

ESTADOS UNIDOS CONTRA EL LIBRE COMERCIO: UN PROTECCIONISMO QUE NUNCA SE FUE

Cesar Pascual del Rosario Balladares

cesar.delrosario@unmsm.edu.pe

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4626-600X>

Resumen

Este estudio analiza la persistente utilización de aranceles en la política comercial de Estados Unidos (EE.UU.) a lo largo de más de dos siglos, con especial énfasis en el resurgimiento proteccionista bajo la administración Trump y su proyectado "tarifazo de 2025". Se argumenta que la aplicación de aranceles responde predominantemente a presiones políticas internas, la influencia de grupos de interés y un discurso nacionalista, relegando las lecciones históricas sobre sus efectos contraproducentes. Mediante una revisión histórica y el análisis de las medidas recientes, se examina la metodología del "tarifazo de 2025", señalando su confusión al equiparar déficits comerciales bilaterales con prácticas desleales. El trabajo concluye que este enfoque unilateral, en lugar de solucionar desequilibrios estructurales como subsidios o manipulación cambiaria, impone costos económicos, genera represalias y debilita el sistema multilateral de comercio. Se subraya la necesidad de acciones coordinadas y compromisos multilaterales para abordar las verdaderas causas de los desequilibrios y asegurar un comercio global estable

Palabras Clave: Aranceles, Proteccionismo, Política Comercial EE.UU

INTRODUCCIÓN

El arancel ha sido una herramienta central y persistente en la política comercial de Estados Unidos (EE.UU.), marcando decisiones políticas y debates económicos durante más de dos siglos. Esta continuidad plantea la interrogante de por qué sus consecuencias negativas pasadas no disuaden a los políticos de recurrir a él como medida proteccionista. Desde el arancel Smoot-Hawley de 1930 hasta los gravámenes de la primera administración de Donald Trump, que desencadenaron severas represalias a nivel mundial. La recurrencia a estas medidas sugiere un patrón donde las lecciones históricas no siempre prevalecen en la formulación de políticas.

Comprender la trayectoria y las motivaciones detrás de los aranceles en EE.UU. es clave por sus implicaciones globales. Este trabajo sostiene que su aplicación responde más a factores internos inmediatos y se articula como parte de un discurso nacionalista. Tales decisiones no solo afectan la competitividad e inversión internas, sino que también alteran la estabilidad del sistema económico mundial, como lo demuestran múltiples episodios de tensiones y contracciones comerciales. Así, se sugiere que este patrón recurrente obedece principalmente a presiones políticas internas de este país, a la influencia de grupos de interés y a consideraciones fiscales de corto plazo, relegando las lecciones del pasado sobre los efectos contraproducentes del proteccionismo unilateral.

Este fenómeno resurge con fuerza con la administración de Trump en 2025, que ejemplifica la complejidad y las controversias que acompañan el uso de este tipo de herramientas comerciales. Un punto central de crítica a esta política radica en la inconsistencia de su justificación oficial. En particular, se argumenta que la administración confundió el déficit comercial bilateral —que en muchos casos obedece a la ventaja comparativa— con prácticas comerciales desleales o distorsiones artificiales, como la manipulación cambiaria, los subsidios o estándares débiles. Esta confusión metodológica resulta clave para entender las críticas al llamado "tarifazo de 2025".

Para abordar esta compleja dinámica, y en particular el reciente resurgimiento del proteccionismo arancelario bajo la administración Trump, el presente estudio revisará la evolución histórica de estas medidas en EE.UU., analizará sus causas y examinará sus implicaciones contemporáneas. Un objetivo central será examinar la metodología del "tarifazo de 2025", contrastando el diagnóstico del problema económico real (desequilibrios por distorsiones artificiales) con el enfoque, a nuestro criterio inapropiado, adoptado por la administración (confusión de déficits con barreras). Además, se explorarán los factores económicos y políticos que impulsan la adopción recurrente de aranceles y se valorarán las consecuencias de la política reciente en relación con sus antecedentes. Este recorrido histórico y analítico

buscará conectar las lecciones del pasado con la evaluación específica de la política de 2025, identificando elementos que ayuden a comprender la persistencia del proteccionismo y sus manifestaciones actuales en EE.UU.

1.Revisión histórica de los aranceles como instrumento de Política comercial en EE.UU

El arancel ha sido un pilar central de la política comercial estadounidense, al orientar debates económicos y decisiones legislativas por más de dos siglos. Desde el *Tariff Act* de 1789¹ hasta el polémico *Smoot-Hawley*² de 1930 y el *Reciprocal Trade Agreements Act* (RTAA) de 1934³(por mencionar algunos). Diversos autores como Irwin (2017) identifican tres grandes objetivos —recaudación, restricción y reciprocidad— como ejes fundamentales en esta evolución. Durante la denominada “Era de Recaudación” (1790-1860), los aranceles se emplearon principalmente para financiar al gobierno federal. Posteriormente, la denominada “Era de Restricción” (1861-1933) se impusieron aranceles altos para restringir la entrada de mercancías extranjeras. Finalmente, durante la Era de la Reciprocidad (1934-2016), EE. UU. redujo gradualmente sus aranceles mediante pactos de concesión mutua, a partir del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)⁴ de 1947 hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio(OMC) de 1995, se avanzó así hacia la liberalización progresiva del comercio.

En principio, los dos períodos anteriores a la llamada era de la reciprocidad evidenciaron la vulnerabilidad del sistema comercial internacional frente al proteccionismo unilateral de EE.UU. Con una ausencia de mecanismos de coordinación multilateral, se evidenció intentos fallidos de concertar acuerdos recíprocos sobre productos específicos antes de 1934, como lo mostró la *Tariff Act* de McKinley en 1890⁵. El contexto interno, dominado por la presión de sectores

¹ Ley fundacional que estableció los aranceles sobre importaciones como principal fuente de ingresos para el recién formado gobierno federal estadounidense, inaugurando la "Era de Recaudación" de la política comercial

² Controversial ley que elevó drásticamente los aranceles a niveles máximos históricos (casi 60% en 1932) durante la Gran Depresión. Representa el apogeo de la "Era de Restricción" y, aunque su impacto macroeconómico es debatido, se le asocia con represalias comerciales internacionales.

³ Fue una legislación que marcó el inicio de la "Era de la Reciprocidad". Otorgó al presidente la autoridad para negociar reducciones arancelarias bilaterales y multilaterales mediante acuerdos mutuos, sentando las bases para futuros pactos como el GATT.

⁴ Acuerdo multilateral establecido tras la Segunda Guerra Mundial bajo el marco del RTAA, con el objetivo de reducir las barreras comerciales a nivel global mediante rondas de negociaciones recíprocas entre los países miembros.

⁵ La Ley Arancelaria McKinley de 1890 —diseñada para incrementar de manera generalizada la protección aduanera— incorporó una cláusula de “reciprocidad” de carácter coercitivo. Esta disposición facultaba al presidente, sin necesidad de negociación previa, a aplicar aranceles punitivos sobre determinados bienes importados —entre ellos azúcar y café— cuando se considerara que el país exportador gravaba con tarifas desiguales los productos estadounidenses. El recurso a este mecanismo, de eficacia limitada, ilustra los intentos unilaterales de Estados Unidos por obtener

industriales, facilitó la aprobación de esta medida a pesar de sus evidentes riesgos macroeconómicos. La reacción en cadena y el consiguiente colapso del comercio sentaron las bases para un prolongado proceso de desmantelamiento de barreras y, a la postre, para las reformas que darían forma al nuevo marco de reciprocidad.

Luego de los dos períodos anteriores, y a partir de la Segunda Guerra Mundial y en contraste con las políticas proteccionistas de las décadas anteriores, se estableció un nuevo sistema multilateral para el comercio internacional con la creación del GATT que más tarde evolucionaría en la OMC. Este nuevo orden comercial internacional se fundamentó en principios clave diseñados para fomentar un comercio más estable y abierto: la no discriminación entre los países miembros (Cláusula de Nación Más Favorecida)⁶ y entre bienes nacionales e importados, una mayor transparencia en las políticas comerciales, y el compromiso de reducir progresivamente los aranceles y otras barreras mediante negociaciones recíprocas. En tal sentido, un objetivo central de esta estructura multilateral era impedir una repetición de las devastadoras guerras comerciales y las espirales proteccionistas, buscando en su lugar la estabilidad y la cooperación económica internacional.

Sin embargo, pese a los avances que supuso la institucionalización de la cooperación multilateral, esta fue parcial. La adopción del sistema GATT/OMC no erradicó por completo las prácticas proteccionistas en EE.UU, sino que las reorientó hacia otros mecanismos. Por ejemplo, algunas industrias sensibles estadounidenses como la siderurgia o la de automóviles optaron por barreras no arancelarias, cupos de exportación y medidas antidumping para sostener su competitividad local. Paralelamente, se exploraron nuevas vías de negociación distintas a las multilaterales, a través de acuerdos regionales y bilaterales, tales como el North American Free Trade Agreement (NAFTA) o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) modulando tanto la defensa como la apertura comercial. Estas estrategias reflejan cómo diversos actores internos modificaron sus estrategias y tácticas para mantener cierto grado de protección al amparo de lineamientos globales.

Finalmente, para el año 2016, como sostiene Irwin (2017), se marcó un posible fin de la predominancia de la reciprocidad liberalizadora (aunque parcial), al emerger discursos proteccionistas en el escenario político: el primer gobierno de Donald Trump. La retórica electoral de aquel año en EE.UU evidenció un cambio sustancial, cuestionando el consenso pro-liberalización sostenido después de la segunda guerra mundial. Las críticas a los acuerdos multilaterales y la defensa de aranceles

concesiones recíprocas antes de la orientación negociada que se consolidaría a partir de 1934 con la RTAA.

⁶ Se trata de un principio del comercio internacional consagrado en el GATT y en la OMC. Este principio establece que, si un país miembro otorga un trato preferencial o una ventaja comercial a otro país —por ejemplo, mediante la aplicación de un arancel de importación reducido—, se debe comprometer a extender ese mismo trato favorable a todos los demás países miembros, sin discriminación alguna.

altos sugirieron brechas en la visión de los beneficios del comercio abierto. A su vez, la incertidumbre generada sobre el futuro de la OMC y de convenios clave planteó riesgos a la continuidad del orden comercial global.

2. Los aranceles y el desarrollo económico en EE.UU

Desde los primeros años de la república, la estrategia de desarrollo económico de EE.UU descansó sobre aranceles proteccionistas. El llamado *Sistema Americano* —diseñado inicialmente por Alexander Hamilton y retomado después por Henry Clay— combinaba tarifas elevadas, crédito público y obras para impulsar la industrialización y la autosuficiencia nacional. En su *Report on Manufactures* de 1791, Hamilton argumentó que proteger las “industrias nacientes” era indispensable para la independencia y la seguridad económicas de la nueva nación (Hogeland, 2024).

Sin embargo, esa visión tropezó pronto con la oposición de los defensores del libre comercio, lo que abrió una pugna que reflejaba profundas fracturas ideológicas, regionales y sectoriales. Los manufactureros del Norte reclamaban aranceles altos para blindar sus fábricas, mientras los plantadores del Sur —dependientes de exportar algodón e importar insumos— exigían tarifas bajas. El debate se trasladó al Congreso, donde, a finales de la década de 1920, los legisladores intercambiaban votos para proteger intereses específicos, sobre todo agrícolas, mostrando que los aranceles eran también moneda de negociación política y no solo un instrumento de política económica.

Así, hasta bien entrada la década de 1930, hasta antes de la era de la reciprocidad, la discusión en torno a los aranceles giró fundamentalmente sobre cómo estos debían concebirse y utilizarse en la estrategia de desarrollo económico nacional. Las tensiones, heredadas desde la visión de Hamilton sobre el fomento industrial hasta las disputas sectoriales del siglo XIX y principios del XX, reflejaban concepciones divergentes sobre el papel del Estado y la orientación de la economía. El arancel era visto primordialmente como una herramienta de política *interna*, destinada a moldear la estructura productiva y la distribución de la riqueza dentro de las fronteras del país. La Ley Smoot-Hawley de 1930 representó el apogeo de esta concepción, llevando el proteccionismo a niveles extremos. (Irwin, 2017)

Las repercusiones de la Ley Smoot-Hawley y su contribución a la Gran Depresión marcaron un punto de inflexión y el inicio de la era de la reciprocidad. Durante décadas, este consenso multilateralista pareció haber relegado los debates proteccionistas más intensos del pasado. Sin embargo, la llegada de Donald Trump a la presidencia y su doctrina nacionalista America First reintrodujeron abruptamente los aranceles como un instrumento central de la política económica estadounidense. Aunque evocando precedentes históricos, esta nueva fase del debate arancelario se distingue de la era anterior a 1934: no centrándose exclusivamente en la protección

de industrias nacientes o en disputas sectoriales internas de la misma manera, sino que se enmarcó en un contexto de globalización avanzada, buscando corregir desequilibrios comerciales percibidos con potencias como China, proteger la seguridad nacional en sectores estratégicos y renegociar la posición de EE.UU. en el sistema de comercio mundial. Así, mientras el arancel resurge como herramienta, los fines y el contexto de su aplicación presentan matices y desafíos distintivos a los de épocas anteriores.

3. Análisis de las medidas arancelarias en el primer gobierno de donald trump

Como se mencionó anteriormente, el primer gobierno de Donald Trump presentó los aranceles como un instrumento versátil para recortar déficits, proteger la seguridad nacional y ganar ventaja negociadora en la arena comercial internacional. Prometió recortar los grandes déficits bilaterales, especialmente con China; repatriar empleos y revitalizar la manufactura estadounidense; defender la seguridad nacional mediante los gravámenes del 25 % al acero y aluminio invocados bajo la Sección 232 (Seguridad Nacional); y corregir las “prácticas comerciales desleales” de Pekín —transferencias forzadas de tecnología y robo de propiedad intelectual— a través de las sanciones de la Sección 301⁷ (Alexander, 2023). Todas esas metas se articularon como parte de una estrategia destinada a fortalecer la economía interna frente a la competencia extranjera. Además, la Casa Blanca sostuvo que los aranceles servirían de palanca negociadora para lograr acuerdos “recíprocos y justos”, incentivando a las empresas extranjeras a producir dentro de EE. UU. Estos objetivos declarados contrastan con los resultados obtenidos al final de su primer gobierno.

La evidencia empírica indica que los aranceles de la administración Trump no lograron sus objetivos: reducir el déficit comercial ni revitalizar la industria estadounidense (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020; Flaaen & Pierce, 2019; Smarzynska Javorcik et al., 2022). Por el contrario, estos impusieron costos adicionales a la economía, reflejando tanto la persistencia del desequilibrio comercial como la ausencia de un impulso significativo al empleo manufacturero. El déficit comercial apenas se vio afectado, y la balanza comercial no se equilibró como se buscaba. El desequilibrio con otros países, en especial con China, persistió debido a las represalias y a la reorientación de los flujos comerciales. La deslocalización no retrocedió, pues las cadenas de suministro globales ajustaron proveedores en lugar de incentivar una mayor producción interna

⁷ Se trata de una disposición incluida en la Ley de Comercio de los Estados Unidos de 1974, que otorga al Representante de Comercio de EE.UU la facultad de iniciar investigaciones respecto a las políticas o prácticas comerciales de otras naciones. Si estas se consideran “injustas”, “irrazonables” o contrarias a los compromisos internacionales, y se concluye que causan perjuicio a los intereses comerciales de Estados Unidos, la normativa faculta al representante federal para aplicar medidas unilaterales, como la imposición de aranceles u otras sanciones comerciales.

En consecuencia, la industria y el empleo manufacturero tampoco lograron un impulso neto favorable. Muchas empresas absorbieron el costo de insumos más caros, con el consiguiente incremento de precios y menor competitividad. El encarecimiento de las importaciones generó presiones alcistas en los costos de producción, afectando sobre todo a las pequeñas y medianas empresas. Varios sectores exportadores, especialmente agrícolas y manufactureros, enfrentaron contramedidas arancelarias que afectaron su acceso a mercados extranjeros. El sector agroalimentario experimentó barreras adicionales, golpeando a productores de soya, carne y lácteos. La incertidumbre sobre futuras políticas comerciales redujo la inversión y debilitó el crecimiento en regiones manufactureras. (Smarzynska Javorcik et al., 2022)

En contraste a lo que buscaba las políticas arancelarias unilaterales de Trump, estas aceleraron la fragmentación del sistema multilateral de comercio. Las relaciones con China y con aliados tradicionales se deterioraron de forma notoria. China impulsó contramedidas que encarecieron el acceso de exportaciones estadounidenses y redistribuyeron sus propias cadenas de valor hacia otros socios. Países aliados, como la Unión Europea y Canadá, elevaron aranceles a productos emblemáticos de EE.UU., afectando la competitividad de la industria local. La percepción de EE.UU. como socio fiable se resintió, generando mayor volatilidad y riesgo en la economía global. La cooperación multilateral se debilitó, como se evidenciaron en la retirada de organizaciones internacionales y renegociaciones de tratados.

4.Diagnóstico metodológico del tarifazo del 2025.

El gobierno de Trump del año 2025, que es una continuación del gobierno 2016 - 2019, continuó con los aranceles como un instrumento de política económica. Anunció un esquema arancelario compuesto por: (i) una tarifa “ad valorem” general del 10 % sobre casi todas las importaciones; y (ii) recargos sectoriales que, en el caso de China, elevaron la protección efectiva hasta un 145 %. La Casa Blanca justificó la iniciativa invocando la sección 203(b) de la *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA)⁸. El anuncio generó cuestionamientos sobre la posible respuesta de los socios comerciales afectados y su respeto a las normas de la OMC.

8 Promulgada en 1977, la IEEPA permite al Presidente bloquear activos y restringir importaciones durante una emergencia nacional.

La proclamación presidencial definió el denominado “arancel recíproco” como la mitad del cociente entre el déficit comercial bilateral en bienes y el valor de las importaciones provenientes del socio correspondiente, estableciendo un piso del 10 %. Es decir, para calcularlo, se dividió el déficit comercial con un país entre el valor de sus importaciones y luego se aplicó la mitad de ese resultado como porcentaje. Tal procedimiento confunde saldo contable con proteccionismo efectivo; no considera tasas arancelarias aplicadas, barreras no arancelarias, subsidios ni manipulaciones cambiarias. En otras palabras, al basarse únicamente en el déficit comercial, este método no refleja las verdaderas barreras comerciales impuestas por otros países. Analistas internacionales señalaron que la fórmula podría incentivar medidas de represalia por parte de los principales socios comerciales, además de ser una fórmula “conceptualmente errónea” por gravar desequilibrios macroeconómicos en lugar de prácticas desleales de comercio. (York & Durante, 2025; Horpedahl & Magness, 2025)

La metodología aplicada generó cargas arancelarias desproporcionadas a diversas economías de bajos ingresos. Por ejemplo, diversos países de África, que a pesar de contar con acceso preferencial a EE. UU. mediante el programa de La Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA), vieron sus exportaciones gravadas en función de su reducido volumen y especialización productiva. Aunque la AGOA concede acceso preferencial al mercado estadounidense, las economías más pequeñas y especializadas afrontaron las tarifas más altas bajo la nueva política. Así, Lesoto —cuyo arancel de Nación Más Favorecida (NMF) es inferior al 10 % y cuyas ventas de diamantes y confecciones ingresaban libres de derechos— terminó pagando un 50 %, mientras Botsuana sufrió un recargo del 37 %, encareciendo sus envíos de minerales y tensionando su balanza de pagos. Estas penalizaciones responden a la escasa demanda interna, no a prácticas proteccionistas, lo que demuestra que el “tarifazo de 2025” mide pobreza relativa o especialización productiva, no barreras comerciales reales. Aunque el 9 de abril se suspendieron durante noventa días los recargos superiores al 10 %, la decisión apresurada introdujo una elevada volatilidad en los mercados internacionales de bienes y activos financieros.

5. ¿Entonces, cuál es el problema?

La verdadera preocupación para el equilibrio comercial global no son los déficits derivados de la especialización productiva, sino las distorsiones sistémicas —subsidios industriales y sub-valuaciones cambiarias— que generan superávits persistentes y exigen soluciones multilaterales coordinadas. La ventaja comparativa

de un país, como la producción de diamantes en Botsuana, puede llevar a déficits comerciales sin que esto sea resultado de políticas proteccionistas o manipulaciones del mercado. Un ejemplo claro de manipulación de mercado es la política cambiaria de China, criticada por abaratar sus exportaciones, ilustra el problema. Además, la UNCTAD (2021) muestra cuán vulnerable es el grupo de ingresos medios: en 2018-2019, el 55,6 % de los países de renta media-alta y el 58 % de los de renta media-baja dependían de un solo grupo de materias primas para más del 60 % de sus ventas externas, de modo que una simple caída de precios puede desplazar sus balanzas al déficit. Corregir estas distorsiones estructurales requiere, por tanto, soluciones multilaterales coordinadas que vayan más allá de ajustes arancelarios.

Al gravar desequilibrios contables en lugar de barreras reales, la política tarifaria se convierte en un impuesto sobre las cadenas de suministro que frena el crecimiento mundial y debilita la confianza en el dólar como activo refugio. El aumento de aranceles provoca incertidumbre económica, afectando la confianza de inversores y consumidores. El FMI (2025) redujo su pronóstico de crecimiento global para 2025 de 3,3 % a 2,8 %, atribuyendo este ajuste a los efectos de los nuevos aranceles impuestos por EE.UU. La OMC (2025) calcula que la escalada de medidas unilaterales podría recortar el volumen del comercio mundial en 1,5 % y acelerar la formación de bloques comerciales rivales. Además, se advierte que la creciente incertidumbre comercial está erosionando el atractivo tradicional de los bonos del Tesoro y del dólar, obligando a los inversores a diversificar hacia otras divisas.

Obstfeld (2025) sostiene que la corrección de los desajustes comerciales globales exige reducir de manera multilateral los subsidios y establecer nuevas disciplinas cambiarias. Sin embargo, las políticas arancelarias, aunque encarecen temporalmente las importaciones, no abordan las raíces estructurales del desequilibrio porque dejan intactos los subsidios domésticos y permiten que persistan prácticas cambiarias distorsionantes. Por ello, mientras no se eliminen los subsidios domésticos que distorsionan los precios ni se corrijan las prácticas cambiarias artificiales, los desequilibrios comerciales se mantendrán e incluso podrían agravarse. Por lo que, solo una acción coordinada que limite los subsidios y fije reglas claras sobre los tipos de cambio puede propiciar un ajuste externo equilibrado y sostenible.

Los aranceles que actualmente impone la Casa Blanca resultan fiscalmente contraproducentes porque, según simulaciones y *estimaciones* la contracción del PIB y de la base imponible diluyen los ingresos previstos y agrava el déficit. Se muestra que, cuando los incrementos superan el 15 %, la recaudación adicional queda más que anulada por la caída de la actividad económica y de los ingresos

tributarios (Obstfeld, 2025). En pocas palabras, se advierte que, cuando los aranceles pasan del 15 %, la desaceleración económica encoge tanto la base imponible que el Estado termina ingresando menos de lo que obtendría sin esa subida. Por su parte, el *Congressional Budget Office* (CBO) estima que cada punto porcentual de contracción del PIB eleva el déficit federal en alrededor del 0,4 % del producto, empeorando la posición fiscal que los aranceles pretendían aliviar (CBO, 2025). De modo que, la desaceleración provocada por esos aranceles termina ampliando el déficit en lugar de reducirlo.

6. REFLEXIONES

Las imposiciones arancelarias de 2025 suscitan profundas reflexiones sobre sus implicaciones futuras, amenazando con alterar el sistema de comercio internacional establecido. Las consecuencias económicas inmediatas incluyen una fuerte volatilidad financiera y un aumento de la incertidumbre económica global. Los mercados bursátiles mundiales experimentaron caídas históricas y fuertes fluctuaciones, reflejando la gran incertidumbre generada entre inversores y empresas sobre el futuro del comercio. Surgieron advertencias sobre un mayor riesgo de recesión en EE.UU. y un aumento de la inflación debido al traspaso de los mayores costos arancelarios a los consumidores. A largo plazo, las medidas apuntan a una posible reconfiguración del orden comercial y exacerban los riesgos sistémicos. El sistema multilateral de comercio y la OMC se ven debilitados, ya que actores clave como EE.UU. muestran reticencia a *cumplir con las reglas establecidas*. Persiste el peligro de una guerra comercial global y se introduce el riesgo de una guerra de divisas, escenarios con potencial para causar daños económicos devastadores a nivel mundial.

Además, la estrategia arancelaria de Trump prolonga una tendencia histórica en la que los aranceles, una vez establecidos, resulta lo que denomina Alogoskoufis & Giannoulakis (2025) como *stickiness* (pegajoso) por la complejidad de las negociaciones y represalias internacionales para retirarlos, pero también por los factores internos —protección de industrias, intereses políticos y dependencia fiscal— que refuerzan su permanencia. El desmantelamiento de las barreras arancelarias se enfrenta a obstáculos significativos, principalmente debido a la complejidad de las negociaciones internacionales para obtener concesiones y la inevitable respuesta mediante represalias comerciales por parte de los países afectados. Cuando las tácticas de negociación no logran las concesiones esperadas por parte de otros países, los aranceles tienden a permanecer vigentes, y la

implementación de represalias por parte de los socios comerciales no solo agrava la situación, sino que complica aún más cualquier intento futuro de reversión

En esta línea, diversos factores internos y estructurales contribuyen decisivamente a esta persistencia arancelaria, destacando la intención explícita de proteger industrias nacionales, consideraciones de política interna y la dependencia de los aranceles como fuente de ingresos fiscales para el gobierno. Específicamente, la protección arancelaria fomenta la aparición de grupos de interés que defienden activamente su mantenimiento, se consolida en sectores políticamente sensibles como la agricultura que logran protección duradera, e incluso puede incentivar la adaptación industrial y la creación de nuevos productos; así mismo, los aranceles a menudo resuenan positivamente entre los votantes que priorizan la percepción de protección del empleo local. Además, la conversión de los aranceles en una fuente significativa y estable de ingresos para el gobierno federal los hace particularmente "pegajosos", ya que su eliminación obligaría a buscar fuentes fiscales alternativas como otros impuestos, un patrón de dependencia fiscal.

CONCLUSIÓN

En suma, la historia arancelaria de Estados Unidos confirma un ciclo proteccionista que reaparece cuando confluyen presiones políticas internas, lobbies sectoriales y necesidades fiscales de corto plazo, eclipsando las lecciones de sus propios fracasos pasados. El "tarifazo 2025" de la administración Trump —basado en la errónea equiparación entre déficit bilateral y prácticas desleales— ilustra de nuevo cómo el diagnóstico equivocado deriva en cargas regresivas, encarece las cadenas de suministro y aviva represalias que erosionan tanto la credibilidad del sistema multilateral como la seguridad del dólar. Más que corregir desequilibrios, estos gravámenes agravan el déficit fiscal y desvían la atención de las auténticas distorsiones estructurales: subsidios industriales y manipulaciones cambiarias que sólo pueden atajarse mediante acciones coordinadas en la OMC y disciplinas financieras internacionales. De ahí que la lección recurrente sea clara: mientras Washington siga confiando en aranceles unilaterales como remedio rápido, la economía global enfrentará mayor inestabilidad; romper el ciclo exige sustituir el impulso proteccionista por compromisos multilaterales que aborden las causas de fondo y consoliden un comercio abierto, predecible y sostenible

REFERENCIAS

- Alexander, K. W. (2023). The 2022 U.S. Steel/Aluminum Tariff Ruling: A Legal Reckoning for the United States and the WTO over the National Security Exception in International Law. *American University Law Review*, 72(4), Article 2. <https://digitalcommons.wcl.american.edu/aulr/vol72/iss4/2>
- Alogoskoufis, G., & Giannoulakis, S. (2025). Unanticipated Inflation, Unemployment Persistence and the New Keynesian Phillips Curve. *Economica*, 1–28. <https://doi.org/10.1111/ecca.12578>
- Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). The Impact of the 2018 Tariffs on Prices and Welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187–210.
- Bown, C. P., & Zhang, Y. (2019). *Measuring Trump's 2018 trade protection: Five takeaways*.
- Cato Institute. (2025). *"Reciprocal Tariffs" Are Trump's Worst Trade Idea Yet*.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2021). *State of Commodity Dependence 2021*. UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/ditccom2021d2_en.pdf
- Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2020). The Return to Protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1–55. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz036>
- Flaaen, A., & Pierce, J. (2019). Disentangling the Effects of the 2018–2019 Tariffs on a Globally Connected U.S. Manufacturing Sector. In *Finance and Economics Discussion Series 2019-086*. Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://doi.org/10.17016/FEDS.2019.086>
- Tax Foundation (2025). *Universal Tariff Revenue Estimates and Macroeconomic Effects (Policy Analysis)*. Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/research/all/federal/universal-tariff-revenue-estimates/>
- Fund International Monetary. (2025). *World Economic Outlook, April 2025: A Critical Juncture amid Policy Shifts*. International Monetary Fund.
- Hogeland, W. (2024). *The Hamilton Scheme: An Epic Tale of Money and Power in the American Founding*. Farrar, Straus and Giroux.

Irwin, D. A. (2017). *Clashing over Commerce: A History of US Trade Policy*. University of Chicago Press.

Obstfeld, M. (2025). The U.S. Trade Deficit: Myths and Realities. In *Brookings Papers on Economic Activity: BPEA Conference Draft, March 27–28, 2025*. Peterson Institute for International Economics.
https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2025/03/3_Obstfeld.pdf

Congressional Budget Office. (2025). How Changes in Economic Conditions Might Affect the Federal Budget: 2025 to 2035. In *CBO Publication No. 61198*. Congressional Budget Office.
<https://www.cbo.gov/system/files/2025-03/61198-Rules%20of%20Thumb.pdf>

Organization World Trade. (2025). *Temporary Tariff Pause Mitigates Trade Contraction, but Strong Headwinds Remain (Trade Forecast Update)*.
https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/tfore_16apr25_e.htm

Smarzynska Javorcik, B., Stapleton, K., Kett, B., & O’Kane, L. (2022). Did the 2018 Trade War Improve Job Opportunities for US Workers? In *EBRD Working Paper No. 272*.
<https://ssrn.com/abstract=4327049>