

La guerra de aranceles de Trump, ¿una estrategia fallida que se repite?

El Ciudadano · 28 de marzo de 2025

Por Armando Renato Balderrama Santander



Durante el primer mandato presidencial de Donald Trump (2017-2021), una de sus estrategias más controvertidas en materia de política comercial fue el uso de los aranceles como herramienta para renegociar acuerdos comerciales y, según indicó, proteger sectores económicos clave de Estados Unidos.

También puedes leer: México ante aranceles de EE.UU.: Sheinbaum critica ‘decisión unilateral’ contra el sector automotriz

Esa llamada «guerra de aranceles», motivada por la pérdida de competitividad industrial de Estados Unidos e impulsada principalmente por la percepción de estar en desventaja en sus relaciones comerciales, particularmente con China, generó una serie de impactos económicos tanto para el país norteamericano como para el resto del mundo, dejando un legado de tensiones y debates sobre la efectividad de estas medidas.

Dentro de Estados Unidos, mientras algunos sectores manufactureros se beneficiaron temporalmente de la protección arancelaria, otros como la agricultura sufrieron consecuencias graves, ya que para responder con

medidas equivalentes, China redujo drásticamente sus importaciones de productos agrícolas estadounidenses, obligando a la Casa Blanca a implementar paquetes de ayuda financiera.

Paralelamente, las empresas estadounidenses que dependían de insumos importados enfrentaron mayores costos, afectando sus cadenas de suministro y, en muchos casos, trasladando estos incrementos a los consumidores finales.

A nivel global, la incertidumbre comercial creada por los aranceles estadounidenses frenó las inversiones y desaceleró el crecimiento económico, especialmente en países altamente integrados en las cadenas de valor internacionales.

Estos efectos colaterales no solo contradicen el declarado propósito de fortalecer la economía estadounidense, sino que evidencian el fracaso estructural de esta política que, lejos de revitalizar la industria nacional, los aranceles terminaron erosionando la competitividad de las empresas estadounidenses.

Entonces, si durante la primera etapa presidencial de Trump esta estrategia no cumplió con sus objetivos, cabe preguntarse por qué regresar a esta medida en su segundo mandato. ¿Cuáles son los argumentos para continuar y, de hecho, aumentar la intensidad de los aranceles?

Según Washington, las razones oficiales responden a diferentes problemáticas, pero en realidad, Estados Unidos pretende ejercer presión sobre otros países, como una estrategia de negociación, para lograr acuerdos comerciales más favorables y reforzar su poderío en materia de transferencia de tecnología y acceso a mercados.

Sin embargo, estas medidas ya están acentuando otra vez las tensiones comerciales, llevando a varios países a responder con aranceles propios sobre productos estadounidenses.

Nuevamente, cabe preguntarse, si la ofensiva arancelaria no funcionó la primera vez, ¿por qué habría de funcionar esta segunda ocasión?

Ha quedado de manifiesto que, la interdependencia económica global, construida durante décadas por Estados Unidos no solo con China, sino con otras economías, como por ejemplo México y Canadá, hace que las guerras comerciales sean particularmente dañinas en un mundo interconectado donde las cadenas de suministro son extraordinariamente complejas.

También está claro que es mejor generar estrategias multilaterales. Las tensiones comerciales podrían abordarse con mayor eficacia mediante negociaciones multilaterales en lugar de medidas unilaterales, que provocan represalias y desestabilizan los mercados, por lo cual, entre otras razones, la mayoría de las economías habían apostado por la gobernanza global en materia comercial a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a fin de crear un espacio para dirimir conflictos o controversias en el ámbito del comercio internacional.

Los aranceles, por el contrario, terminan trasladando sus costes a los consumidores y perjudicando el bienestar económico.

Tales medidas también socavan la reputación global de un país, en este caso Estados Unidos, ya que, con este tipo de políticas agresivas, se erosiona la confianza en el liderazgo de un país en el sistema

internacional, se genera incertidumbre en los mercados y se abre espacio para que otras potencias emergentes ganen influencia.

En suma, esta segunda fase de guerra de aranceles de la Administración Trump no le hace bien a nadie, y menos aún a los consumidores y a la industria manufacturera del propio Estados Unidos, especialmente en el corto plazo.

La experiencia reciente ya demostró sus limitaciones y efectos adversos; insistir en la misma estrategia solo agravará los daños económicos y geopolíticos para todos los involucrados.

El verdadero trasfondo de esta disputa va más allá de los aranceles: se trata de la competencia geopolítica por el dominio tecnológico y la innovación en áreas como inteligencia artificial, robótica y manufactura automatizada. Es una carrera ya definida en la que a Estados Unidos se le está acabando el oxígeno y está perdiendo terreno frente a otros actores.

(Armando Renato Balderrama Santander es profesor e investigador de la División de Estudios del Desarrollo en el Centro de Investigación y Docencia Económicas de México)

Fuente: Agencia Xinhua/El Ciudadano

Foto: Agencia Xinhua

Recuerda suscribirte a nuestro boletín

➡  <https://bit.ly/3tgVlSo>

💬 <https://t.me/ciudadanomx>

 elciudadano.com

Fuente: El Ciudadano