comercio que observamos actualmente será esencial para mantener el crecimiento y la recuperación de la economía y para apoyar la creación de empleo. Sin embargo, estos progresos importantes podrían verse rápidamente anulados si los Gobiernos recurren a políticas comerciales restrictivas, en particular si se inicia un proceso de medidas y contramedidas que podría llevar a una escalada incontrolable. Lo último que necesita la economía mundial es un ciclo de retorsiones. La mejor manera de abordar los acuciantes problemas comerciales con que se enfrentan los Miembros de la OMC es mediante una acción colectiva. Insto a los Gobiernos a*

Debe quedar claro
que la solución
de esta clase de
conflictos debe ser
siempre multilateral
y no bilateral,
es decir, debe
afrontarse en el seno
de la OMC y no con
medidas unilaterales

que actúen con moderación y resuelvan sus diferencias mediante el diálogo y un serio compromiso.¹¹ Es necesario pues, avanzar en la solución de los problemas que se plantean en el momento presente en el comercio internacional, afrontando, como decimos en este trabajo, las manifestaciones actuales de los obstáculos de siempre, es decir, el *dumping* en la exportación y las barreras proteccionistas a la importación. Estas son las conclusiones más importantes:

- 1ª. Las guerras comerciales no son buenas ni fáciles de ganar.
- 2ª. Las guerras comerciales, se sabe cómo empiezan, pero no cómo acaban.
- 3ª. Las guerras comerciales siempre producen daños colaterales.
- 4ª. Toda medida provoca una contramedida.
- 5ª. La única verdadera solución es la resolución de los conflictos mediante la negociación y el acuerdo en las organizaciones multilaterales como la OMC.

⁸ Parlamento Europeo. “Resolución del Parlamento Europeo, de 12 de septiembre de 2018, sobre el estado de las relaciones UE-EE.UU. (2017/2271(INI))”. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 12 de septiembre de 2018, p. 11, punto 76, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018IP0342&from=EN>.

⁹ Vid. Allard, Patrick. “La politique commerciale de Donald Trump : quand l’hégemon cesse d’être bienveillant”. *Question d’Europe*, no. 495, 3 de diciembre de 2018, Fondation Robert Schuman, Policy Papers, pp. 7 y 8, <https://www.robert-schuman.eu/en/european-issues/495-donald-trump-s-trade-policy-when-the-hegemon-ceases-to-be-benevolent>.

¹⁰ Vid. Allard, Patrick, *ibidem*, p. 8.

¹¹ “Comunicado de prensa”. *Organización Mundial del Comercio*, 12 de abril de 2018, p. 2, https://www.wto.org/spanish/news_s/pres18_s/pr820_s.pdf.

Ruth Ferrero Turrión

Profesora de Ciencia Política y
Estudios Europeos



Profesora contratada doctora de Ciencia Política y Estudios Europeos en la Universidad Complutense de Madrid e investigadora asociada en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales en la Universidad Complutense (ICEI-UCM).

Ha sido Premio de Investigación en Estudios Europeos de la Fundación Europea e Iberoamericana de Yuste en 2019. Tiene un Doctorado Internacional en Ciencia Política y Relaciones Internacionales por la UCM y un MPhil en Estudios de Europa del Este (UNED), licenciada en Ciencias Políticas y Sociología por las universidades Complutense y Newcastle upon Tyne, un posgrado en Ciencia Política y Derecho Constitucional en el Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, así como un Diploma de Especialización en Unión Europea otorgado por la Escuela Diplomática. Es miembro de los Grupos de Investigación “GEMI de Migraciones Internacionales” y “Aplicación del Derecho Internacional” en la UCM, y del Grupo “Política y Gobierno de la UE” en la UAM.

Ha trabajado como asesora de Políticas Públicas en distintos puestos de la Administración General del Estado en temas relacionados con políticas migratorias y Unión Europea y en el RELEX de la Comisión Europea.



SILICON VALLEY CONTRA EL ESTADO: TECNOLIBERTARIOS, TRUMP Y LA BATALLA POR EL FUTURO POLÍTICO

Ruth Ferrero Turrión

Estados Unidos, cuna del capitalismo liberal y del constitucionalismo moderno, enfrenta hoy una paradoja: mientras conserva su aparato democrático formal —elecciones libres, división de poderes, prensa independiente—, ve cómo su tejido político se erosiona desde una nueva dimensión: la digital. Esta erosión no se debe únicamente a la polarización ideológica o a las fallas institucionales, sino a la consolidación de un nuevo régimen económico y político que algunos autores han denominado *tecnofeudalismo*.

Este artículo explora cómo el poder concentrado de las plataformas tecnológicas en Estados Unidos ha generado un ecosistema digital que desafía directamente los principios democráticos, reemplazando el espacio público por feudos digitales y al ciudadano soberano por el usuario vigilado, y cómo esta dinámica ha impactado directamente en las fuentes del poder y de la estructura democrática estadounidense de la mano de Donald Trump. Algunas de las cuestiones abordadas a continuación ofrecerán claves para comprender ciertas actuaciones globales actuales.

1

¿De qué hablamos
cuando hablamos de
tecnofeudalismo y
qué significa?

A lo largo de los últimos años, el término *tecnofeudalismo* ha ganado protagonismo como una crítica radical a la economía digital contemporánea. Intelectuales como Yanis Varoufakis, Shoshana Zuboff, Evgeny Morozov y Cory Doctorow advierten que las dinámicas de las grandes tecnológicas en Estados Unidos no solo redefinen el capitalismo, sino que amenazan con establecer un nuevo régimen de poder basado en el control de datos, plataformas y algoritmos.

El tecnofeudalismo continúa la línea marcada por otro concepto, el del capitalismo tardío, popularizada por teóricos como Ernest Mandel y, más tarde, Fredric Jameson, para describir una fase del capitalismo caracterizada por la financiarización, la desmaterialización de la producción y la globalización de los mercados. En esta etapa —aproximadamente desde los años 70— el capital se separa progresivamente de la industria productiva, volviéndose especulativo, basado en información y altamente dependiente de la innovación tecnológica. Sin embargo, desde la década de 2010 en adelante, esta lógica parece haber mutado hacia algo cualitativamente distinto: un sistema donde la principal forma de acumulación no se da a través de la producción de bienes o la explotación laboral directa, sino por el control de infraestructuras digitales y la extracción de datos. En este nuevo régimen, la riqueza no emana tanto del trabajo humano como de la *plataformización del acceso a la vida misma*.

Si el capitalismo industrial se organizaba en torno al control de los medios de producción el tecnofeudalismo, por el contrario, se articula en torno al control de los medios de acceso: plataformas digitales que monopolizan rutas hacia el conocimiento, el consumo, las relaciones y el trabajo. Amazon no es simplemente un minorista, sino el gestor de una infraestructura esencial para la vida económica; Google no es solo un buscador, sino la puerta de entrada al saber; Facebook no es una red social, sino el marco donde ocurre la interacción social digital. De este modo, las plataformas se convierten en los nuevos actores intermediarios y son las que controlan, cada vez más, las condiciones de interacción entre productores, consumidores, anunciantes y ciudadanos (Srnicek 48). Se trata, de este modo, de regímenes de gobernanza privada que deciden los niveles de visibilidad y las condiciones requeridas para acceder a bienes y servicios.

El tecnofeudalismo propone un nuevo orden mundial posliberal en el que los polos de poder se organizan en torno a redes, datos y plataformas

Así, en lugar de extraer plusvalía a través del trabajo asalariado tradicional, las plataformas digitales generan rentas monopolísticas a través del control de ecosistemas cerrados. A diferencia del capitalismo clásico —que dependía del dinamismo de la competencia—, el tecnofeudalismo está marcado por el estancamiento, la concentración y la dependencia. Ya no se compite por los beneficios, los señores digitales cobran rentas por el uso de sus dominios, es decir, no hay producción sino accesos (Varoufakis 33). Una de las claves de esta nomenclatura tiene que ver, además, no solo con la misma privatización del espacio público, sino con su fragmentación o feudalización y por la sustitución del proceso democrático por regímenes de control algorítmico (Morozov). Todo ello provoca la creación de burbujas informativas (Sunstein) que generan cajas de resonancia, confirmaciones

de sesgo, incrementan la polarización social y, en muchos casos, generan una desafección creciente en las cuestiones vinculadas a lo público.

Pero el tecnofeudalismo no está acotado localmente, sino que propone un nuevo orden mundial posliberal en el que los polos de poder ya no se organizan según fronteras geográficas ni sistemas políticos, sino en torno a redes, datos y plataformas, afectando de manera clara y avanzando hacia un nuevo ecosistema de relaciones entre actores estatales y no estatales que ya comenzaba a quedar apuntado durante el periodo de la globalización feliz, pero que ahora se acentúa de manera mucho más radical.

De este modo, mientras los Estados continúan perdiendo capacidad efectiva para la imposición de regulaciones a las tecnológicas globales, estas plataformas construyen su propia forma de soberanía funcional. Ya no se trata de territorios, sino de *espacios de dependencia digital* donde se ejerce poder sin representación. Apple puede censurar aplicaciones, Google puede silenciar voces, Amazon puede excluir proveedores del mercado. En definitiva, el resultado son actos con efectos soberanos, pero sin legitimidad democrática y, además, son globales.

Igualmente, el capital ya no reside en fábricas o tierras, sino en infraestructuras digitales cerradas (servidores, nubes, códigos, algoritmos, patentes) y en el control de entornos relacionales. Esto genera una asimetría estructural entre quienes poseen las plataformas y quienes solo acceden a ellas condicionalmente. En este punto se producen fracturas también entre las elites económicas. Frente a las más tecnológicas y globalizadas se sitúan las más tradicionales y proteccionistas, que ven cómo peligra su posición de privilegio.

Y, claro, dentro del nuevo paradigma propuesto, los principios liberales tradicionales pierden vigencia y eficacia frente a los sistemas privados de gobernanza digital que ponen el acento en la eficiencia y la rentabilidad por encima de todo. Lo que diferencia el paradigma tecnofeudal del mito del libre mercado es la creación de monopolios estructurales, puesto que, una vez que una plataforma domina un sector, es la “puerta” obligada para poder participar.

Y en toda esta propuesta es donde hacen su aparición los actores políticos de este nuevo planteamiento de organización social, los tecnolibertarios que se adscriben en lo ideológico a una suerte de libertarismo clásico (máxima libertad individual y mínimo Estado), y en lo económico a una fe sin límites en la tecnología como la clave para resolver problemas económicos, sociales y políticos. Esta propuesta de nuevo orden social, político y económico y los actores que lo acompañan son esenciales para comprender el ecosistema político y económico actual estadounidense.



Jeff Bezos, fundador de Amazon y la empresa espacial privada Blue Origin en una visita en la base de la Fuerza Aérea de Los Ángeles en 2017.

Foto: Van Ha (dominio público)

2

Estados Unidos: la alianza estratégica entre trumpismo y tecnolibertarismo

La irrupción del populismo de derechas liderado por Donald Trump coincidió con una transformación profunda del ecosistema tecnológico estadounidense. Al mismo tiempo que Trump ascendía en la política con un discurso anti-élite, anti-globalización y nacionalista, una parte del

mundo tecnológico —los llamados tecnolibertarios— comenzaba a cuestionar abiertamente el poder del Estado, las normas establecidas del discurso público y la hegemonía cultural del progresismo liberal.

Aunque pueda parecer contradictoria, la relación entre los tecnolibertarios y Trump se ha caracterizado por una alianza táctica y no ideológica, forjada en torno a enemigos comunes más que a una visión compartida del futuro.

Durante ese primer periodo caracterizado por un enfoque nacionalista y proteccionista, la Administración chocó abiertamente con el poder creciente de estas corporaciones tecnológicas, muchas de las cuales se identifican con una agenda globalista y liberal. Fue este un periodo tenso y contradictorio en las relaciones entre la Casa Blanca y Silicon Valley. Si bien ambos compartían algunos intereses económicos (desregulación y recortes fiscales), lo cierto es que hubo



Donald Trump y Elon Musk junto a un coche de la marca Tesla frente a La Casa Blanca, en marzo de 2025.

Foto: White House

profundos desacuerdos ideológicos —especialmente en temas como la inmigración, el cambio climático, la libertad de expresión y, claro, el control del discurso en redes sociales—, parte de estas controversias se han vuelto a reproducir en los primeros meses de su segundo mandato. Así, durante ese periodo, Trump lanzó críticas frecuentes hacia gigantes como Google, Facebook y X (antes Twitter), acusándolas de sesgo político y de interferir en la democracia.

Tanto los tecnolibertarios como Donald Trump comparten un profundo desprecio por las instituciones tradicionales, desde los medios de comunicación hasta los organismos gubernamentales. Este terreno común se expresó con claridad en 2016,

cuando Peter Thiel, cofundador de PayPal y figura destacada del pensamiento tecnolibertario, rompió el consenso del Silicon Valley y ofreció su respaldo público a Trump en la Convención Nacional Republicana. Para Thiel, la candidatura de Trump era una oportunidad para romper con un sistema estancado y hostil a la innovación radical.

El apoyo tecnolibertario no se debía tanto a la adhesión al ideario de Trump, sino a la esperanza de que su irrupción favoreciera un “colapso creativo” del orden institucional, un espacio fértil para que nuevas formas de gobernanza, finanzas y autonomía individual —como las promovidas por las criptomonedas o las ciudades privadas— ganaran terreno.

Sin embargo, las diferencias fundamentales entre el proyecto trumpista y la visión tecnolibertaria no tardaron en hacerse evidentes. El tecnolibertarismo se basa en la soberanía del

Lo que era inicialmente una alianza táctica comenzó a tener efectos estructurales en el ecosistema digital: una Internet más fragmentada, con espacios paralelos de pensamiento anti-sistema

individuo, la descentralización del poder y una economía de mercado sin interferencias estatales. En cambio, Trump promueve una visión nacionalista, proteccionista y profundamente intervencionista en temas como comercio, inmigración o moral pública.

Mientras los tecnolibertarios buscan “salidas del sistema” —como ciudades flotantes, *seasteading*, criptoconomías o redes sociales descentralizadas—, Trump, por su parte apela al control del aparato estatal para restaurar un orden conservador. Esta contradicción ha generado una creciente distancia pragmática entre ambas corrientes, aunque sin cortar del todo los lazos.

Durante su primer mandato (2017-2021) Trump intentó ejercer presión regulatoria, por ejemplo, a través de órdenes ejecutivas para limitar el poder de las grandes tecnológicas (como la propuesta de modificar la Sección 230 de la Ley de Decencia en las Comunicaciones), y su Administración también mostró ambivalencia. Por un lado, promovía la soberanía digital en términos de control estatal; por otro, facilitaba políticas que beneficiaban la expansión empresarial, como recortes impositivos y desregulación general. En este contexto quedaba perfectamente reflejada una tensión interna, donde el Estado busca mantener su autoridad, pero al mismo tiempo depende del crecimiento y la influencia económica de estas corporaciones tecnológicas. Esta tensión llevó incluso al bloqueo de las cuentas de Trump en redes sociales en 2021, donde muchos tecnolibertarios vieron confirmadas sus advertencias sobre el peligro de la censura digital.

De ahí surgieron otras plataformas alternativas (Gab, Truth Social, Nostr) y redes descentralizadas, alineadas con el ideario tecnolibertario, aunque muchas veces ligadas a la base trumpista.

De este modo, se implantó una suerte de relación simbiótica entre la Administración y los dueños de las principales plataformas digitales que impactó de manera directa en el campo electoral. Fue en ese momento cuando, como apunta Morozov, las plataformas comenzaron a ejercer como actores políticos y no meramente económicos. De este modo jugaron un papel central desde ese momento en la difusión de propaganda, *fake news* y campañas de desinformación, fenómenos que la Administración acusó, aunque también supo aprovechar para movilizar su base electoral. De esta manera, lo que era inicialmente una alianza táctica comenzó a tener efectos estructurales en el ecosistema digital: una Internet más fragmentada, con espacios paralelos de pensamiento anti-sistema.

Así, durante ese primer mandato de Trump quedaron en evidencia las limitaciones del Estado-nación para controlar los flujos digitales y las narrativas públicas (Bratton). La Administración quedó atrapada en un sistema donde las tecnologías que prometen innovación y crecimiento también generan nuevas formas de dependencia y fragmentación social.

3

La segunda Administración Trump: alianza táctica y ruptura dramática con Musk

La segunda Administración Trump sorprendía a propios y extraños cuando se vio durante su toma de posesión como presidente la presencia ingente de todos los grandes “señores feudales tecnológicos”. Al contrario que durante su primer mandato, en esta ocasión no hubo fisuras en otorgarle su apoyo, incluso de alguno especialmente crítico, como fue el caso del dueño de Facebook, Mark Zuckerberg. La proximidad más que evidente entre Trump y Musk hizo incluso pensar en la posibilidad de que fuera él y no J.D. Vance su verdadero delfín.

Y, sin embargo, la relación entre los tecnolibertarios y Trump nunca ha sido estable ni lineal. La tensión interna se resume entre aquellas que quieren rehacer el mundo desde Silicon Valley y quienes quieren “recuperar” la nación desde Washington. Los tecnolibertarios ven a Trump más como síntoma que como solución: una figura que desestabiliza el sistema, abriendo posibilidades para otros modelos de orden. Pero la mayoría no desea una restauración autoritaria ni una vuelta al pasado. Lo que buscan es escapar del tablero político tradicional, no dominarlo. Los tecnolibertarios, de este modo, no pueden ser considerados en ningún caso como trumpistas tradicionales, si bien convergen en algunos aspectos de manera táctica tales como el rechazo del Estado regulador, la crítica a los medios de comunicación tradicionales o la defensa de la libertad de expresión sin restricciones. La figura de Elon Musk ha sido, en este sentido, la más paradigmática de todas ellas.

Es en la disputa entre Trump y Musk donde mejor quedan reflejadas las tensiones que se viven en estos momentos dentro del marco de la derecha estadounidense: por un lado, la derecha libertaria tecnológica, representada por figuras como Elon Musk, y por otro, la derecha nacionalista y proteccionista, encarnada en la figura política de Donald Trump. Esta lucha refleja no solo diferencias políticas, sino una disputa sobre el papel de la tecnología, el mercado y la soberanía en el proyecto estadounidense.

Elon Musk personifica como nadie una versión de derecha que apuesta por la minimización del Estado, la desregulación del mercado digital y la supremacía de las innovaciones tecnológicas. Su defensa de la “libertad de expresión” en plataformas digitales y su enfoque en la colonización espacial reflejan una visión futurista y globalista donde la tecnología es un vector esencial de progreso y libertad individual. Musk encarna esta tendencia, buscando que sus empresas (Tesla, SpaceX, X) actúen como entes casi soberanos, con autonomía para definir normas y ejercer control. Por su parte, Donald Trump representa una corriente política que enfatiza la soberanía nacional, el proteccionismo económico y el control estatal sobre flujos migratorios y comerciales. Esta derecha desconfía de las élites globales y tecnológicas, percibidas como una amenaza para la identidad nacional y la autonomía económica de Estados Unidos.

Las tensiones entre ambos parecen evidentes, si bien durante los primeros meses del segundo mandato de Trump consiguieron focalizarse en aquello que les permitía una alianza táctica y estratégica ganadora: el rechazo al progresismo y a algunos aspectos del liberalismo clásico les unieron. Cuando aparecieron las cuestiones sobre las que

divergían, la tecnología y la globalización, el cisma fue inmediato.

Y eso tuvo lugar apenas 130 días después de la toma de posesión de Trump. Los problemas entre estas dos visiones del mundo comenzaron hace semanas. Dos hechos han sido los que han marcado esta ruptura. El primero, la polémica en torno a las visas H-1B, las que atañen a la inmigración altamente cualificada de la que Musk es un firme defensor. Durante las primeras semanas del mandato de Trump, la nueva Administración propuso reformas que permitieran agilizar la inmigración de personal altamente cualificado. La idea era tener a los mejores talentos de ingeniería de cara al desarrollo de la IA y, por supuesto, de la tecnología automotriz y aeroespacial, aunque esto no gustó a los sectores más populistas del MAGA. El segundo, la imposición del marco arancelario diseñado para penalizar a los principales exportadores hacia EE.UU., algo que, por su parte, tampoco gustó a las empresas tecnológicas, como las de Musk, que siempre han criticado medidas de esta naturaleza en el pasado en tanto en cuanto advertían que aumentarían los costes de la producción nacional para los fabricantes de alta tecnología, como era el caso de Tesla.

La derecha libertaria y la derecha nacionalista que se habían unido para ser más fuertes chocaban estrepitosamente en cuanto se comenzaban a adoptar medidas que confrontaban a uno y a otro. La gota que colmó el vaso fue el “One Big Beautiful Bill”, el plan de recortes de impuestos a las clases medias y la promesa de reducción del déficit, celebrado por la pata populista MAGA. Por su parte, como no podía ser de otro modo, Musk no quedó contento con la reducción de los incentivos a las energías limpias y las subvenciones a los vehículos eléctricos. A partir de aquí, la alianza entre libertarios y nacionalistas quedó totalmente quebrada. Musk regresó a sus negocios.

De este modo, la salida abrupta y tormentosa de Musk ha dejado en evidencia varias cuestiones. La primera, que la alianza entre Trump y los tecnolibertarios fue siempre una alianza táctica y no ideológica, simbiótica. Ahí los de Silicon Valley podían aprovechar el debilitamiento del Estado federal bajo Trump para expandir sus proyectos. Lo que se observa en la ruptura con Musk es que, si bien esto puede servir para el corto plazo, en el medio y largo plazo el nacional conservadurismo de Trump ha colisionado con una visión apátrida, algorítmica y voluntarista del mundo tecnolibertario. La unión de ambos mundos solo sirve para avanzar en el colapso del orden liberal, tanto en el plano doméstico como en el internacional, la principal diferencia entre ambos estriba en que Trump busca más una reforma del sistema, mientras que los tecnolibertarios son más rupturistas y revolucionarios y buscan la creación de un nuevo orden, uno al margen del existente.



Referencias

Donald Trump y Elon Musk participan juntos en una rueda de prensa en el Despacho Oval para presentar resultados de DOGE el 30 de mayo de 2025.

Foto: White House

Bratton, Benjamin H. *The Stack: On Software and Sovereignty*. MIT Press, 2016.

Morozov, Evgeny. "Critique of Techno-Feudal Reason". *New Left Review* nº 133-134, 2022, <https://newleftreview.org/issues/ii133/articles/evgeny-morozov-critique-of-techno-feudal-reason>.

Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*. Polity Press, 2016.

Sunstein, Cass R. *#Republic: Divided Democracy in the Age of Social Media*. Princeton University Press, 2017.

Varoufakis, Yanis. *Technofeudalism: What Killed Capitalism*. The Bodley Head, 2023.

Jaime Malet

Presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España (AmChamSpain)

Jaime Malet es abogado y empresario, licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona (1982-1987); Máster (LLM) en Derecho Internacional y Economía por la Universidad de Houston (1987-1989); posgrado de Fiscalidad (AGT) por ESADE (1995-1996); y Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) por el IESE (2001-2002).

Es presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España (AmChamSpain) desde el año 2002, presidente del Consejo Asesor de Zurich Insurance Group en España, patrono del Real Patronato del Museo Nacional de El Prado; y miembro de la red de expertos del Foro Económico Mundial (WEF).

Es el fundador y CEO de TELAM Partners, una consultora estratégica especializada en energía, infraestructura y tecnología.



La historia de AmChamSpain

ENTREVISTA A JAIME MALET PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS EN ESPAÑA (AMCHAMSPAIN)

José Antonio Gurpegui

De presencia firme y elegante, la mirada de Jaime Malet, presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España —AmChamSpain—, con ojos tan expresivos como inquietos, es la de una persona con una inteligencia vivaz de carácter inquisitivo, siempre alerta dispuesto a embarcarse en las travesías más arriesgadas. Transmite energía contenida y una sagacidad que se intuye en cada gesto y en cada pausa medida. Su trayectoria refleja una combinación poco común de visión empresarial, instinto diplomático, y compromiso cívico.

Habla con convicción, con claridad, y calibra cada respuesta como quien ha reflexionado largo tiempo sobre los asuntos públicos y privados que más le preocupan. Su discurso, directo pero matizado, revela tanto el dominio de los temas que aborda como una capacidad innata para anticipar escenarios y articular soluciones. Tras más de 20 años en el puesto, es una de las voces más reconocidas en el ámbito de las relaciones transatlánticas y el pensamiento económico estratégico.

José Antonio Gurpegui: ¿Qué es la AmChamSpain, la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España?

Jaime Malet: AmChamSpain es una organización empresarial apolítica y sin ánimo de lucro fundada en 1917. Su misión es apoyar la inversión estadounidense en España, fomentar la inversión española en EE.UU. y apoyar cambios para la mejora de la competitividad, productividad e internacionalización de la economía española. Formamos parte de la Cámara unas 250 empresas cuyas ventas generan, solamente en España, una cantidad superior al 20% del PIB español, creando más de un millón de empleos. Entre estas empresas se encuentran las grandes compañías estadounidenses con presencia aquí en España (27 del *Fortune 100*) y la mayoría de las grandes compañías españolas con presencia en EE.UU. (18 del Ibex-35). AmChamSpain forma parte de la patronal estadounidense, la US Chamber of Commerce, y de la red de más de 130 AmChams similares repartidas por todo el mundo, con especial presencia e influencia ante la UE en Bruselas.

JAG: ¿Qué son y cómo funcionan los “Comités”?

JM: Los Comités de AmChamSpain son grupos de trabajo temáticos formados en total por 530 ejecutivos de nuestras empresas socias. Su objetivo es identificar barreras, compartir buenas prácticas y formular recomendaciones a las administraciones públicas en áreas como economía digital, seguridad e infraestructuras críticas, talento, salud, audiovisual, industria, energía y la fiscalidad.

JAG: ¿Podríamos entender a AmChamSpain como una suerte de “lobby” ante la administración española?

JM: A mí me gusta más la palabra de *advocacy* porque nosotros agregamos intereses y pocas veces defendemos intereses individualizados de una sola empresa.

AmChamSpain agrega intereses de las empresas socias y utilizamos a favor de esos intereses nuestra capacidad de influencia, siempre teniendo muy presente el interés común del país, especialmente en cuanto a la mejora de su competitividad, internacionalización y capacidad para atraer inversión que aporte valor al conjunto del tejido productivo.

AmChamSpain es una organización empresarial apolítica y sin ánimo de lucro fundada en 1917. Su misión es apoyar la inversión estadounidense en España, fomentar la inversión española en EE.UU. y apoyar cambios para la mejora de la competitividad, productividad e internacionalización de la economía española

JAG: ¿Cuáles son las principales áreas de actuación de las empresas norteamericanas en España?

JM: Las empresas estadounidenses están presentes en múltiples sectores clave como la economía digital, la salud, la automoción, las infraestructuras, los servicios financieros y la consultoría, el gran consumo y la energía. Estados Unidos es desde los años 60 del siglo pasado el principal inversor directo en España. La aportación de esta inversión a la modernización del tejido productivo español ha sido decisiva para el avance del país. La España moderna no se entendería sin la aportación tecnológica, científica y cultural de las empresas estadounidenses, en muchos casos líderes mundiales en sus respectivos sectores.

JAG: ¿Qué consecuencias tuvo la política de Obama de priorizar Asia-Pacífico sobre Europa?

JM: Desde la entrada de China en la OMC en 2001 se ha producido un salto económico de dimensiones colosales, único en la historia. Cuando eres la potencia hegemónica y resulta que un país con el que no contabas, pese a tener más de 1.000 millones de habitantes, aumenta su PIB un 1.300% en 23 años (2001-2024), está claro cuáles son las razones del cambio en tus prioridades. El crecimiento económico, militar y tecnológico de China y el aumento de su capacidad de influencia en la gobernanza mundial suponen un reto colosal para Occidente y especialmente para su líder, EE.UU.

JAG: ¿Tiene la Unión Europea alguna responsabilidad en la compleja relación con EE.UU.?

JM: No creo que sea una cuestión de responsabilidad sino de realidades. En Estados Unidos, y en general en el mundo anglosajón, se mira con cierto escepticismo el proyecto europeo. Es normal teniendo en cuenta sus debilidades en el sistema de gobernanza, que impide avanzar en acuerdos y favorece la fragmentación de las relaciones internacionales en 27 Estados con capacidad decisoria. El nacionalismo imperante en cada uno de los Estados ha permitido además que el mercado europeo siga fragmentado. El mercado único europeo sigue siendo una entelequia en muchas cuestiones después de tantos años, como podemos ver periódicamente cuando se intentan fusiones transfronterizas. La pérdida de productividad y el estancamiento de la economía europea desde la crisis financiera del 2008 han agrandado esa visión.

JAG: ¿Cómo afecta la política arancelaria de Donald Trump a las relaciones económicas EE.UU.-UE?

JM: La Unión Europea tiene un superávit comercial con Estados Unidos de 235.000 millones (2024). Es una cifra enorme y es normal que Estados Unidos quiera balancearla. Por suerte para Europa, el comercio entre ambos bloques representa un porcentaje menor en los intercambios económicos basados mucho más en la inversión.

Estados Unidos y Europa son socios maduros, y la mayor parte de valor añadido se encuentra no tanto en el comercio directo, sino como en las ventas de las filiales europeas allí y estadounidenses aquí.

JAM: ¿Las políticas arancelarias pueden perjudicar a las propias empresas estadounidenses?

JM: Sí, es una posibilidad. Si bien los aranceles buscan proteger industrias nacionales, también encarecen insumos importados, limitan el acceso a mercados extranjeros y pueden generar represalias.



Jaime Malet impartiendo la conferencia magistral “El futuro de las relaciones EE.UU.-Europa” en el Seminario “Elecciones presidenciales en los Estados Unidos. Futuro de las relaciones con la Unión Europea” del Ciclo de Relaciones Transatlánticas, organizado por el Instituto Franklin-UAH con la colaboración de la Fundación Consejo España-EE.UU. y la Embajada de los Estados Unidos en Madrid (2024).

Foto: Instituto Franklin-UAH

La España moderna no se entendería sin la aportación tecnológica, científica y cultural de las empresas estadounidenses

JAG: ¿En qué se diferencian las relaciones comerciales España-EE.UU. entre las administraciones Biden y Trump?

JM: La Administración Biden apostó por una mayor cooperación multilateral. La Administración Trump prioriza relaciones bilaterales más transaccionales y basadas en intereses inmediatos. Las formas cambian, pero los vínculos económicos siguen creciendo. En todo caso, creo que habremos de esperar hasta después de las elecciones legislativas del 2027 para ver si la guerra arancelaria se estabiliza y cómo.

JAG: ¿Qué capacidad de actuación tiene España fuera del marco comunitario?

JM: España, como Estado miembro de la UE, no puede establecer de forma independiente políticas comerciales o aduaneras. No obstante, puede influir activamente en las decisiones de la Comisión Europea, especialmente cuando existen intereses nacionales relevantes.

JAG: ¿Qué autonomía tienen los miembros de AmChamSpain en territorio español bajo la Administración Trump?

JM: Las empresas estadounidenses que operan en España, operan como empresas españolas y tienen una autonomía total dentro del marco legal español y europeo. El gobierno de EE.UU., sea Trump o quien sea, no interviene directamente en su día a día.



Ahora bien, las políticas de Washington —como la fiscalidad global, las reglas de repatriación de beneficios o las medidas arancelarias— sí influyen en su forma de operar. Pero esas decisiones vienen de arriba y afectan a todo el mundo, no solo a España. Las filiales actúan según el entorno local, y la mayoría están bien integradas. Asimismo, nuestras empresas socias de origen español son tratadas en Estados Unidos como empresas locales porque Estados Unidos es un país que respeta enormemente a los inversores extranjeros.

JAG: ¿Están condicionadas las medidas arancelarias de Trump por las relaciones comerciales con China?

JM: Absolutamente. La guerra comercial con China es un eje central de la política económica de Trump. Muchas de las medidas buscan reposicionar a EE.UU. en la cadena global de suministro, aunque a menudo afecten también a aliados tradicionales como la UE, en un contexto de tensiones geopolíticas amplificadas.

JAG: ¿Por qué crecieron las relaciones comerciales España-EE.UU. pese a las tensiones políticas en la era Zapatero-Bush?

JM: Porque la economía va por libre. Puede haber desencuentros políticos, pero mientras las reglas

Desde
AmChamSpain
creemos que
la clase política de
cualquier signo,
los empresarios,
los sindicatos y las
instituciones tienen
que aunar esfuerzos
para hacer de
España una nueva
potencia industrial,
energética
y tecnológica global

del juego sigan claras y haya oportunidades, las empresas se mueven. En la época de Zapatero y Bush hubo tensiones por Irak, pero las exportaciones crecieron, las inversiones también. Lo mismo pasa ahora: el tono político puede ser más frío, pero si hay tecnología, talento y condiciones fiscales razonables, el interés empresarial sigue. Las relaciones políticas influyen, pero no son lo único que cuenta.

JAG: ¿Cómo valora que la balanza de pagos sea deficitaria para España pero que aun así se asuman consecuencias adversas?

JM: La relación comercial entre ambos países ha sido muy equilibrada durante décadas. Si bien durante los últimos años se han incrementado algo las importaciones estadounidenses de bienes de equipo, tecnología y componentes —que mejoran la competitividad de la industria española—, la razón principal del déficit español actual es la compra de LNG estadounidense, que ha crecido exponencialmente desde la guerra de Ucrania. En todo caso, nosotros le hemos recordado a la Administración estadounidense en múltiples ocasiones desde el 20 de enero que España, al contrario que el resto de la mayoría de sus socios europeos, tiene déficit con EE.UU., y no superávit. Eso lo hemos hecho porque creemos que existe alguna posibilidad de que se produzca un cambio en la política arancelaria de la Administración Trump y se deje de considerar a la UE en bloque para imponer aranceles país por país o incluso sector por sector.

JAG: ¿Es mejor para AmChamSpain que España actúe dentro o fuera del marco de la UE? ¿Y para España?

JM: Sin duda, dentro del marco de la UE. Para las empresas de AmChamSpain, España forma parte de un mercado mucho más amplio, con reglas estables y acceso a más de 400 millones de consumidores. Salirse de ahí sería perder escala, seguridad jurídica y capacidad de influencia. Para España, además, la UE es su escudo frente a crisis económicas, frente a tensiones geopolíticas y frente a decisiones como las que toma EE.UU. unilateralmente. Salir de ese marco sería un suicidio económico.

JAG: ¿Podría ser más explícito?

JM: Estamos ante una transformación global sin precedentes, tecnológica y geopolítica. En este contexto, España tiene que jugar bien sus cartas y hacerse un sitio en las nuevas cadenas de valor globales. Las principales claves son la energía, el capital y el talento. El desarrollo de la Inteligencia Artificial y los centros de datos, los nuevos desarrollos biotecnológicos, la producción industrial estratégica, la robótica, la computación cuántica, los nuevos medios de transporte, etc., van a requerir capacidades enormes de generación de energía y de atracción de talento y capital. Desde AmChamSpain creemos que la clase política de cualquier signo, los empresarios, los sindicatos y las instituciones tienen que aunar esfuerzos para hacer de España —un país que tiene a su favor el talento, los recursos energéticos y mineros, la geografía y la estabilidad y dimensión del mercado europeo— una nueva potencia industrial, energética y tecnológica global.

Los Estudios Norteamericanos en España a un clic

Suscríbete a nuestro boletín semanal

Para estar informado de las publicaciones, eventos, noticias, programas de estudios y otras oportunidades para investigar sobre Norteamérica y realizar estancias en los Estados Unidos a través de becas y ayudas.



Donald Trump ya reina, ¿y ahora qué? (I)

José A. Gurpegui

José Antonio Gurpegui
director de Instituto Franklin-UAH

El Instituto Franklin-UAH está
presente en las siguientes redes
sociales



#TribunaNorteamericana, #TN

Tribuna Norteamericana

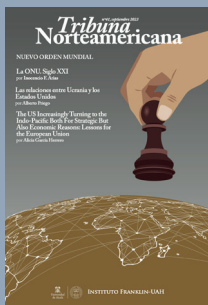
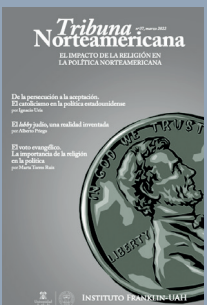
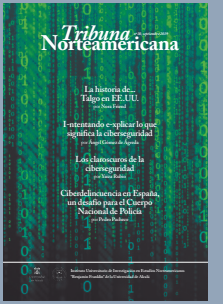
Tribuna Norteamericana está disponible para su descarga en PDF en la página web del Instituto Franklin-UAH: www.institutofranklin.net

La revista *Tribuna Norteamericana* es una publicación de difusión con base científica que recoge artículos relacionados con la política, la economía, la sociedad y la cultura de Estados Unidos. Cada número está dedicado a una temática y cuenta con colaboradores del ámbito de la diplomacia, la empresa, los medios de comunicación y la academia. Se distribuye en papel entre instituciones españolas y estadounidenses fuera y dentro de España, así como entre medios de comunicación y empresas.

La Fundación Consejo España-Estados Unidos colabora con *Tribuna Norteamericana*. De esta forma, la revista incluye una sección que lleva por título "Espacio Fundación".

Números anteriores







Con la colaboración de:



Instituto Universitario de Investigación en
Estudios Norteamericanos "Benjamin Franklin" de
la Universidad de Alcalá

www.institutofranklin.net

Con la colaboración de Iberia,
transportista aéreo preferente

