

**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN
DE EMPRESAS**

CURSO ACADÉMICO 2024-2025

TRABAJO FIN DE GRADO

**TÍTULO EN ESPAÑOL:
POLÍTICA ARANCELARIA DE ESTADOS UNIDOS Y SU
IMPACTO GLOBAL: ECONOMÍA, GEOPOLÍTICA Y
CADENAS DE SUMINISTRO EN LA ERA DE LA
GUERRA COMERCIAL**

**TÍTULO EN INGLÉS:
UNITED STATES TARIFF POLICY AND ITS GLOBAL
IMPACT: ECONOMY, GEOPOLITICS, AND SUPPLY
CHAINS IN THE ERA OF THE TRADE WAR**

AUTOR/A: LAURENTIU AUGUSTIN GANCEAR MIHAI

DIRECTOR/A: NAMKEE AHN JUNG

CONVOCATORIA DE DEFENSA: JULIO, 2025

DECLARACIÓN RESPONSABLE

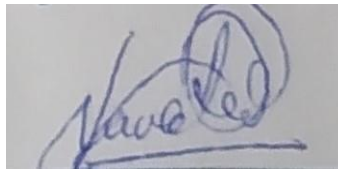
La persona que ha elaborado el TFG que se presenta es la única responsable de su contenido. La Universidad de Cantabria, así como quien ha ejercido su dirección, no son responsables del contenido último de este Trabajo. En tal sentido,

Don/Doña Laurentiu Augustin Gancear Mihai se hace responsable:

1. De la AUTORÍA Y ORIGINALIDAD del trabajo que se presenta.
2. De que los DATOS y PUBLICACIONES en los que se basa la información contenida en el trabajo, o que han tenido una influencia relevante en el mismo, han sido citados en el texto y en la lista de referencias bibliográficas.

Asimismo, declara que el Trabajo Fin de Grado tiene una extensión de máximo 10.000 palabras, excluidas tablas, cuadros, gráficos, bibliografía y anexos.

Fdo.:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Laurentiu', is written over a horizontal line.

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN

2. MARCO TEÓRICO

2.1 CONCEPTO DE POLÍTICA COMERCIAL: ARANCELARIA Y NO ARANCELARIA

2.2 TEORÍAS ECONÓMICAS RELEVANTES: PROTECCIONISMO, LIBRE COMERCIO, VENTAJAS COMPARATIVAS

2.2.1 Proteccionismo

2.2.2 Libre Comercio

2.2.3 Ventajas Comparativas

3. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EE. UU.

3.1 BREVE HISTORIA Y ETAPAS CLAVE

3.2 CASOS DESTACADOS: SMOOT-HAWLEY, NAFTA, TRUMP-BIDEN

4. IMPACTO ECONÓMICO

4.1 EFECTOS EN LA ECONOMÍA INTERNA (PIB, EMPLEO, SECTORES)

4.1.1 Producto Interno Bruto (PIB)

4.1.2 Empleo

4.1.3 Sectores Afectados

4.2 CONSECUENCIAS INTERNACIONALES (CHINA, MÉXICO, COMERCIO GLOBAL)

4.2.1 Impacto en China: Guerra Comercial y sus Efectos Sistémicos

4.2.2 Impacto en México: Socio Comercial Clave y su Vulnerabilidad

4.2.3 Consecuencias para el Comercio Global: Fragmentación y Desafíos Multilaterales

5. ESTUDIO DE CASO: GUERRA COMERCIAL EE. UU.–CHINA

5.1 CONSECUENCIAS EN CADENAS DE SUMINISTRO GLOBALES

5.2 IMPLICACIONES GEOPOLÍTICAS Y COMERCIALES

6. CONCLUSIONES

6.1 LO QUE ME LLEVO DE ESTE TRABAJO

6.2 MI VISIÓN PERSONAL SOBRE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN LA ACTUALIDAD

7. BIBLIOGRAFÍA

1. PRESENTACIÓN

En este trabajo abordaré la política de aranceles de Estados Unidos y su correspondiente impacto en varios ámbitos, en la economía, geopolíticamente, así como en las cadenas de valor de esta nueva era de guerras comerciales. Este tema me entusiasma enormemente, no solo por su importancia pasada y presente, sino también por sus inmensas implicaciones para los negocios internacionales, el desarrollo empresarial, el empleo y las relaciones internacionales. Vivimos en tiempos marcados por tensiones comerciales, rediseño de cadenas de suministro y debate permanente, en ocasiones de forma bastante intensa, sobre el proteccionismo frente al libre mercado. Por tanto, estudiar cómo las decisiones arancelarias de una gran potencia como Estados Unidos llegan a influir tanto en su economía como en la de las demás grandes potencias globales supone siempre un gran desafío, apropiado, apasionante y personalmente muy enriquecedor. Estoy seguro de que disfrutaré con el trabajo de investigación y análisis, porque aborda una cuestión de total actualidad que me brindará la oportunidad de estudiar cuestiones significativas de política económica y relaciones internacionales que resultan cruciales para comprender el mundo actual.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 CONCEPTO DE POLÍTICA COMERCIAL: ARANCELARIA Y NO ARANCELARIA

La política arancelaria es el conjunto de instrumentos que los gobiernos utilizan para regular el comercio internacional, principalmente mediante impuestos aplicados a productos importados, conocidos como aranceles. Pero detrás de estos mecanismos aparentemente técnicos hay decisiones que afectan vidas: empleos, pequeñas empresas y comunidades enteras. Como bien señaló el economista Paul Krugman: "El comercio internacional no es un juego de suma cero; cuando funciona bien, todos ganan, pero cuando se manipula sin visión estratégica, los más vulnerables suelen pagar el precio".

Estos impuestos no existen por casualidad. Buscan proteger industrias nacionales de competencias externas agresivas, generar ingresos para el Estado y equilibrar el flujo de mercancías. Al encarecer los productos importados, los bienes locales se vuelven más atractivos, impulsando la producción interna. Sin embargo, como advierten muchos expertos, el proteccionismo mal calibrado puede generar distorsiones. Mariana Mazzucato, reconocida por su trabajo en innovación y política económica, sostiene: "Proteger industrias es válido, pero debe hacerse con metas claras: fomentar la competitividad, no perpetuar la dependencia".

Existen diferentes tipos de arancel, aunque los más comunes son los siguientes:

- **Arancel *ad valorem*:** Un porcentaje sobre el valor del producto (ej.: 15% sobre autos importados). Se ajusta con los precios, pero depende de declaraciones honestas.
- **Arancel específico:** Un monto fijo por unidad (ej.: \$50 por tonelada de azúcar). Simple, pero puede volverse obsoleto si los precios fluctúan.
- **Arancel mixto:** Combina ambos sistemas, buscando equilibrio.

- **Aranceles preferenciales:** Tarifas reducidas para aliados comerciales, clave en tratados de libre comercio.

¿Cómo logramos ese equilibrio? Los aranceles son esa herramienta clásica que los gobiernos usan para poner un poco de orden en el salvaje oeste del comercio global. Sí, esos impuestos a las importaciones que todos odiamos cuando encarecen nuestro café favorito, pero que en el fondo buscan proteger a nuestras industrias locales de una competencia extranjera que a veces juega en otra liga. No se trata solo de recaudar; es una cuestión de supervivencia para muchos sectores que mantienen empleos y tejido social.

La subida excesiva de aranceles puede ser un arma de doble filo, la historia nos lo ha demostrado con eventos como la Guerra del acero del 2002.

Como señala la experta en comercio Ana Palacio, "proteger en exceso puede aislar, y aislar significa quedarse atrás". Si abusamos de ellos, no solo acabará con un desgaste en la riqueza de la población, sino que podemos desatar guerras comerciales donde en última instancia todos los partícipes en la economía acaben perjudicados.

Tendríamos también la política no arancelaria, una forma de regular pero de forma menos directa. En este caso no tenemos impuestos visibles, pero las medidas pueden tener el mismo impacto y eficacia. Funcionan de una manera muy simple al igual que los aranceles comunes, pero se imponen límites cuantitativos estrictos, posibilitando la entrada de un determinado volumen de mercancías, además, existen las licencias de importación, que son instrumentos administrativos, en ocasiones, muy complejos, que pueden dificultar y retrasar el transcurso natural del comercio entre países.

Al final, como bien apunta el director general de la OMC, Ngozi Okonjo-Iweala, "el reto no es elegir entre libre comercio o proteccionismo, sino encontrar fórmulas inteligentes que beneficien a todos". Estas políticas, ya sea mediante la imposición de aranceles o bien otras formas no arancelarias, afectan profundamente a las relaciones internacionales en esta realidad globalizada. Y aunque los líderes políticos definan este presente en blanco o negro, la realidad es mucho más compleja donde cada movimiento tiene consecuencias. Finalizo este apartado con una cita que comparto profundamente de uno mis economistas referentes, Milton Friedman, economista liberal emblemático y premio Nobel, en una ponencia criticó a los aranceles diciendo "Los aranceles son un impuesto a los consumidores locales disfrazado de protección nacional. No salvan empleos; solo los redistribuyen de industrias eficientes a ineficientes, mientras encarecen la vida de todos".

2.2 TEORÍAS ECONÓMICAS RELEVANTES: PROTECCIONISMO, LIBRE COMERCIO, VENTAJAS COMPARATIVAS

Para poder hacer un análisis de una política comercial es fundamental entender de forma profunda cada una de las principales teorías económicas, a lo largo de nuestra historia han existido diversas teorías económicas, algunas de ellas abogan por un mayor blindaje de la economía interna mediante prácticas proteccionistas mientras que otras se abanderan de la libertad de comercio como motor del crecimiento económico global.

Tenemos autores de gran renombre en contraposición con cada una de estas visiones como podría ser Alexander Hamilton reconocido como el padre del proteccionismo moderno y primer Secretario del Tesoro de EE.UU. defendió aranceles para industrializar a EE.UU. frente a potencias como Reino Unido. "Las naciones jóvenes deben proteger sus industrias incipientes hasta que puedan competir con las extranjeras. De lo contrario, serán eternamente dependientes"

Por otro lado tenemos a Frédéric Bastiat (economista francés del s. XIX) ferviente defensor del libre comercio que dijo "Si los productos extranjeros ingresan más baratos, no es una invasión; es un regalo. ¿Por qué quemar candelabros belgas para proteger a los fabricantes de velas franceses?". Sus sátiras exponían cómo los aranceles perjudican a los consumidores y benefician a determinados grupos de poder.

2.2.1 Proteccionismo

El proteccionismo es una doctrina económico-política que aboga por la intervención estatal para resguardar a las industrias locales de la competencia exterior, mediante aranceles, cuotas o subsidios. Sus argumentos, en ocasiones, cargados de emotividad, giran en torno a la preservación del empleo, la soberanía industrial y la seguridad nacional pilares que, sin duda, resuenan en el imaginario colectivo.

No obstante, aunque a primera instancia parezca que es la visión más acertada, podría convertirse en un refugio que, con el tiempo, ahoga la innovación. Al aislar a las industrias de la competencia, se corre el riesgo de generar un motor económico mediocre, sin presión competitiva, las empresas protegidas pierden incentivos para innovar, mejorar calidad o reducir costos. Como advirtió el economista Jagdish Bhagwati: "El proteccionismo convierte a las industrias en dinosaurios: grandes, lentas y condenadas a extinguirse".

La industria automotriz argentina bajo proteccionismo extremo (1940-1970) terminó produciendo vehículos obsoletos y caros.

Lo que sucede también es que exista una distorsión de precios, los aranceles encarecen bienes importados, pero también los equivalentes locales (se suben precios al carecer de rivales). Joseph Stiglitz lo resume:

"Es un impuesto regresivo: el obrero paga más por su ropa para subsidiar al dueño de la textil".

En Brasil, los aranceles a electrónicos (2012-2016) elevaron un 30% el precio de computadoras, ampliando la brecha digital.

Pueden provocar además, represalias comerciales, los países afectados suelen responder con barreras similares, cerrando mercados a las exportaciones locales. Frédéric Bastiat ironizó:

"Cuando Francia bloquea el carbón inglés, Inglaterra bloquea los vinos franceses. Al final, ambos pueblos pasan frío y sed".

La guerra comercial EE.UU.-China (2018-2024) dañó a agricultores estadounidenses (soja) y fabricantes chinos (electrónica).

Se crea además una fuerte dependencia estatal, las empresas se acostumbran a subsidios y pierden autonomía. Milton Friedman mencionó:

"Nada es más permanente que un programa temporal del gobierno".

La UE gasta €55 mil millones anuales en subsidios agrícolas (PAC), muchos a cultivos no competitivos.

El proteccionismo busca "proteger el empleo", pero a largo plazo destruye más puestos de los que salva. Un estudio del Peterson Institute (2019) muestra que por cada trabajo industrial protegido en EE.UU., se pierden 3 en sectores exportadores.

Algunos economistas proponen:

Protección temporal con sunset clauses, (cláusula de puesta de sol) es una disposición en un contrato, acuerdo, política o ley que establece términos y condiciones temporales que expirarán después de un período de tiempo específico o en una fecha determinada. (ej. Corea del Sur en los 1960s con la industria pesada).

Inversión en I+D+i en lugar de aranceles (modelo alemán).

2.2.2 Libre Comercio

El libre comercio se erige como un modelo económico que aboga por la eliminación de barreras artificiales entre naciones: aranceles, cuotas de importación o subsidios estatales que entorpecen el flujo sin impedimentos de bienes y servicios. Este sistema se sustenta en la convicción de que, al permitir que cada país se dedique a aquello que produce con mayor ventaja competitiva y destreza el intercambio internacional se convierte en un escenario en el que todas las economías participan. Como bien señaló el economista francés Frédéric Bastiat: "Cuando los bienes no cruzan fronteras, lo harán los ejércitos", una advertencia que subraya cómo el comercio, más allá de cifras, teje hilos invisibles de interdependencia y paz.

El libre comercio, pese a sus claras virtudes, no es inmune a las críticas. Paul Krugman, premio Nobel de Economía, advierte que mientras el comercio eleva el bienestar general, también puede agrandar las fracturas sociales: "La globalización no es un juego de suma cero, pero tampoco un cuento de hadas". Sectores locales vulnerables, desde la agricultura hasta la manufactura, pueden quedar expuestos a las consecuencias de la competencia despiadada. Por ello, los gobiernos suelen caminar sobre la cuerda floja: firman tratados como el T-MEC o apuestan por la integración europea, pero guardan redes de seguridad para amortiguar los impactos.

Es un sistema que celebra la cooperación, pero que exige miradas críticas para no convertir la eficiencia en dogma. En palabras del empresario Richard Branson: "Los negocios son un motor de progreso, pero solo si sirven a las personas". Así, entre luces y sombras, este modelo persiste como uno de los grandes protagonistas de nuestra era económica.

El libre comercio absoluto, no deja de ser una utopía difícil de trasladar a la realidad: un mundo sin fronteras arancelarias, en la que los países intercambian mutuamente sus bienes y servicios, donde la competencia impulsa la eficiencia, abarata los productos y amplía el acceso a bienes diversos, es una premisa muy tentadora, si bien es cierto que genera riqueza agregada, no la distribuye con justicia. Sectores enteros pueden quedar obsoletos de la noche a la mañana, y comunidades enteras verse desplazadas sin red de seguridad. Como escribió Dani Rodrik, *"la globalización sin gobernanza es una receta para la desigualdad"*. Por ello, incluso sus más fervientes defensores reconocen la necesidad de políticas complementarias.

2.2.3 Ventajas Comparativas

La teoría de las ventajas comparativas, formulada por David Ricardo en 1817, constituye uno de los pilares fundamentales del comercio internacional. Su premisa central establece que un país puede beneficiarse del intercambio comercial incluso si carece de ventajas absolutas en cualquier sector productivo, siempre que se especialice en aquellas actividades donde su costo de oportunidad sea relativamente menor. Este principio transforma una aparente desventaja generalizada en una estrategia viable de inserción internacional. El ejemplo clásico del comercio de vino portugués por textiles ingleses ilustra cómo dos naciones pueden obtener ganancias mutuas al concentrarse en sus respectivas especializaciones, independientemente de sus niveles absolutos de productividad.

No obstante, la elegancia teórica del modelo contrasta con diversas limitaciones en su aplicación práctica. El planteamiento original parte de supuestos simplificadores que raramente se cumplen en la realidad económica:

1. **Movilidad perfecta de factores:** Asume que los recursos se reasignan instantáneamente entre sectores sin costos de transición, ignorando fricciones como el desempleo tecnológico o la obsolescencia de habilidades.
2. **Costos de transporte nulos:** No considera los gastos logísticos que, en sectores de bajo valor agregado, pueden superar el 20% del precio final (OCDE, 2021).
3. **Externalidades ambientales y sociales:** El modelo no internaliza los impactos negativos de la excesiva especialización, como la degradación ambiental o la vulnerabilidad de comunidades locales (Stiglitz, 2019).

Como señala Ha-Joon Chang (2002), esta teoría debe interpretarse como un marco analítico flexible más que como un mandato normativo: *"Los países en desarrollo que se especializaron estrictamente según sus ventajas comparativas estáticas terminaron atrapados en actividades de bajo valor agregado"*.

En el contexto económico actual, tres factores críticos exigen reevaluar la aplicación mecánica de esta teoría:

1. **Fragmentación de cadenas globales de valor:** La pandemia COVID-19 y tensiones geopolíticas evidenciaron los riesgos de dependencia extrema en especializaciones estrechas (Miroudot, 2020).
2. **Restricciones climáticas:** La huella de carbono del comercio internacional representa el 8% de emisiones globales (ITC, 2022), cuestión ausente en el modelo original.
3. **Innovación tecnológica:** Las políticas activas de países como Corea del Sur demuestran que las ventajas comparativas pueden construirse estratégicamente mediante inversión en I+D (Lee, 2019).

La evidencia empírica sugiere que los gobiernos deben adoptar un enfoque balanceado:

- **Fomento a la competitividad dinámica:** Combinar especialización inicial con políticas de sofisticación productiva (Porter, 1990).
- **Mecanismos de compensación:** Establecer redes de protección para sectores y trabajadores afectados por la reestructuración comercial (Rodrik, 2018).
- **Criterios de sostenibilidad:** Incorporar análisis de ciclo de vida en las decisiones de especialización (UNCTAD, 2021).

Mientras la teoría ricardiana sigue proporcionando *“insights”* valiosos sobre ganancias del comercio, su implementación requiere adaptaciones que consideren las imperfecciones del mercado, objetivos de desarrollo nacional y restricciones ambientales. Como concluye Dani Rodrik (2011): *“El reto no está en elegir entre comercio abierto o cerrado, sino en diseñar reglas que maximicen sus beneficios mientras se mitigan sus costos distributivos”*. Este enfoque matizado resulta esencial en una era de transiciones energéticas y reconfiguración geoeconómica.

3. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EE. UU.

3.1 BREVE HISTORIA Y ETAPAS CLAVE

Desde el comienzo de su historia, Estados Unidos, ha usado los aranceles no solo como un instrumento económico, sino también como un *“escudo”* para protegerse de gigantes industriales como fueron en su momento Inglaterra o Francia. Debemos de saber que en el siglo XIX, el país era muy diferente a la potencia económica y militar que es ahora, se encontraba en una situación muy prematura: necesitaba proteger sus frágiles industrias de potencias como Gran Bretaña, que ya reinaban desde hacía siglos. Como decía Alexander Hamilton: *“El poder sobre el comercio es el poder sobre la riqueza de una nación”*, y EE.UU. lo supo entender y aplicar a la perfección.

Las leyes arancelarias de entonces no eran cosa menor. La famosa *“Tarifa de las Abominaciones”* de 1828, por ejemplo, no solo imponía tasas de gran importe a la mercancía exterior, sino que avivó la eterna pelea entre el Norte industrial, que la celebraba, y el Sur agrícola, que lo reprendía. Además, esos aranceles no solo

protegían fábricas; también ensanchaban las arcas del gobierno, ya que, antes de los impuestos modernos, eran una de sus pocas fuentes de ingresos.

El siglo XX trajo consigo un Estados Unidos más firme económicamente, su figura en el panorama mundial era cada vez mayor. El debate entre *proteccionistas* y *librecambistas* seguía candente. La Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión hicieron que el país se aislara aún más, buscando blindar su economía. Apareció el *Acta Smoot-Hawley* de 1930, por la que subieron los aranceles como nunca antes se había visto, pensando que así se protegerían los empleos, pero estas medidas tuvieron consecuencias muy desafortunadas. Otros países respondieron con medidas igual de duras, y el comercio mundial se desplomó. Como bien señaló John Maynard Keynes: "*Las dificultades no surgen de lo nuevo, sino de escapar de lo viejo*", y EE.UU. entendió con esta fatídica experiencia, que el proteccionismo extremo tiene consecuencias nefastas.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el país dio un giro radical. Lideró la creación del GATT y luego la OMC, reduciendo los aranceles y apostando por el libre comercio. El NAFTA en 1994 fue otro gran paso, se eliminaron las barreras con México y Canadá. No todo fue como se esperaba, hubieron empleos perdidos y condiciones laborales injustas, pero el comercio regional se incrementó enormemente.

Con la llegada de Trump en su primer mandato, los aranceles resurgieron con fuerza, especialmente contra China. "*America First*" no era solo un eslogan, sino una política que desató guerras comerciales en cadena.

Con la posterior elección del cuadragésimo sexto presidente de la potencia americana, Joe Biden, si bien es cierto que con un temperamento y actitud más diplomática, no revertió las políticas heredadas de Donald Trump, todo lo contrario, las incrementó. Tuvo un enfoque estratégico buscando cadenas de suministro seguras, competencia tecnológica y un mayor protagonismo del cambio climático.

3.2 CASOS DESTACADOS: SMOOT-HAWLEY, NAFTA, TRUMP-BIDEN

El Acta Smoot-Hawley (1930)

En 1930 se creó la *Smoot-Hawley Tariff Act*, no fue una ley arancelaria común, se convirtió en un ejemplo histórico que muestra cómo una decisión mal calculada, tomada en un momento de incertidumbre, puede agravar en una enorme magnitud una crisis. En pleno colapso financiero, con la bolsa en mínimos históricos y millones de ciudadanos perdiendo sus empleos, el Congreso de Estados Unidos optó en blindarse como solución al problema, imponer una variedad de aranceles a la economía. Pero el efecto real fue indeseado, una cadena de reacciones que hundió aún más el comercio global. Se vio que unas medidas proteccionistas extremas, sobretodo cuando se aplican de forma unilateral, pueden resultar muy perjudiciales a la economía.

Hacia finales de los años 20, la economía estadounidense estaba muy debilitada. La agricultura llevaba años en crisis (los precios se desplomaban, incrementaron mucho las deudas de los granjeros) y, de forma paralela, industriales exigían protección frente a los productos extranjeros más baratos. Fue en ese clima enrarecido que los

Política Arancelaria de Estados Unidos y su Impacto Global: Economía, Geopolítica y Cadenas de Suministro en la Era de la Guerra Comercial

senadores Reed Smoot, de Utah, y Willis C. Hawley, de Oregón, ambos con fuertes lazos con sectores manufactureros y agrícolas, impulsaron esta ley, los aranceles aumentaron en promedio, cerca de un 60%, con máximos en productos clave como granos, textiles y químicos.

En un inicio parecía la medida más adecuada, se pensó que si lo exterior se encarece, la población comprará lo interno, pero la realidad fue diferente, el error fue pensar que Estados Unidos podía actuar como único participante en la economía. En un mundo dañado por la crisis, los demás países no se quedaron inmunes, Canadá respondió casi de inmediato, le siguieron Reino Unido, Francia, Alemania y otras dos docenas de naciones, todas levantando sus propios muros arancelarios, se inició una guerra comercial en cadena.

Las consecuencias fueron devastadoras:

- Las exportaciones de EE.UU. se desplomaron un 61% entre 1929 y 1933.
- El comercio mundial, que ya venía en caída, cayó otro 66%.
- Alemania, por ejemplo, cuya economía dependía mucho de vender al exterior, entró en una espiral de crisis que acabaría siendo uno de los combustibles del ascenso del nazismo.

Pese a que más de mil economistas le rogaron a Herbert Hoover que vetara la ley, él decidió firmarla. Tal vez pensó que era un mal necesario, o que mostrar firmeza ayudaría a calmar la situación, en palabras del premio Nobel Paul Krugman:

“La Smoot-Hawley no causó la Gran Depresión, pero sin duda la hizo mucho peor.”

Casi un siglo después, la Smoot-Hawley sigue apareciendo en manuales y debates como ejemplo de lo que no se debe hacer. Porque lo que dejó claro fue lo siguiente:

- El proteccionismo radical puede volverse contra quien lo promueve. Si todos levantan barreras, nadie vende, nadie compra.
- Las represalias llegan rápido, lo que empieza como una medida “defensiva” puede convertirse en una guerra comercial que arrastra a todos.
- La coordinación internacional no es un lujo, es una necesidad. Tras la Segunda Guerra Mundial, EE.UU. entendió por fin esa lección y lideró la creación del GATT, base de lo que hoy conocemos como la OMC.

Como dijo alguna vez Friedrich Hayek:

“La historia del pensamiento económico está llena de ideas brillantes que fracasaron por ignorar la realidad del mundo.”

La Smoot-Hawley fue exactamente eso: una solución que parecía brillante sobre el papel, pero que en la práctica desató una tormenta.

EI NAFTA (1994)

Cuando Estados Unidos, México y Canadá firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) en 1994, no solo estaban borrando aranceles del mapa. Lo que realmente estaban haciendo era replantear, prácticamente desde cero, la forma en que tres países tan distintos podían funcionar como un solo engranaje económico. Fue más que un simple acuerdo comercial; fue una especie de experimento valiente de integración regional. Uno que, con el tiempo, dejó huellas profundas y no siempre fáciles de interpretar.

El NAFTA cumplió buena parte de lo que prometía, en apenas unos años, el comercio entre los tres socios se disparó. México triplicó sus exportaciones a EE.UU., mientras que Canadá y EE.UU. reforzaron aún más una relación económica que ya era intensa. Algunos sectores, como el automotriz, la agricultura o los servicios financieros, florecieron como nunca.

El mapa productivo cambió por completo, las cadenas de valor se entrelazaron a tal punto que una camioneta podía llevar un motor hecho en Ontario, frenos ensamblados en México y acabados electrónicos de Texas, todo antes de salir rodando de una planta en Detroit.

Hubo un boom en inversión extranjera directa, México, en particular, se llenó de maquiladoras en el norte, fábricas que atrajeron capital, tecnología y miles de empleos, en paralelo, EE.UU. y Canadá encontraron un nuevo mercado para sus productos agrícolas y alimentos procesados.

No todo fue crecimiento, productividad y discursos optimistas, el NAFTA también destapó realidades mucho más incómodas, aquellas que en ocasiones quedan fuera de los gráficos macroeconómicos.

La deslocalización se volvió el pan de cada día para ciertas industrias, en ciudades del Rust Belt como Detroit o Cleveland, el cierre de fábricas tuvo un impacto negativo. Muchos trabajadores sintieron que el “libre comercio” era una forma elegante de decir que sus empleos ahora valían menos, este resentimiento fue uno de los combustibles del populismo político en años posteriores.

En México, aunque llegaron inversiones, muchos de los empleos creados eran mal pagados, con jornadas largas y derechos laborales limitados, además, el campo mexicano pagó un precio muy alto, maíz barato y subsidiado que llegó desde EE.UU. dejó fuera de juego a miles de pequeños agricultores, esto desató un éxodo silencioso, de pueblos hacia ciudades y de ahí hacia el norte, buscando una vida un poco menos dura.

Y es que con el tiempo, México se volvió casi completamente dependiente de su vecino del norte, más del 80% de sus exportaciones cruzan la frontera hacia EE.UU. así, cuando Trump amenazó con dinamitar el tratado, todo el modelo tembló, fue como si alguien hubiera tirado del mantel de una mesa cuidadosamente colocada.

Como diría el escritor Eduardo Galeano: *“La historia es un profeta con la mirada vuelta hacia atrás: por lo que fue, y contra lo que fue, anuncia lo que será.”*

El NAFTA no fue ni una catástrofe ni una salvación, un proceso que integró economías, pero permitiendo consecuencias sociales negativas. Su sucesor, el USMCA (o T-MEC) se propuso corregir algunas de estas asimetrías.

Entre los cambios más notables:

- Se endurecieron las reglas de origen, especialmente en el sector automotor, para frenar el “puente” con China.
- México tuvo que reformar su marco sindical, fortaleciendo derechos laborales.
- Se incluyeron cláusulas nuevas sobre propiedad intelectual y comercio digital, alineándose con los tiempos actuales.

El libre comercio, como la globalización misma, nunca es neutro. Siempre hay ganadores y perdedores. Como advertía el economista Joseph Stiglitz: *“La globalización no ha beneficiado a todos. Los gobiernos deben asegurarse de que sus ciudadanos no paguen el precio de la eficiencia económica.”*

Tres décadas después, el debate sigue vivo. Para un obrero en Ohio que perdió su trabajo, el NAFTA puede parecer una traición, para una ingeniera en Monterrey que diseña piezas automotrices de exportación, pudo ser una oportunidad única.

Administraciones Trump y Biden

La política comercial de Estados Unidos cambió de forma abrupta cuando Donald Trump llegó a la Casa Blanca en 2017, con él, se rompió de golpe un consenso bipartidista que había durado décadas, la idea de que el libre comercio era la piedra angular del poder económico estadounidense. Bajo su lema de “America First”, Trump apostó por una estrategia proteccionista, abiertamente confrontativa y, sobre todo, unilateral, su meta era clara: reducir el enorme déficit comercial (sobre todo con China) y recuperar lo que él veía como ventajas injustas aprovechadas por otros países a costa de EE.UU.

Desde 2018, la Casa Blanca declaró lo que muchos llamaron una guerra comercial total contra China. Se impusieron aranceles del 25 % sobre cientos de miles de millones de dólares en productos chinos. La administración justificó estas medidas con varios argumentos:

- El desequilibrio comercial crónico (más de 300.000 millones de dólares anuales).
- Prácticas abusivas como el robo de propiedad intelectual, la transferencia forzada de tecnología y los enormes subsidios estatales a sectores estratégicos.
- Y, quizás lo más importante, el deseo de frenar el ascenso de China en industrias clave como la inteligencia artificial, las telecomunicaciones (con el caso Huawei como símbolo) o las energías limpias.

Pero no fue solo con China. Trump también aplicó aranceles al acero y aluminio provenientes de Europa, México y Canadá, invocando motivos de “seguridad nacional”. Para muchos aliados, esa justificación sonó más a excusa que a preocupación legítima. Como dijo el historiador económico Adam Tooze:

“Trump convirtió los aranceles en un instrumento de poder, no de negociación; en un castigo, no en una palanca.”

Se rompieron cadenas de suministro en sectores como el automotriz o la electrónica. Los precios subieron: desde lavadoras hasta muebles, lo que impactó en las economías de millones de estadounidenses, además, sectores que dependían de componentes chinos perdieron competitividad, y China respondió golpeando con dureza a las exportaciones agrícolas de EE.UU., especialmente soja y carne de cerdo.

En medio de todo, Trump también reescribió el NAFTA, dando lugar al USMCA (o T-MEC), el nuevo tratado introdujo reglas más estrictas sobre contenido regional, protección de propiedad intelectual y derechos laborales en México, sin embargo, todo el proceso estuvo marcado por amenazas constantes de ruptura, lo que generó tensiones innecesarias y mucha incertidumbre para empresas y gobiernos.

Cuando Joe Biden asumió el poder en 2021, muchos pensaron que llegaba el fin de los aranceles de Trump. Pero la realidad fue más matizada. Biden mantuvo la mayoría de esas medidas, especialmente las dirigidas a China. Lo que cambió no fue tanto el contenido, sino el estilo y el enfoque.

Biden abandonó los tweets incendiarios y las decisiones unilaterales, en su lugar, apostó por:

- Reforzar alianzas con socios tradicionales como la Unión Europea, Japón y Corea del Sur.
- Volver al multilateralismo, trabajando en espacios como la OMC, el G7 y APEC.
- Reconstrucción de la base industrial del país desde adentro, con políticas como la CHIPS Act, inversiones en transición energética y apoyo a sectores clave.

Como expresó la representante comercial de EE.UU., Katherine Tai:

“No se trata solo de abrir mercados. Se trata de construir una economía más resiliente, más equitativa y más sostenible.”

A diferencia de Trump, Biden ha buscado reducir tensiones con Europa y Canadá, levantando algunos aranceles a cambio de compromisos conjuntos sobre producción limpia y derechos laborales. Y aunque sigue presionando a China, lo hace buscando coordinación con aliados, no desde la confrontación solitaria.

Además, el comercio ya no gira solo en torno a aranceles. Biden ha usado regulaciones ambientales y laborales como nuevas formas de condicionar las relaciones comerciales, ha aprovechado además el T-MEC como plataforma para fortalecer la cooperación regional en vehículos eléctricos, energías limpias y cumplimiento laboral en México.

Pese a sus diferencias, hay algo que une a Trump y a Biden: ambos aceptan que la era del libre comercio sin condiciones ha quedado atrás, durante años, la apertura total generó desindustrialización, desigualdades internas y nuevas dependencias peligrosas.

El debate actual ya no es un simple “libre comercio, sí o no”. Ahora la pregunta es cómo comerciar, con quién y bajo qué reglas. En este nuevo panorama, tanto los aranceles como otras herramientas, subsidios estratégicos, regulaciones ambientales, alianzas geopolíticas, se han convertido en piezas de un rompecabezas mucho más complejo.

Hoy, la política comercial estadounidense combina pragmatismo, estrategia y un cierto aire de urgencia. Como decía John Maynard Keynes:

“Cuando los hechos cambian, yo cambio de opinión. ¿Usted qué hace?”

4. IMPACTO ECONÓMICO

4.1 EFECTOS EN LA ECONOMÍA INTERNA (PIB, EMPLEO, SECTORES)

La política proteccionista de Estados Unidos, marcada principalmente por la imposición de aranceles altos a productos importados, no es solo una decisión técnica o diplomática, tiene consecuencias reales, que se perciben a diario en la economía, desde el Producto Interno Bruto (PIB), hasta el empleo o el rendimiento de sectores clave.

4.1.1 Producto Interior Bruto (PIB)

Cuando se elevan los aranceles, automáticamente suben los precios de insumos importados y de muchos productos terminados, esto afecta directamente a empresas que dependen de cadenas de suministro globales. Como resultado, los costos operativos se disparan y ese sobreprecio acaba, inevitablemente, en los bolsillos de los consumidores.

Este encarecimiento tiende a enfriar el consumo interno y frenar la inversión, no es solo una cuestión de números, cuando la gente paga más por lo mismo, gasta menos, además si las empresas ven incertidumbre, prefieren esperar antes que arriesgar, es por ello, que el crecimiento del PIB se resiente.

La incertidumbre generalizada por estas políticas no ayuda, la confianza empresarial se debilita, y lo mismo ocurre con la confianza del consumidor. Como dijo John Maynard Keynes, “las ideas de los economistas y los filósofos políticos... son más poderosas de lo que se cree habitualmente. En realidad, el mundo está gobernado por poco más”.

De hecho, varios estudios han documentado que la guerra comercial entre EE. UU. y socios estratégicos como China ha sido un lastre para el dinamismo económico. En contextos de comercio más libre, el crecimiento habría sido notablemente más robusto.

4.1.2 Empleo

El impacto en el empleo no es tan claro como sobre el PIB, por un lado, ciertos sectores industriales, como el acero, el aluminio o la manufactura pesada, se han visto favorecidos, al menos en el corto plazo. Gracias a los aranceles, estas industrias enfrentan menos competencia externa, lo cual ha ayudado a mantener empleos e incluso a crear nuevos.

Pero por otro lado, muchos otros sectores salen perdiendo, aquellas industrias que dependen fuertemente de insumos extranjeros, como la automotriz o la tecnológica, ven cómo sus costos se disparan, algunas empresas no pueden absorber esos costos sin más, reducen turnos, frenan contrataciones o, en casos extremos, recortan personal.

Mientras tanto, los consumidores también pagan el precio, con productos más caros, el poder adquisitivo disminuye, y eso afecta el consumo general, que a su vez repercute en el empleo en sectores como el comercio, los servicios o el turismo.

El saldo final es incierto, pero en la mayoría de los análisis, el resultado neto suele ser negativo para el mercado laboral. Como escribió Adam Smith hace siglos, “la defensa... es de mucho más valor que la opulencia”, pero en el equilibrio actual, defender a unos significa dejar expuestos a muchos otros.

4.1.3 Sectores Afectados

Los efectos sectoriales del proteccionismo son como una piedra arrojada a un lago: el impacto inicial puede ser fuerte, pero las ondas se propagan y afectan todo a su alrededor.

- **Industria manufacturera pesada:** Ha sido uno de los principales beneficiarios. Los aranceles a metales importados han encarecido a los competidores extranjeros, favoreciendo la producción local. Esto ha traído algo de alivio a regiones tradicionalmente industriales.
- **Automotriz:** Aquí la situación es más compleja, gran parte de los componentes se fabrican fuera y se ensamblan en EE.UU., con el aumento de los aranceles, los costos se disparan, afectando tanto la rentabilidad como los niveles de empleo.
- **Agricultura:** Uno de los sectores más golpeados, las represalias comerciales, especialmente por parte de China, han reducido drásticamente las exportaciones agrícolas, muchos agricultores se han visto atrapados entre decisiones políticas y mercados cerrados, sin demasiadas opciones. Como dijo Steinbeck, “la tierra es la única cosa buena que queda... pero también puede volverse en tu contra”.
- **Tecnología y electrónica:** Dependientes de componentes clave fabricados en Asia, estas industrias enfrentan ahora sobrecostos que afectan directamente su competitividad global, cuando una empresa de tecnología pierde margen, suele recortar inversión en innovación, lo cual tiene efectos a largo plazo.
- **Consumidores:** Aunque no sean un “sector” en el sentido clásico, el ciudadano promedio sufre las consecuencias, productos más caros, menor variedad y, en

algunos casos, menor calidad. Todo esto erosiona su poder adquisitivo y encarece el costo de vida.

En resumen, la política arancelaria crea distorsiones, alimenta tensiones inflacionarias y debilita la eficiencia del aparato productivo, a corto plazo, algunos se benefician,

pero a largo plazo, la competitividad del país en el escenario global queda comprometida.

4.2 CONSECUENCIAS INTERNACIONALES (CHINA, MÉXICO, COMERCIO GLOBAL)

La política arancelaria proteccionista de Estados Unidos ha dejado huellas profundas, no solo dentro de sus propias fronteras, sino también en el tejido comercial que conecta a economías de todo el mundo. Lo que comenzó como una estrategia para “proteger lo nacional” se transformó en una compleja telaraña de tensiones, reajustes y nuevas dinámicas que están moldeando las relaciones económicas globales. A continuación, se analiza cómo estas políticas han impactado de manera directa e indirecta a tres grandes pilares: China, México y el comercio global en su conjunto.

4.2.1 Impacto en China: Guerra Comercial y sus Efectos Sistémicos

Desde 2018, China ha estado en el centro de la tormenta, Washington empezó a imponer aranceles cada vez más altos sobre cientos de miles de millones de dólares en productos chinos, acusando al país asiático de desequilibrios comerciales, robo de propiedad intelectual y subsidios estatales a empresas locales.

Esta "guerra comercial" terminó por fracturar una relación que venía creciendo, con altibajos, desde hace décadas. Como dijo alguna vez Henry Kissinger: *“El arte de la diplomacia consiste en separar la política de la emoción”*. Sin embargo, en este caso, ambas se entrelazaron, y las consecuencias no tardaron en aparecer.

Los productos chinos se volvieron más caros para el consumidor estadounidense, esto impactó en las exportaciones chinas, en sectores clave como la electrónica, la maquinaria pesada y las manufacturas avanzadas. Muchas empresas comenzaron a hacer las maletas, trasladando parte de su producción a países como Vietnam, India o incluso México, en un intento de esquivar los aranceles.

Esta fuga forzada hizo que China pisara el acelerador con su estrategia de "doble circulación": menos dependencia de las exportaciones, más foco en el consumo interno, intensificó su apuesta por la innovación, especialmente en áreas sensibles como la inteligencia artificial o los semiconductores, donde ya compite cara a cara con Silicon Valley.

No obstante, el golpe fue duro, el crecimiento económico chino se desaceleró, especialmente en sectores orientados a la exportación. Algunas fábricas cerraron, se perdieron empleos y aumentó la incertidumbre. El gobierno respondió con una batería de estímulos fiscales y monetarios, tratando de contener el daño, aunque China ha demostrado una notable capacidad de resiliencia, esta guerra no solo fue comercial, sino también simbólica y estratégica.

La confrontación ha dejado un efecto colateral importante, la ruptura del diálogo tecnológico, las restricciones en 5G, los bloqueos a Huawei, la batalla por los chips etc... todo esto ha ido sembrando un ambiente de desconfianza que trasciende lo económico. Como dijo alguna vez Yuval Noah Harari: *“En un mundo interconectado, aislar a una potencia tecnológica es como tratar de apagar un incendio con gasolina”*.

4.2.2 Impacto en México: Socio Comercial Clave y su Vulnerabilidad

México, con su vecindad geográfica y su integración económica a través del T-MEC, ha estado en una posición especialmente delicada, aunque no fue objetivo principal de los aranceles, sí se vio afectado por las olas del proteccionismo estadounidense.

La relación comercial entre ambos países es muy estrecha, las industrias automotriz, agroalimentaria y manufacturera mexicana dependen fuertemente del acceso al mercado estadounidense.

Los costos de exportar aumentaron, algunos insumos importados se encarecieron, y la incertidumbre empezó a corroer la planificación empresarial. En la industria automotriz, por ejemplo, donde las piezas cruzan la frontera varias veces antes de ensamblarse, cada nuevo arancel actúa como un freno inesperado, lo mismo ocurre con el sector agro, los productores mexicanos viven pendientes de los cambios de humor en Washington, porque un nuevo arancel puede significar la pérdida de mercados enteros.

Cuando el 80% de tus exportaciones va a un solo país, cualquier tensión se convierte en vulnerabilidad. Las empresas mexicanas han tenido que diversificar sus cadenas de suministro, mejorar su eficiencia y buscar nuevos destinos para sus productos, aunque no siempre con éxito. Como dijo Octavio Paz: *“La modernidad no está en la ruptura, sino en la continuidad lúcida”* y México, en ese sentido, camina una cuerda floja entre continuidad y adaptación forzosa.

El impacto no es solo económico, la dependencia comercial también tiene un precio político y social. Decisiones unilaterales del gobierno estadounidense pueden afectar directamente el empleo en México, generar tensiones internas o incluso influir en la migración. A largo plazo, la diversificación no es solo deseable, sino debería ser un objetivo urgente.

4.2.3 Consecuencias para el Comercio Global: Fragmentación y Desafíos Multilaterales

El proteccionismo de Estados Unidos no se quedó dentro de sus fronteras, como efecto dominó, muchos países reaccionaron levantando sus propias barreras, defendiendo sectores estratégicos o simplemente respondiendo con la misma moneda.

El arancel promedio estadounidense pasó de un modesto 3% a niveles de hasta 25-30% en ciertos productos. Esta escalada tensionó las cadenas globales de valor, encareciendo insumos, retrasando procesos y empujando a las empresas a buscar alternativas más costosas o menos eficientes.

Las fábricas se mudaron, los proveedores cambiaron y, en muchos casos, se perdió escala. La globalización, entendida como un sistema fluido y eficiente de producción distribuida, empezó a verse mermado, con ella, se debilitó una de las grandes fuentes de crecimiento del siglo XXI.

El proteccionismo frenó la inversión extranjera, entorpeció la transferencia de tecnología y limitó la generación de empleo, especialmente en países en desarrollo que dependen del acceso a mercados grandes como el estadounidense o el europeo.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), que durante décadas funcionó como árbitro del sistema, ha quedado en jaque. Estados Unidos bloqueó sus mecanismos de apelación y se inclinó por decisiones unilaterales, dejando un vacío difícil de llenar.

Este escenario fragmentado ha dado lugar a una especie de “guerra fría comercial”, con bloques liderados por Estados Unidos, China y la Unión Europea, cada uno empujando sus reglas, sus tecnologías y sus intereses. La cooperación global, tan necesaria para desafíos comunes como el cambio climático o la regulación digital, se ha vuelto más difícil que nunca.

Nos puede surgir una pregunta: ¿Está muriendo el multilateralismo? Quizás no del todo, pero sin duda atraviesa una de sus crisis más serias. En palabras de Joseph Stiglitz: *“La globalización no es ni buena ni mala por sí sola. Lo que importa es cómo se gestiona. Y ahora mismo, no se está gestionando bien”*.

5. ESTUDIO DE CASO: GUERRA COMERCIAL EE. UU.–CHINA

5.1 REPERCUSIONES EN CADENAS DE SUMINISTRO GLOBALES

La guerra comercial entre Estados Unidos y China no ha sido un efímero enfrentamiento entre potencias, sino un conflicto de largo alcance sobre las cadenas de suministro globales, ha cambiado la forma en que las empresas se mueven, planean y sobreviven. Más allá de los aranceles el verdadero temblor vino con la incertidumbre geopolítica que sembró dudas profundas en decisiones que antes parecían seguras.

Muchas compañías, principalmente aquellas multinacionales que dependían de componentes chinos para enviar productos a EE. UU., se vieron forzadas a redibujar sus mapas de producción, la alternativa era asumir pérdidas millonarias por las tarifas, así surgió lo que hoy se conoce como “decoupling” o desacoplamiento, una especie de divorcio estratégico de China como fábrica global. Países como Vietnam, India, México y otros del sudeste asiático empezaron a aparecer como nuevas piezas en este tablero logístico.

Ahora bien, no todo ha sido tan simple como cambiar de proveedor. Las nuevas ubicaciones no siempre cuentan con la infraestructura o la experiencia que China lleva décadas consolidando, esto ha provocado cuellos de botella, demoras, y grandes sobrecostos. Pero también ha abierto una puerta a nuevas oportunidades, actores emergentes, competencia regional más viva, y rutas logísticas que antes no se consideraban.

Mover o diversificar centros de producción, no solo cuesta dinero, sino también en tiempo, capacitación, regulación y ajustes culturales, además, muchos componentes críticos siguen dependiendo, en algún eslabón, de China. El desacoplamiento completo, al menos por ahora, es más una aspiración que una realidad.

todo esto termina impactando al consumidor final, al haber más pasos, más traslados y más intermediarios, los precios suben, en EE. UU., por ejemplo, el bolsillo de la gente ya ha empezado a notar el peso de esta nueva configuración logística, en forma de productos más caros y menos disponibles.

Una de las grandes lecciones de este conflicto es que nuestras cadenas globales son frágiles, un conflicto político puede desatar una tormenta comercial, por ello, muchas empresas están adoptando enfoques más resilientes para garantizar que, pase lo que pase, puedan seguir operando. Entre estas estrategias destacan:

- **Nearshoring y reshoring:** acercar o incluso regresar la producción al país de origen.
- **Multiproveedores:** evitar depender de un solo país o empresa para componentes críticos.
- **Gestión proactiva de riesgos:** pensar en escenarios futuros, diversificar rutas logísticas, contratar seguros estratégicos.

Todo esto genera más costos, menos eficiencia comparado con el viejo modelo de “todo lo más barato posible y lo más lejos posible”. Sin embargo, en un mundo con pandemias, guerras y crisis climáticas, la eficiencia sin resiliencia es como construir una casa sin cimientos.

Estos sucesos han impulsado con fuerza la digitalización de las cadenas de suministro, herramientas como el Internet de las Cosas, la inteligencia artificial o el blockchain ya no son solo innovaciones interesantes, son necesidades, gracias a ellas, las empresas pueden anticiparse a fallos, optimizar sus rutas o reaccionar más rápido ante cambios regulatorios. Como dijo Peter Drucker, “la mejor manera de predecir el futuro es crearlo” y la tecnología, hoy, permite esto.

Otro efecto colateral, pero cada vez más relevante, ha sido la toma de conciencia ambiental, transportar mercancías por mar o aire genera una huella de carbono grande, y en un mundo que intenta virar hacia la sostenibilidad, eso ya no puede ignorarse. Muchas empresas han empezado a buscar alternativas más verdes, producciones locales, empaques reutilizables, rutas más cortas. No es solo por imagen, cada vez más mercados exigen prácticas responsables, y los consumidores también.

“La Tierra no es una herencia de nuestros padres, sino un préstamo de nuestros hijos”, recordaba Antoine de Saint-Exupéry, en ese sentido, pensar en cadenas de suministro sostenibles no es solo una moda verde, es una apuesta por el futuro.

Pero el tablero global no solo se complica por razones ambientales o comerciales, hoy, las cadenas de suministro enfrentan nuevos tipos de riesgos, ciberataques, restricciones tecnológicas, cambios regulatorios repentinos, pandemias, y una inestabilidad política que parece imposible de evitar. La guerra comercial no vino sola, estuvo acompañada por sanciones, prohibiciones, y tensiones que pusieron en jaque incluso sectores estratégicos como telecomunicaciones o microchips.

En consecuencia, la competitividad de una empresa ya no se mide solo por cuánto le cuesta fabricar algo, sino por su capacidad de adaptarse a lo inesperado, entre los factores clave ahora destacan:

- Flexibilidad logística
- Diversificación de proveedores y mercados

- Cumplimiento ético y regulatorio
- Transparencia y trazabilidad
- Capacidad de respuesta rápida frente a crisis

La cadena de suministro ha dejado de ser una función técnica en segundo plano para convertirse en un eje estratégico de las decisiones empresariales, es en muchos sentidos, el nuevo campo de batalla competitivo.

Además, este cambio ha venido acompañado de un redimensionamiento del papel del Estado, muchos gobiernos viendo los riesgos de depender de proveedores externos, han decidido impulsar políticas de “soberanía industrial”, no es casual, sectores como semiconductores, salud o energías renovables son considerados esenciales para la seguridad nacional.

Iniciativas como la Ley CHIPS en EE. UU., los fondos Next Generation EU o el plan “Made in China 2025” muestran esta tendencia, son políticas que no solo buscan proteger industrias clave, sino también redibujar la geografía de las cadenas de suministro mediante subsidios, regulaciones e incentivos.

La guerra comercial entre Estados Unidos y China ha sido mucho más que una disputa arancelaria, ha sido el principio de una nueva era, donde eficiencia, resiliencia, sostenibilidad y geopolítica deben ir de la mano, no basta con producir barato y rápido, es necesario hacerlo con visión, responsabilidad y capacidad de adaptación.

5.2 CONSECUENCIAS GEOPOLÍTICAS Y COMERCIALES

La guerra comercial entre Estados Unidos y China no ha sido un episodio aislado dentro del tablero del comercio internacional, sino un cúmulo de tensiones geopolíticas que ya venían gestándose desde hace tiempo, desde 2018, cuando comenzaron las medidas arancelarias más agresivas, los efectos se han hecho sentir no solo en las cifras de importación o exportación, sino también en la forma en que las potencias se miran, negocian y compiten. Lo que está en juego va mucho más allá de los bienes, hablamos de poder, de influencia y de una redefinición de las reglas del juego global.

La confrontación entre EE. UU. y China ha obligado a muchos países a reordenar sus prioridades y estrategias comerciales. Varias naciones han comenzado a tejer nuevas alianzas o a fortalecer las ya existentes para no quedar atrapadas en medio de este pulso entre gigantes. El RCEP (Asociación Económica Integral Regional), impulsado por China junto a Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y varias economías del sudeste asiático, es un ejemplo elocuente, nació, en parte, como respuesta al viraje proteccionista de Washington.

Por su lado, la Unión Europea tampoco se ha quedado de brazos cruzados, ha apostado por reforzar su “autonomía estratégica” idea la cual parecía utópica, mediante acuerdos con actores clave como Japón, Mercosur y México. Su objetivo era no depender tanto de EE. UU. ni de China, sobre todo en sectores sensibles como tecnología, materias primas críticas o salud pública. Como decía Jean Monnet, uno de los padres fundadores de la integración europea: *“Las personas solo aceptan el cambio cuando se enfrentan a la necesidad, y solo reconocen la necesidad cuando una crisis las golpea.”*

Una de las transformaciones más llamativas es cómo el comercio ha dejado de ser visto como un terreno neutral, se ha convertido en un campo de batalla, la presión sobre empresas como Huawei, ZTE o TikTok no es solo económica; responde a miedos muy reales relacionados con el espionaje digital, la soberanía tecnológica y la carrera por el liderazgo en inteligencia artificial.

China, como era de esperar, no ha permanecido inmóvil, respondió con su propia legislación anti-sanciones, imponiendo restricciones a la exportación de tierras raras, fundamentales para fabricar desde teléfonos hasta misiles. Todo esto ha generado un clima en el que cada movimiento se interpreta como un acto estratégico, no comercial, como advirtió alguna vez Henry Kissinger: *“El poder no es solo un medio, sino también un fin. Uno no va a la guerra simplemente para obtener algo; uno va a la guerra para probar que se puede.”*

Otro efecto colateral ha sido el deterioro del sistema multilateral que, con muchos altibajos, había sostenido el comercio global durante décadas. EE. UU. bloqueó la renovación del órgano de apelación de la OMC, y optó por resolver disputas comerciales con medidas unilaterales, al margen del consenso internacional, esta actitud ha erosionado la confianza en las reglas del juego y ha empujado a otros países a actuar por su cuenta, debilitando la institucionalidad global.

La ausencia de un árbitro confiable ha dejado la puerta abierta a nuevas fricciones, los roces comerciales entre la UE y China, por ejemplo, o el aumento de barreras no arancelarias en mercados emergentes, que operan en ocasiones como laberintos burocráticos disfrazados de regulación técnica.

Uno de los impactos más profundos ha sido el inicio de una fractura tecnológica a escala global, hablamos de la famosa “bifurcación digital”, EE. UU. y China han comenzado a construir ecosistemas tecnológicos paralelos, que rara vez son compatibles, desde las redes 5G hasta los sistemas operativos, desde los satélites hasta los algoritmos de IA, cada bloque intenta imponer sus propios estándares.

Este desacoplamiento conlleva problemas muy concretos, fallos de interoperabilidad, acceso desigual a mercados, restricciones en la transferencia de datos y una caída notable en la colaboración científica internacional. Si antes la innovación se alimentaba de redes abiertas, hoy el conocimiento fluye con trabas, como si cada país estuviera levantando sus propias fronteras digitales.

No se trata de una desglobalización total, como algunos han dicho con alarmismo, en realidad estamos viendo una especie de “regionalización selectiva” del comercio. Los grandes bloques económicos están reforzando sus vínculos internos, tratando de blindarse frente a un mundo más incierto, América del Norte es buen ejemplo de ello, el viejo NAFTA se transformó en el USMCA, un acuerdo que, entre otras cosas, limita a sus miembros la posibilidad de profundizar relaciones con China.

Estas nuevas estrategias buscan proteger sectores estratégicos, atraer inversiones locales y garantizar el control de las cadenas de suministro, pero tienen un costo, introducen distorsiones, tensan los foros multilaterales y relegan la eficiencia económica en favor de consideraciones políticas o de seguridad.

Para los países en desarrollo, la guerra comercial ha sido una ola sísmica, no tienen el tamaño ni la influencia para marcar el ritmo, pero sí sufren sus consecuencias. Muchas economías emergentes dependen en gran medida del comercio internacional para crecer. Pero ahora se ven atrapadas en una dinámica de “con nosotros o contra nosotros” que complica sus decisiones.

El aumento de aranceles, la incertidumbre en los precios de materias primas, los cambios en las reglas del juego, todo esto ralentiza sus procesos de industrialización, aleja inversiones y genera vulnerabilidad. En muchos casos, los gobiernos se ven forzados a elegir entre integrarse a una red tecnológica estadounidense o alinearse con las plataformas chinas.

Tanto China como EE. UU. han intensificado su “diplomacia económica”, una forma elegante de decir que están usando el comercio como un arma de influencia global. La Iniciativa de la Franja y la Ruta de China, por un lado, y el Indo-Pacific Economic Framework promovido por Washington, por otro, muestran claramente esta competencia.

Ya no se trata solo de vender más o menos productos, sino de definir qué modelo de desarrollo, qué infraestructura y qué relaciones de poder dominarán en el siglo XXI. La economía se ha convertido en el corazón de la política exterior.

Las consecuencias geopolíticas y comerciales de la guerra arancelaria han reconfigurado el escenario global, el comercio ya no es simplemente un intercambio de bienes, es una herramienta estratégica, un arma diplomática y un factor central de poder.

Estamos asistiendo al nacimiento de un nuevo paradigma, donde la eficiencia económica no es suficiente, importan la soberanía tecnológica, la seguridad de las cadenas de suministro, la autonomía política. Como decía Antonio Gramsci: *“El viejo mundo se muere. El nuevo tarda en aparecer. Y en ese claroscuro surgen los monstruos.”*

Adaptarse a este entorno, incierto y muchas veces contradictorio, exige repensar profundamente las políticas comerciales, ya no se trata solo de abrir mercados, sino de construir resiliencia, proteger intereses estratégicos y promover una gobernanza global más justa,

6. CONCLUSIONES

6.1 LO QUE ME LLEVO DE ESTE TRABAJO

Al comenzar este trabajo, me propuse entender a fondo cómo la política arancelaria de Estados Unidos ha influido no solo en su economía, sino en la arquitectura comercial del mundo, siento que he recorrido mucho más que una cronología de decisiones o un análisis técnico, he comprendido hasta qué punto los aranceles son una herramienta de poder que moldea industrias, empleos, relaciones diplomáticas y hasta el precio del pan que compramos a diario.

He podido constatar cómo los aranceles, lejos de ser un simple impuesto a la importación, funcionan como un termómetro de las tensiones entre eficiencia económica y soberanía nacional. La dicotomía existente entre la protección hacia unos

sectores y el encarecimiento de vida de millones, revitalizan fábricas, pero destruyen otras industrias, haciendo una analogía deportiva, son como un boomerang económico que, si no se lanza con precisión, termina por golpear al que lo lanzó.

La historia arancelaria de Estados Unidos me ha dejado una lección clara, no existen decisiones neutrales en política comercial, desde la Tarifa Smoot-Hawley que agravó la Gran Depresión, hasta la reciente guerra comercial con China, cada ciclo proteccionista ha traído consigo consecuencias que van más allá de lo económico, sus intenciones eran buenas, proteger empleos, reducir déficits, corregir abusos, pero el resultado no siempre fue el esperado.

He entendido también que los grandes acuerdos comerciales, como el NAFTA, no son el santo grial, pueden generar crecimiento, pero también desigualdad, dependencia y resentimiento social si no se diseñan teniendo en cuenta a todos los actores implicados. Ahí es donde más he reflexionado, ¿para quién hacemos política comercial?, ¿para el país como estadística o para las personas detrás de esas cifras?

6.2 MI VISIÓN PERSONAL SOBRE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN LA ACTUALIDAD

Vivimos en un mundo donde el comercio ya no es solo economía, es estrategia, geopolítica y sostenibilidad. Estados Unidos, como potencia, ha pasado de liderar la apertura comercial a diseñar nuevas murallas digitales, tecnológicas y productivas, no hablamos solo de aranceles, sino de cadenas de suministro seguras, soberanía industrial y competencia global por la innovación.

Personalmente, creo que el debate no debería ser entre libre comercio y proteccionismo, sino entre políticas inteligentes y políticas impulsivas, una política arancelaria moderna debe tener visión de largo plazo, pensar en la competitividad futura, pero también en las personas que hoy viven de un salario en una industria en transformación.

Si algo me ha quedado claro tras este trabajo, es que el comercio global ya no volverá a ser como antes, estamos en una etapa de “reordenamiento silencioso”, donde los países ya no compiten solo por vender, sino por controlar las reglas del juego, asegurar recursos estratégicos y garantizar independencia en sectores clave. En ese contexto, los aranceles no van a desaparecer, pero deben dejar de ser un arma de reacción y convertirse en un instrumento de construcción.

Creo que el verdadero reto para Estados Unidos y para el mundo está en encontrar una gobernanza comercial que combine eficiencia con justicia, apertura con resiliencia, y crecimiento con sostenibilidad. No es fácil, pero si algo he aprendido es que las decisiones que hoy se toman en torno a un arancel pueden condicionar décadas de desarrollo.

Como dijo alguna vez Milton Friedman, “la solución no está en proteger empleos, sino en crear una economía donde se generen constantemente nuevos”. Ojalá los líderes políticos, en vez de jugar a la guerra comercial, empiecen a pensar en esa economía del mañana.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Baldwin, R. (2016) *The great convergence: Information technology and the new globalization*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bhagwati, J. (2002) *Free trade today*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bown, C.P. and Irwin, D.A. (2019) *The Trump trade war: Its motivations, manifestation, and the future*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- Dornbusch, R., Fischer, S. and Samuelson, P.A. (1977) 'Comparative advantage, trade, and payments in a Ricardian model with a continuum of goods', *The American Economic Review*, 67(5), pp. 823–839.
- Elsevier.es (2017) *Impacto de la política proteccionista de Estados Unidos en la economía global*. Available at: <https://www.elsevier.es>
- Europarl.europa.eu (2025) *Comercio UE-EE. UU.: Cómo los aranceles podrían afectar a Europa*. Parlamento Europeo. Available at: <https://www.europarl.europa.eu/>
- González, F. (n.d.) *Riesgos en la cadena de suministro global* [LinkedIn post]. Available at: <https://www.linkedin.com>
- Hufbauer, G.C. and Schott, J.J. (2005) *NAFTA revisited: Achievements and challenges*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- IMF (International Monetary Fund) (2019) *The impact of US-China trade tensions*. *IMF Blogs*. Available at: <https://www.imf.org>
- Irwin, D.A. (1996) *Against the tide: An intellectual history of free trade*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Irwin, D.A. (2017) *Clashing over commerce: A history of US trade policy*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Krugman, P.R., Obstfeld, M. and Melitz, M.J. (2018) *International economics: Theory and policy*. 11th edn. Harlow: Pearson.
- LinkedIn – see González, F.

Logística Empresarial (n.d.) *Cadenas de suministro globales en un mundo en constante cambio: Desafíos y oportunidades*. Available at: <https://logisticaempresarial.com>

Noatum Logistics (2023, 5 May) *El impacto de la tecnología en la logística: Tendencias y perspectivas*. Available at: <https://www.noatumlogistics.com>

Oatley, T. (2019) *International political economy*. 6th edn. London: Routledge.

Ocampo, J.A. (2002) *Trade policy for development: Beyond the WTO agenda*. London: Zed Books.

Office of the United States Trade Representative (2021) *2021 trade policy agenda and 2020 annual report*. Available at: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications>

Riners.unlam.edu.ar (2024) *La guerra comercial presente: Análisis del conflicto EE.UU.–China*. Universidad Nacional de La Matanza. Available at: <https://riners.unlam.edu.ar>

Rodrik, D. (2011) *The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy*. New York: W. W. Norton & Company.

Scribd (n.d.) *Cadena suministro global: Logística y marketing*. Available at: <https://www.scribd.com>

Universidad Complutense de Madrid (n.d.) *La gestión de la cadena de suministro sostenible: Análisis y perspectivas*. Available at: <https://www.ucm.es>

Wikipedia (2025) *Guerra comercial entre China y Estados Unidos*. Available at: https://es.wikipedia.org/wiki/Guerra_comercial_entre_China_y_Estados_Unidos

World Trade Organization (WTO) (2015) *World trade report 2015: Speeding up trade recovery*. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr15_e.htm

WTW (2022, November) *Cadena de suministro global: Nuevos desafíos*. Available at: <https://www.wtwco.com>