



# ¿Quiénes son los ganadores y perdedores en la guerra comercial de Trump?

Posted on Enero 28, 2025

Por Ilya Tsukanov

A partir del 1 de febrero, Estados Unidos amenaza con imponer aranceles del 25% a los productos procedentes de Canadá y México, y de más del 10% a los de China. ¿Ganarán o perderán los estadounidenses con estas restricciones? Para averiguarlo, analicemos las cifras.

En 2023, México, China y Canadá vendieron a Estados Unidos productos por valor de 480.000, 448.000 y 429.500 millones de dólares, respectivamente. Ese mismo año, EEUU vendió a estos países bienes por valor de 323.000, 148.000 y 353.000 millones de dólares.

El enorme déficit comercial estadounidense de 533.500 millones de dólares con sus tres principales socios comerciales dará a Trump margen de maniobra para imponer aranceles severos que los socios no puedan responder fácilmente del mismo modo. Más que eso, el gran tamaño de la economía estadounidense puede dificultar la búsqueda rápida de mercados alternativos.

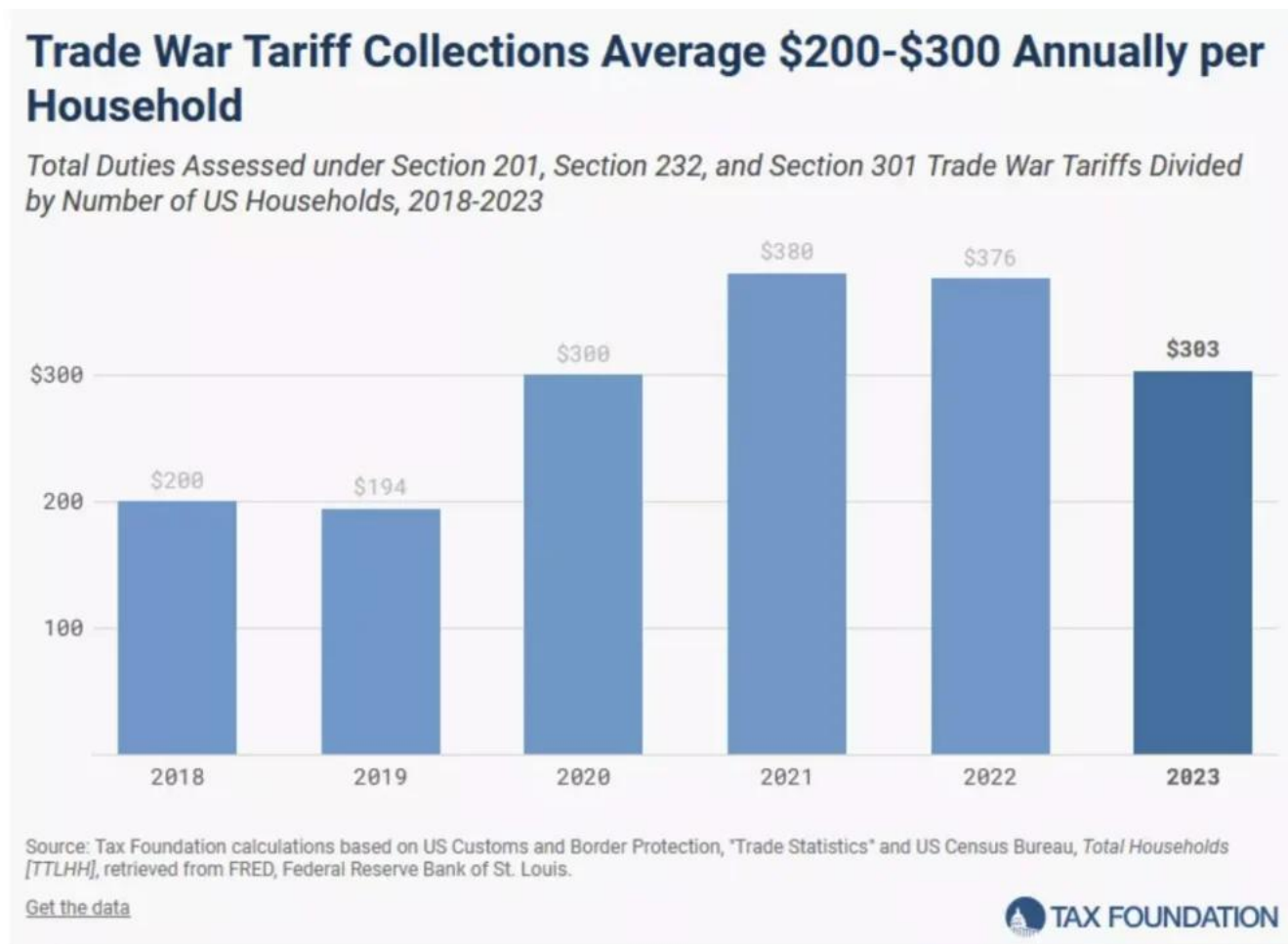
### **¿Cuántos ingresos podrían generar los aranceles?**

En 2024, Tax Foundation, un centro de estudios sobre fiscalidad con sede en Washington, calculó que un arancel general del 10% recaudaría 2 billones de dólares en ingresos durante el periodo de diez años 2025-2034. Además, un arancel del 20% recaudaría 3,3 billones de dólares, teniendo en cuenta las pérdidas previstas para el crecimiento.

Los ingresos derivados de las nuevas restricciones propuestas por Trump dependerán del número de nuevos aranceles que introduzca y del tipo que fije Washington.

### **¿Quién pagará?**

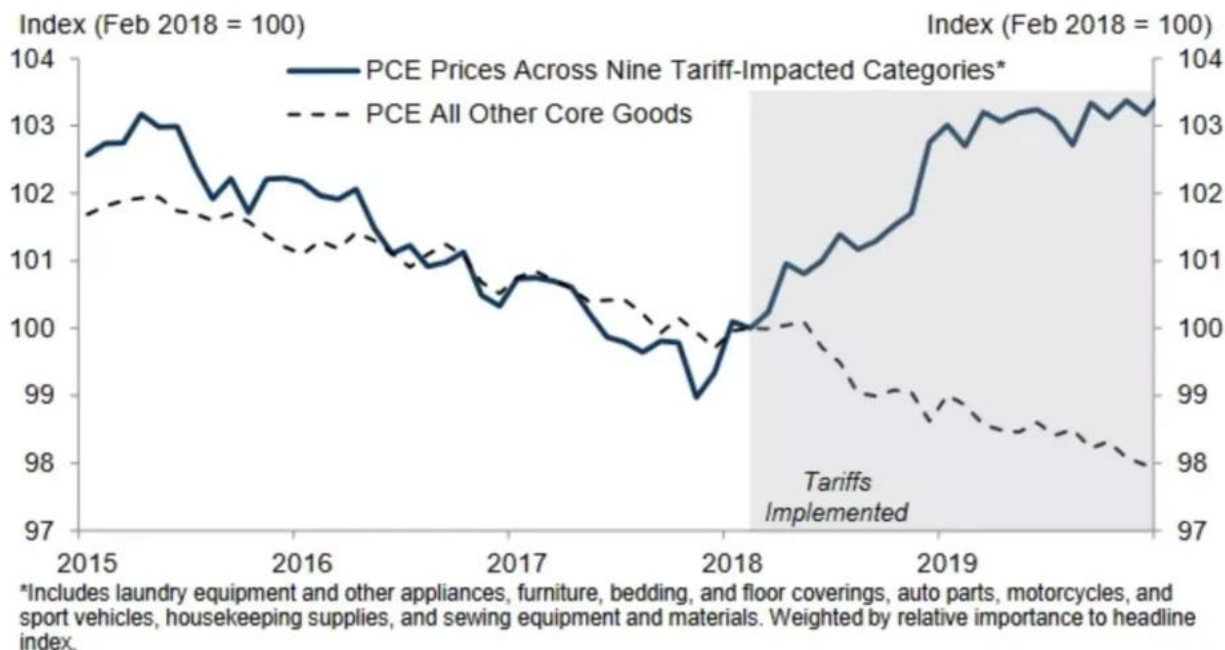
Los consumidores pagan tradicionalmente los costes inmediatos de los aranceles a través de precios más altos de los bienes importados. Durante el primer mandato de Trump, cuando se vieron afectados bienes por valor de 380.000 millones de dólares, los consumidores pagaron de media entre 194 y 380 dólares más al año.



Los aranceles de la guerra comercial cuestan entre 200 y 300 dólares al año por hogar © Foto : Tax Foundation

Los aranceles de Trump también provocaron un aumento del 4% de la inflación en las categorías afectadas por los aranceles, según un análisis reciente de Goldman Sachs.

**Exhibit 8: Tariffs Boosted Consumer Prices During the Last Trade War**



Source: Department of Commerce, Goldman Sachs Global Investment Research

El gráfico muestra la subida de precios después de que Trump impusiera los primeros aranceles © Foto : Goldman Sachs Economics Research

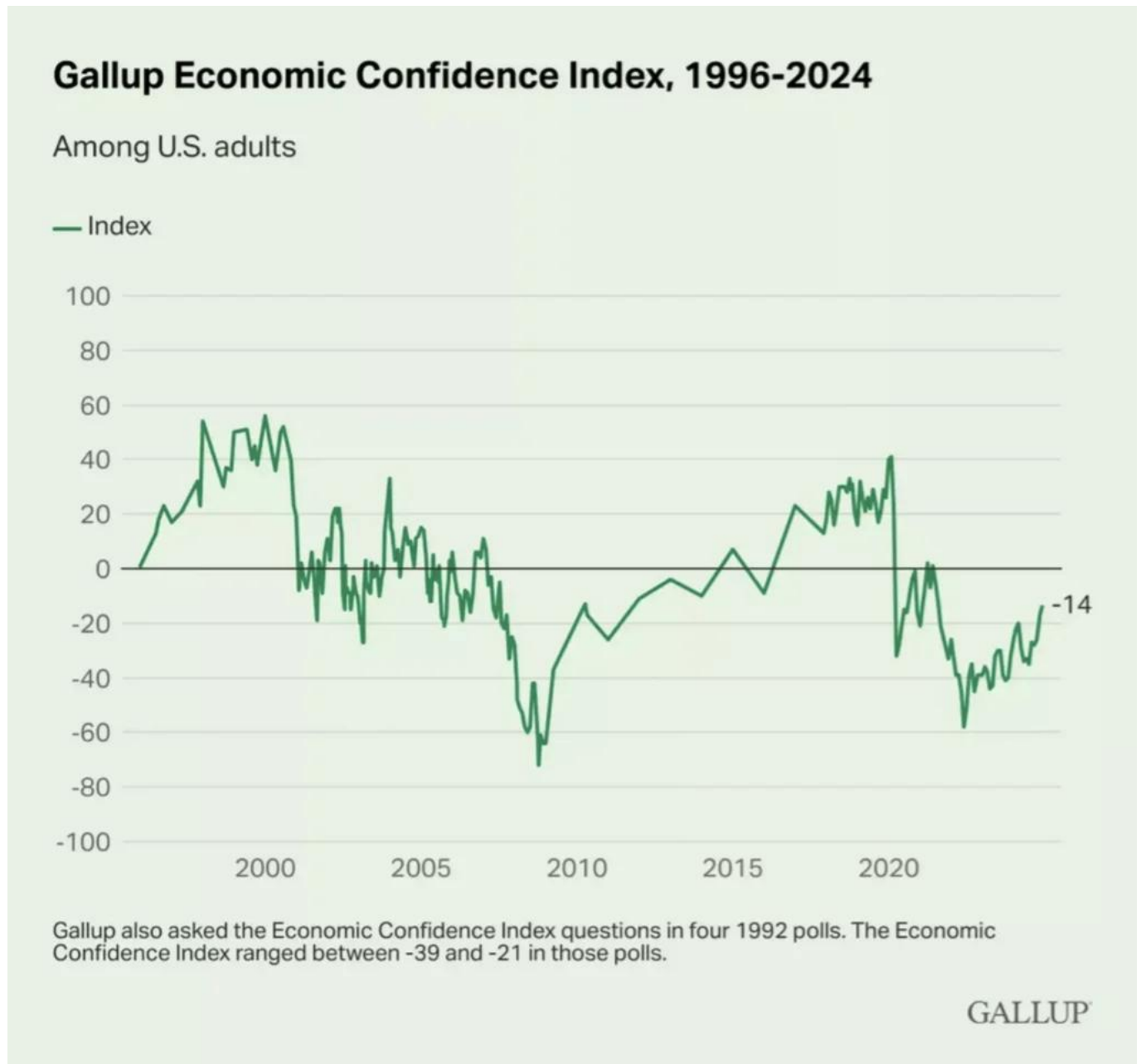
Un estudio realizado en 2020 por Brookings concluyó que, si bien los aranceles perjudicaron a los sectores que dependen de productos importados, así como a los exportadores que se enfrentan a represalias, crearon miles de puestos de trabajo en la industria siderúrgica, algunos sectores de consumo (como la fabricación de lavadoras) y la energía.

En otros casos, como la ropa, el calzado y los artículos para el hogar, los aranceles llevaron a las empresas a trasladar la producción a países no afectados por las restricciones, pero no a establecerse en Estados Unidos debido al coste excesivamente elevado de la mano de obra y otros factores.

El crecimiento del PIB estadounidense no se vio notablemente afectado por las guerras comerciales de Trump durante su primer mandato, pero el periodo sí registró un crecimiento de los salarios y un descenso del desempleo antes de que COVID golpeará.

Durante el mismo período, el Índice de Confianza Económica de Gallup alcanzó una calificación no vista

desde principios de la década de 2000, mientras que un récord del 60-68% de los estadounidenses consideró los años de Trump un “buen momento para encontrar un trabajo de calidad”.



Índice de Confianza Económica de Gallup © Foto : Gallup

### ¿Son buenas y fáciles de ganar las guerras comerciales?

La inclinación de Trump por los aranceles tiene dos aspectos: crear una ventaja económica artificial,

derivada de los aranceles, para los productores norteamericanos, y presionar a las empresas de otros países para que entren en el mercado estadounidense e instalen su producción mediante amenazas de barreras arancelarias restrictivas para mantenerlas fuera.

Esta última estrategia demostró cierta eficacia con el predecesor de Trump. Entre 2022-2024, EEUU succionó a cientos de empresas industriales europeas de la UE mediante incentivos fiscales y precios energéticos más baratos. Esto ocurrió mientras el bloque se enfrentaba a una serie de crisis energéticas y recesivas desencadenadas por el conflicto en Ucrania, con Bruselas exacerbando el problema a través de su movimiento autodestructivo de tratar de destetarse de la energía rusa barata sin asegurar el suministro y alternativas competitivas en precios.

El Maipo/Sputnik