



**UNIVERSIDAD DE VALLADOLID**

**Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

Grado en Administración y Dirección de Empresas

**Consecuencias e implicaciones de la política  
comercial de Estados Unidos: La guerra  
comercial con China**

Autor:

**Juan Carlos López Cerrato**

Tutores:

**Belén Miranda Escolar**

**Pedro Benito Moyano Pesquera**

Valladolid, julio 2025



# Resumen

En las últimas décadas, el proceso de globalización ha configurado un entorno económico cada vez más interconectado, en el que las relaciones comerciales han adquirido una dimensión estratégica esencial. Este nuevo escenario, que en sus orígenes prometía beneficios mutuos, ha derivado en conflictos que ponen en cuestión el equilibrio del sistema multilateral de comercio.

Este trabajo analiza las implicaciones de la confrontación entre Estados Unidos y China, iniciada en 2018, la cual ha evolucionado desde una mera disputa arancelaria hasta convertirse en una herramienta de presión política y defensa de intereses estratégicos. Estados Unidos, lejos de adoptar una postura uniforme, ha mostrado enfoques diversos a lo largo de diferentes administraciones, desde el proteccionismo agresivo hasta una política industrial más focalizada. Por su parte, China ha respondido con medidas de represalia y con una reafirmación de su modelo económico. El conflicto ha desencadenado tensiones geopolíticas y efectos económicos globales que afectan no solo a las potencias implicadas, sino también a terceros países.

En este contexto, la necesidad de reconfigurar las estrategias comerciales, diversificar las cadenas de suministro y fortalecer los mecanismos multilaterales de resolución de disputas se presenta como un reto ineludible para el comercio internacional del siglo XXI.

**Palabras clave:** guerra comercial, política comercial, aranceles, Estados Unidos, China

**Códigos JEL:** F13, F40, F55, F62

# Abstract

In recent decades, globalization has shaped an increasingly interconnected economic environment, where trade relations have gained a key strategic dimension. This new scenario, which initially promised mutual benefits, has given rise to conflicts that challenge the balance of the multilateral trading system.

This paper analyzes the implications the confrontation between the United States and China, which started in 2018, and has evolved from a simple tariff dispute into a tool of political pressure and defense of strategic interests. The United States, far from maintaining a uniform stance, has shown different approaches across successive administrations, ranging from aggressive protectionism to more focused industrial policies. China, in turn, has responded with retaliatory measures and a reinforcement of its economic model. The conflict has triggered geopolitical tensions and global economic effects that impact not only the main actors involved, but also third countries.

In this context, the need to rethink trade strategies, diversify supply chains, and strengthen multilateral dispute resolution mechanisms emerges as an unavoidable challenge for 21<sup>st</sup> century international trade.

**Keywords:** trade war, trade policy, tariffs, United States, China

**JEL codes:** F13, F40, F55, F62

## **Relación de abreviaturas**

a.C.	Antes de Cristo
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GNL	Gas Natural Licuado
IEEPA	International Emergency Economic Powers Act
MM	Mil Millones
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interior Bruto
ROW	Rest of the World
TTC	Trade and Technology Council
USD	United States Dollar
USTR	United States Trade Representative
USMCA	United States-Mexico-Canada Agreement
VE	Vehículos Eléctricos
WTO	World Trade Organization

# Índice

1. INTRODUCCIÓN .....	8
1.1. Interés del tema .....	8
1.2. Objetivos.....	8
2. METODOLOGÍA .....	9
3. COMERCIO INTERNACIONAL: BASES CONCEPTUALES E IMPORTANCIA ECONÓMICA.....	11
4. ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS .....	15
5. EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA .....	17
6. DESARROLLO DE LA GUERRA COMERCIAL.....	21
6.1. Primer mandato de Donald Trump (2017 – 2021): El inicio de las hostilidades .....	22
6.1.1. <i>Comienzo de la guerra comercial</i> .....	22
6.1.2. <i>Frentes de la guerra comercial</i> .....	23
6.2. Mandato de Joe Biden (2021 - 2025): la continuación de la guerra .....	26
6.3. Segundo mandato de Donald Trump (vigente): la gran escalada .....	28
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	33
7.1. Conclusiones.....	33
7.2. Posibles soluciones y vías de negociación .....	34
8. REFERENCIAS.....	35

# Índice de figuras

<b>Figura 1.</b> Valor de las importaciones globales en 2023 .....	14
<b>Figura 2.</b> Valor de las exportaciones globales en 2023 .....	14
<b>Figura 3.</b> Exportaciones entre Estados Unidos y China en 2023 .....	19
<b>Figura 4.</b> Evolución del saldo de la balanza comercial de Estados Unidos y China (% PIB) .....	20
<b>Figura 5.</b> Medidas arancelarias entre Estados Unidos y China de 2018 a 2020 .....	24
<b>Figura 6.</b> Aranceles entre Estados Unidos y China y con el resto del mundo (ROW) .....	24
<b>Figura 7.</b> Porcentaje del comercio entre Estados Unidos y China sujeto a aranceles .....	25
<b>Figura 8.</b> Medidas arancelarias de Joe Biden a China de 2021 a 2024 .....	27
<b>Figura 9.</b> Ingresos por aranceles en los dos últimos mandatos de Estados Unidos .....	28
<b>Figura 10.</b> Medidas arancelarias de Donald Trump en 2025 .....	30
<b>Figure 11.</b> Países proclamados peligrosos con entrada vetada a Estados Unidos.....	32

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Interés del tema**

En las últimas décadas, el comercio internacional ha pasado de ser una herramienta de intercambio económico a convertirse en un componente esencial de la estrategia geopolítica de muchos países. Entre los actores más influyentes en este ámbito se encuentran Estados Unidos y China, cuyas relaciones comerciales han evolucionado desde la cooperación hacia una confrontación marcada por intereses estratégicos enfrentados. El conflicto arancelario iniciado en 2018 durante la presidencia de Donald Trump representa un punto de inflexión en esta dinámica, al utilizarse el comercio no solo con fines económicos, sino también como mecanismo de presión política.

Este trabajo analiza dicho conflicto desde una doble perspectiva: por un lado, examina los fundamentos teóricos y el desarrollo histórico del comercio internacional y la política comercial estadounidense; por otro, estudia el desarrollo de la guerra comercial con China y sus consecuencias económicas y diplomáticas. La elección del tema se justifica por la actualidad del fenómeno, la magnitud de sus efectos y su relevancia para entender las transformaciones recientes en el orden comercial mundial.

### **1.2. Objetivos**

Este trabajo tiene como objetivo general analizar las consecuencias e implicaciones de la política comercial de Estados Unidos, prestando especial atención a su relación con China y a la guerra comercial iniciada en 2018. Para ello, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Comprender los fundamentos conceptuales del comercio internacional y la evolución histórica de la política comercial estadounidense.
- Describir los principales acuerdos comerciales de Estados Unidos, tanto bilaterales como multilaterales.
- Analizar la evolución de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China, incluyendo los antecedentes y las medidas adoptadas por ambas partes.

- Examinar los efectos económicos de la guerra comercial en términos de aranceles, balanza comercial, inversión extranjera y crecimiento económico.
- Proponer posibles vías de solución y negociación desde una perspectiva multilateral y estratégica.

## **2. METODOLOGÍA**

En el presente Trabajo Fin de Grado “Vuelta a un escenario de guerras comerciales: Consecuencias e implicaciones de la política comercial de Estados Unidos”, se plantea un análisis tanto conceptual como empírico que permita comprender en profundidad las estrategias, instrumentos y consecuencias de las medidas adoptadas en este conflicto. Para ello, se parte de la necesidad de contextualizar el fenómeno en el marco de la globalización, donde las políticas económicas y comerciales se configuran de manera compleja y en constante evolución. Así, se delimitan los conceptos clave vinculados a la política económica, como el comercio internacional, el proteccionismo y la guerra comercial, recurriendo a definiciones de organismos internacionales, así como a los enfoques teóricos de reconocidos expertos en economía internacional.

El análisis se inicia con una revisión detallada del trasfondo histórico y de las estrategias que han marcado la evolución de la política comercial de Estados Unidos, contraponiéndolas a las respuestas y adaptaciones implementadas por China. Esta comparación se fundamenta en la integración de comunicados de organismos gubernamentales, como la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (United States Trade Representative [USTR] en inglés); informes emitidos por agencias internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC, WTO en inglés); y fuentes secundarias, entre las que se incluyen estudios académicos, informes especializados y bases de datos oficiales, como la del Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (FMI). De esta forma, se busca contrastar diversas perspectivas y metodologías que permitan evidenciar tanto los puntos de convergencia como las divergencias en las políticas económicas de ambas naciones.

A su vez, se emplearán datos e indicadores macroeconómicos para el análisis empírico, centrados en indicadores macroeconómicos como las tarifas arancelarias, la balanza

comercial, las variaciones en el Producto Interior Bruto (PIB) y los flujos de inversión extranjera directa, que se compararán en diferentes periodos de implementación de las medidas de la guerra comercial. Esta aproximación estadística se complementa con el análisis cualitativo de discursos políticos y declaraciones oficiales, lo que en conjunto permitirá identificar tanto los objetivos declarados como las implicaciones reales de estas políticas en el contexto global.

Además, se contempla el reto que representa la heterogeneidad en la disponibilidad y metodología de los datos, lo que exige una constante revisión de la literatura y de los informes actualizados a lo largo del desarrollo del estudio. Se reconoce, asimismo, la dificultad inherente a analizar un fenómeno dinámico, en el que las cifras y las interpretaciones pueden variar conforme evolucionan los acontecimientos internacionales, sobre todo en este tema, ya que se está desarrollando actualmente, con acciones y respuestas de ambos países cada día. Por ello, la metodología incorpora la idea de actualizar y validar la información de manera periódica, asegurando que el análisis se mantenga relevante y riguroso.

En definitiva, esta metodología se articula en un proceso integral que combina un marco teórico inicial con un análisis empírico y comparativo, utilizando diferentes fuentes estadísticas. Esta aproximación no solo permitirá un entendimiento profundo de las estrategias y medidas adoptadas en el contexto de la guerra comercial, sino que también ofrecerá una visión crítica sobre el impacto de dichas políticas en el entramado económico global, el cual cambia cada día en función de todas las medidas llevadas a cabo por todos los países existentes.

Además de la Introducción y la Metodología, el Trabajo se estructura en otros 6 epígrafes, sumando un total de 8:

- Comercio internacional: Bases conceptuales e importancia económica
- Acuerdos comerciales internacionales de Estados Unidos: Características y listado de estos

- Evolución de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China: Historia y desarrollo de las políticas entre los dos países
- Desarrollo de la guerra comercial: Sucesión de medidas y acontecimientos entre ambos países
- Conclusiones y recomendaciones
- Referencias

### **3. COMERCIO INTERNACIONAL: BASES CONCEPTUALES E IMPORTANCIA ECONÓMICA**

El comercio internacional ha sido un pilar fundamental en la evolución económica de las civilizaciones. Sus orígenes se pueden remontar al siglo IV a.C., donde los fenicios se consolidaron como los primeros grandes comerciantes, estableciendo rutas marítimas en el Mediterráneo y sentando las bases del comercio global (Huesca Rodríguez, 2012). Su enfoque basado en el beneficio mutuo, la creación de redes comerciales y la resolución pacífica de conflictos, permitió la expansión de las transacciones mercantiles más allá de sus fronteras.

A medida que las sociedades fueron evolucionando, el comercio internacional adquirió una mayor complejidad, impulsado por el desarrollo de nuevas rutas comerciales y la aparición de innovaciones tecnológicas que facilitaron el intercambio de bienes. Desde la Ruta de la Seda en la Edad Media hasta las grandes expediciones marítimas de la era moderna, el comercio ha sido un elemento clave en la interconexión de los mercados y en la formación de economías globalizadas (Kenwood, 1995).

Durante los siglos XVI y XVII, el mercantilismo<sup>1</sup> dominó la escena, promoviendo la acumulación de metales preciosos como indicador de la riqueza de un país, fomentando las exportaciones y restringiendo las importaciones. Con el tiempo, esta visión fue sustituida

---

<sup>1</sup> El mercantilismo es un sistema político y económico basado en la idea de que los países son más ricos y prósperos mientras más metales preciosos puedan acumular. Tiene su origen en las profundas transformaciones institucionales que afectaron a la antigua sociedad medieval, desde principios del siglo XVI, y que modificaron radicalmente el "*statu quo*" vigente heredado de la época del feudalismo anterior. Acontecimientos como la Reforma, el descubrimiento de América, la colonización, la afluencia de metales preciosos, y la aparición de los Estados-nación determinaron un particular contexto económico y político.

por el librecambismo<sup>2</sup>, que adquirió relevancia en el siglo XVIII, con figuras como Adam Smith, quien, en su obra *Investigación acerca de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* (1776) fundamenta su teoría del comercio internacional en el concepto de ventaja absoluta<sup>3</sup>, según esta obra, cada país debería especializarse en la producción de aquellos bienes en los que es más eficiente (Jhanji, 2009). Si todos los países hiciesen esto y luego comerciaran entre sí, se maximizaría la producción global y se fomentaría el aumento de la riqueza de todos los países, incluso sin ventaja absoluta, solo con tener una ventaja relativa<sup>4</sup> con respecto a otros países ya sería suficiente para aumentar significativamente la producción global en términos generales (Torres Gaitán, 1977). Esta idea contrasta con las políticas mercantilistas de acumulación de metales preciosos, abogando por el libre comercio y la eliminación de barreras.

Más adelante, David Ricardo, con su libro *Principios de economía política y tributación* (1817), complementaría esta teoría con el concepto de ventaja comparativa<sup>5</sup>, argumentando que incluso cuando un país no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien, el comercio sigue siendo beneficioso si se especializa en los bienes en los que es relativamente más eficiente, es decir, aquellos en los que tiene un menor coste de oportunidad<sup>6</sup> en comparación con otros países. Esta idea sentó las bases del comercio internacional moderno, influyendo en la formulación de políticas económicas en el siglo XX y XXI.

---

<sup>2</sup> El librecambismo es una doctrina económica que promueve la libertad de comercio entre países, sin barreras arancelarias ni restricciones, bajo la premisa de que el libre intercambio de bienes beneficia el crecimiento económico y la eficiencia del mercado.

<sup>3</sup> La ventaja absoluta es un concepto desarrollado por Adam Smith, el cual refleja la capacidad de un país para producir un bien utilizando menos recursos que otro país, lo que le permite especializarse y comerciar de forma beneficiosa.

<sup>4</sup> La ventaja relativa se refiere a la capacidad de un país, empresa o individuo para producir un bien o servicio con un coste comparativamente menor en relación con otros, aunque no necesariamente sea el más eficiente de manera absoluta.

<sup>5</sup> La ventaja comparativa es un concepto formulado por David Ricardo, el cual sostiene que un país debe especializarse en producir aquellos bienes en los que tiene un menor coste de oportunidad en comparación con otros países, incluso si no posee una ventaja absoluta en su producción, ya que así será más eficiente.

<sup>6</sup> El coste de oportunidad es el valor de la mejor alternativa no elegida al tomar una decisión, es decir, lo que se sacrifica al optar por una opción en lugar de otra.

Durante la crisis de los años 30 el deterioro en las relaciones económicas internacionales impulsó el diseño de un nuevo orden económico similar al instaurado en la posguerra (Steinberg, 2008). Este nuevo paradigma apostaba por la liberalización del comercio como mecanismo para incrementar la producción y el bienestar general, aunque su implementación dependió en gran medida de la voluntad política de cada país para aceptar que el libre comercio podía resultar beneficioso para la comunidad internacional.

En la actualidad, la importancia del comercio internacional radica en su capacidad para dinamizar la economía a nivel global. Su impacto no se limita a la compraventa de bienes y servicios, sino que abarca aspectos fundamentales como la transferencia de tecnología, la especialización productiva<sup>7</sup> y la generación de empleo. A través de este intercambio, los países pueden acceder a productos y avances tecnológicos que, de otro modo, no estarían a su alcance, lo que favorece la innovación y el desarrollo. Además, el comercio internacional permite una mayor diversificación de mercados para los productores, promoviendo la competitividad y beneficiando a los consumidores con una oferta más amplia y precios más accesibles.

En términos macroeconómicos, el comercio internacional constituye un factor clave en el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) y la estabilidad financiera, reforzando la interdependencia entre las naciones y fomentando relaciones de cooperación que van más allá del ámbito económico. Según los últimos datos disponibles de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (World Trade Organization, 2023) el comercio en Estados Unidos representaba un 25% de su PIB, llegando hasta el medio billón<sup>8</sup> de dólares estadounidenses (USD), teniendo como principales socios de exportación a Canadá (17,5%), México (16%) y China (7,3%), y de importación a México (15,2%), China (14,1%) y Canadá (13,6%). Esto le permite estar el segundo en cuanto al valor de las importaciones globales a nivel mundial en 2023 (por detrás de la Unión Europea) (**Figura 1**), y tercero por lo que se refiere al de las

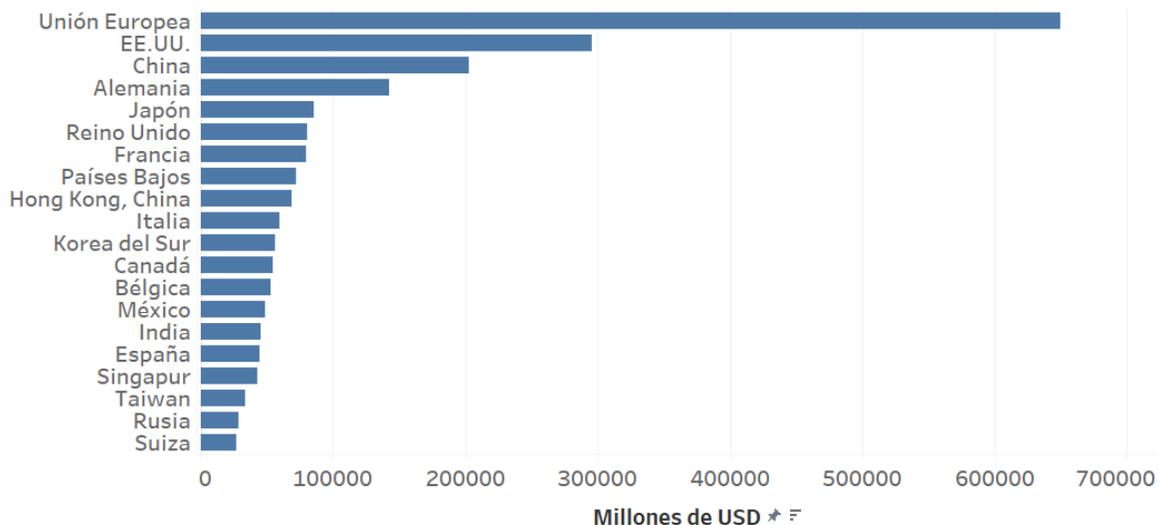
---

<sup>7</sup> La especialización productiva es el proceso mediante el cual un país, región o empresa concentra sus recursos en la producción de determinados bienes o servicios en los que posee ventajas, con el fin de aumentar la eficiencia y la competitividad en el mercado.

<sup>8</sup> Billones europeos, es decir, millones de millones. Los billones americanos se refieren a miles de millones.

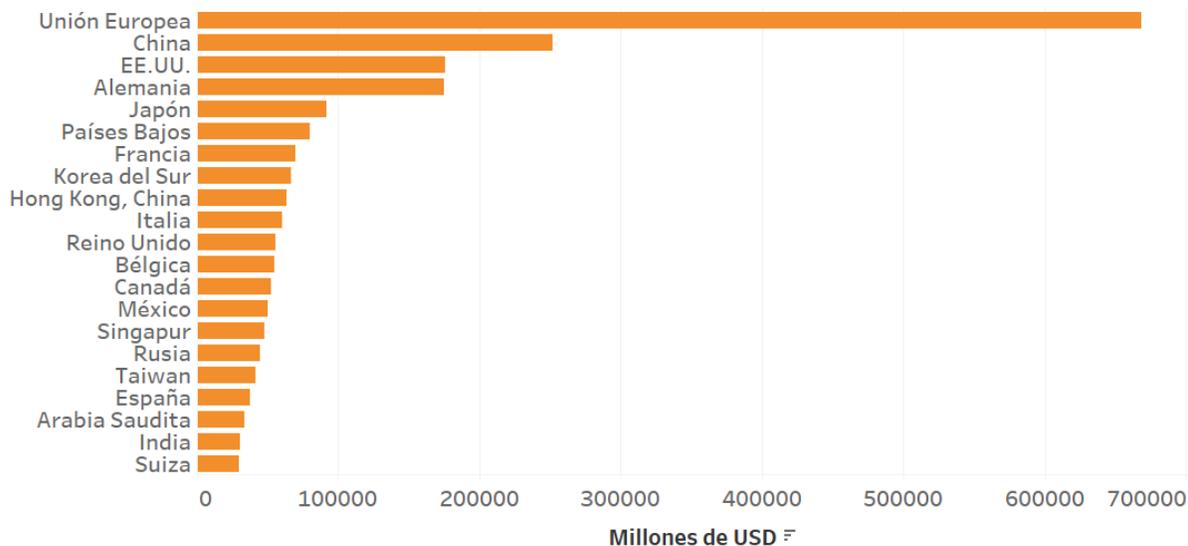
exportaciones (esta vez superado tanto por la Unión Europea como por China), tal y como se puede observar en la **Figura 2**.

**Figura 1.** Valor de las importaciones globales en 2023



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de World Trade Organization (2023).

**Figura 2.** Valor de las exportaciones globales en 2023



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de World Trade Organization (2023).

En este contexto, la liberalización del comercio y la firma de tratados internacionales han sido factores determinantes en la expansión de los mercados. Organismos como la OMC han desempeñado un papel crucial en la regulación del comercio global, estableciendo normas y resolviendo disputas entre naciones, lo que ha permitido un crecimiento más

estable y predecible del comercio mundial. Además, en las últimas décadas el comercio internacional se ha visto enormemente influenciado por la globalización, entendida esta última como la expansión e integración de los mercados a nivel mundial, lo que a menudo se traduce en una competencia intensa entre las naciones.

A nivel económico, el intercambio global ha propiciado un notable progreso y desarrollo, facilitando la difusión de tecnologías y la especialización productiva, lo que ha contribuido al crecimiento de la producción y la generación de empleo. Sin embargo, este avance no ha estado exento de desafíos, ya que el proceso globalizador también ha evidenciado las desigualdades económicas y sociales entre las naciones. Un ejemplo ilustrativo de esta disparidad es la relación entre Estados Unidos y México, donde las diferencias en sus estructuras económicas y ventajas competitivas pueden derivar en una competencia desequilibrada (Huesca Rodríguez, 2012).

Por otro lado, la creciente digitalización de la economía ha dado lugar a nuevas formas de comercio, como el comercio electrónico y la digitalización de los servicios, lo que ha transformado las dinámicas tradicionales del comercio internacional. Plataformas como Amazon, Alibaba o Shopify han facilitado el acceso a mercados internacionales incluso para pequeñas y medianas empresas, promoviendo así una mayor integración de los actores económicos en la economía global.

En definitiva, la globalización ha permitido una rápida difusión de innovaciones tecnológicas y ha abierto nuevos mercados, pero también plantea la duda sobre si la eliminación de fronteras y la facilitación del comercio realmente garantizan un beneficio mutuo y equitativo para todos los países.

#### **4. ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS**

Una de las principales estrategias en el comercio internacional es la participación en tratados o acuerdos comerciales entre dos o más países. La presencia comercial de Estados Unidos internacionalmente ha estado definida en gran medida por su adhesión a acuerdos comerciales, tanto a nivel multilateral como bilateral. Estos tratados han sido instrumentos

clave para fomentar el comercio, atraer inversión y promover la integración económica a nivel global y regional, al establecer un marco normativo común para regular el comercio internacional entre los países partícipes.

Mientras los acuerdos multilaterales involucran varios países, los bilaterales son negociaciones entre dos países. El objetivo de los acuerdos bilaterales es fortalecer relaciones comerciales específicas, pudiendo abordar los temas de manera más detallada y particular, siendo muchas veces un complemento de los propios acuerdos multilaterales. Este enfoque permite que los países adapten las condiciones comerciales a sus necesidades particulares, garantizando un marco de cooperación más flexible y ajustado a sus intereses económicos (Sánchez Ortiz, 2009).

Las principales características de los acuerdos internacionales pasan por:

- Creación de normas y disciplinas comerciales basadas en la no discriminación y la transparencia.
- Reducción progresiva de barreras arancelarias y no arancelarias para facilitar el comercio.
- Establecimiento de mecanismos de solución de disputas comerciales para evitar conflictos.
- Inclusión de acuerdos sobre temas como propiedad intelectual, regulaciones sanitarias y sostenibilidad.

Los ejemplos más destacados de los acuerdos multilaterales son el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) creado en 1948 y su sucesor, la OMC en 1995, que han sido pilares fundamentales del comercio global. Además, Estados Unidos participa en foros como el G7 y el G20, que, si bien no son acuerdos comerciales, coordinan políticas económicas entre las principales economías (Pardo Carrero, 2014). Estos espacios de diálogo permiten la discusión de problemáticas globales como el proteccionismo, el impacto del comercio en el medio ambiente y la digitalización de los mercados.

Por el lado de los acuerdos bilaterales, y más concretamente aquellos en los que participa Estados Unidos, el más importante es el North American Free Trade Agreement (NAFTA),

firmado en 1994, que, si bien es un acuerdo entre tres países en vez de dos, Estados Unidos, Canadá y México, no es tan general como los tratados multilaterales. Este fue reemplazado por el United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) en 2020, en el cual Estados Unidos tuvo un intercambio total de 1,8 billones de dólares solo en 2022, siendo 789,7 mil millones de dólares pertenecientes a exportaciones y 974,3 mil millones de dólares relativos a importaciones (USTR, 2023). Otros acuerdos importantes fueron los firmados con Perú en 2009 y con Corea del Sur, Panamá y Colombia en 2012. Cada uno de estos acuerdos ha sido clave en el fortalecimiento de la presencia estadounidense en mercados estratégicos, facilitando el acceso a bienes y servicios con menores restricciones arancelarias y promoviendo la cooperación en sectores específicos como el energético, tecnológico y agrícola.

Los acuerdos comerciales, tanto multilaterales como bilaterales, han sido fundamentales en la política económica de Estados Unidos. Aunque la elección entre uno u otro tipo depende de la estrategia del país, los intereses económicos y los contextos políticos de cada momento. En los últimos años, la tendencia ha sido priorizar acuerdos bilaterales y regionales frente a los multilaterales, como parte de una estrategia que busca mayor control sobre las condiciones comerciales y una adaptación más ágil a los cambios en el panorama económico global.

## **5. EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA**

Las primeras interacciones comerciales entre Estados Unidos y China datan del siglo XVIII, aunque estas eran limitadas y se centraban principalmente en productos como el té, la seda y la porcelana (De la Parte Lorenzo, 2024). Durante gran parte de este período, China adoptó una política de aislamiento, restringiendo el comercio con otros países, incluidos Estados Unidos (Sánchez Ortiz, 2009).

A mediados del siglo XIX, la debilidad de la dinastía Qing y la presión de las potencias occidentales forzaron a China a abrirse al comercio internacional. La Primera Guerra del Opio (1839-1842) y la Segunda (1856-1860) fueron eventos decisivos que marcaron la

entrada de Occidente en China (Porrás González, 2023). A partir de entonces, las relaciones comerciales con Estados Unidos comenzaron a desarrollarse más intensamente, aunque con un claro dominio de las potencias occidentales sobre el comercio chino.

Después de la Segunda Guerra Mundial y tras el reconocimiento formal de la República Popular China por parte de Estados Unidos en 1979, las relaciones entre ambos países tomaron un nuevo rumbo. La apertura económica de China, junto con las reformas impulsadas por su gobierno, favorecieron el comercio con Estados Unidos, convirtiéndose este en uno de los principales mercados para los productos chinos. El crecimiento de las exportaciones chinas fue impulsado por una política de producción masiva y bajos costes laborales, lo que permitió al país asiático consolidarse como un actor clave en la economía mundial. Esta creciente interdependencia económica, sin embargo, también desencadenaría tensiones comerciales en los años siguientes, llevando eventualmente a la guerra comercial (Sánchez Ortiz, 2009).

Actualmente, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China continúan siendo de gran relevancia en el comercio internacional. En 2023, los flujos de exportación entre ambas economías reflejan la importancia de esta relación, aunque con un marcado desequilibrio a favor de China.

Según los datos presentados en la **Figura 3**, Estados Unidos exportó bienes a China por un valor total de 154 mil millones de dólares (MM), lo que lo posicionó en el tercer lugar dentro de sus socios comerciales, siendo el primero México y el segundo Canadá. El principal producto exportado por Estados Unidos a China fue la soja, con un valor de 15,2 mil millones de dólares. Por otro lado, China exportó a Estados Unidos una cifra considerablemente mayor, alcanzando los 436 mil millones de dólares, lo que lo ubicó en el primer lugar entre sus socios comerciales. El principal producto exportado por China a Estados Unidos fue equipo de transmisión para maquinaria, con un valor de 54,5 mil millones de dólares (Observatorio de Complejidad Económica, 2023).

Figura 3. Exportaciones entre Estados Unidos y China en 2023

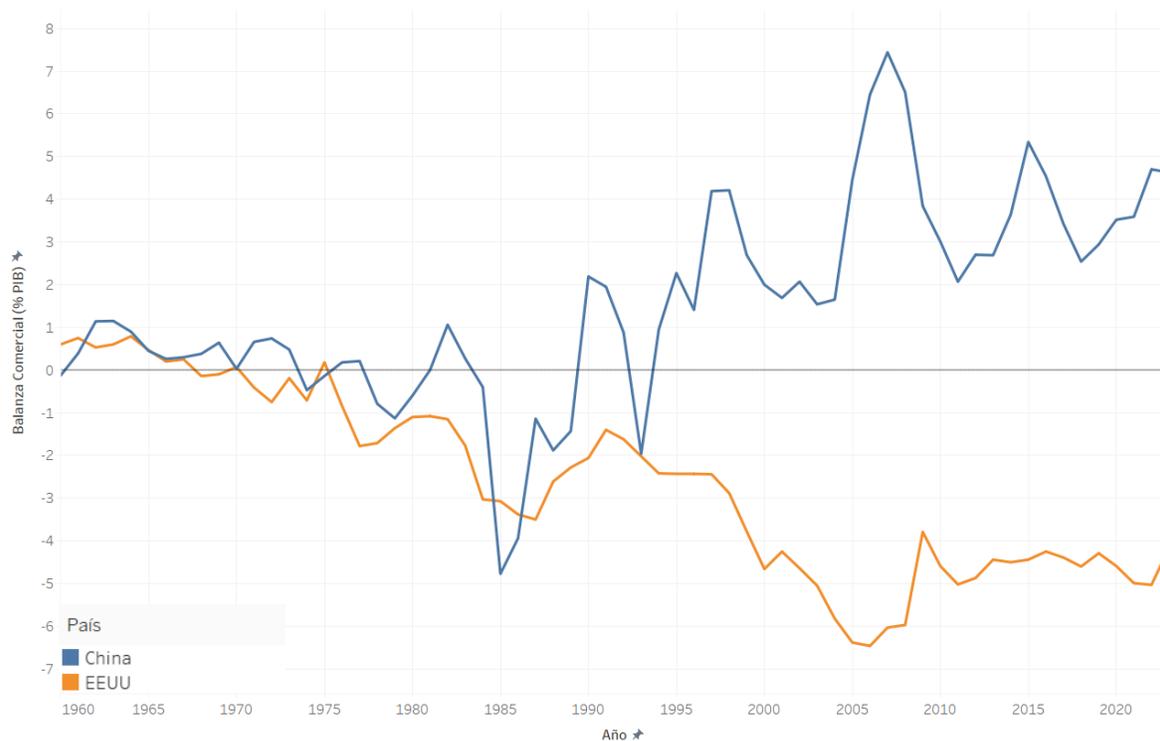


Fuente: Observatorio de Complejidad Económica (2023).

Estos datos evidencian el carácter asimétrico del comercio entre ambas naciones, con China registrando un volumen de exportaciones a Estados Unidos casi tres veces mayor que el flujo inverso. Esta situación ha sido uno de los puntos centrales en las disputas comerciales entre los dos países, en particular con las políticas arancelarias y de regulación tecnológica impulsadas por el gobierno estadounidense en los últimos años, lo que ha afectado tanto a empresas chinas como a firmas estadounidenses que deslocalizaron parte de su cadena de valor a China.

La diferencia se hace notable al comparar el saldo de la balanza comercial en relación al PIB de ambos países, donde se aprecia un creciente déficit comercial de Estados Unidos en relación a su PIB, ya que importa a un mayor ritmo del que exporta, con un escenario inverso para China, con un superávit comercial en las últimas décadas debido a su gran volumen de exportaciones (que superan a las importaciones) (Figura 4). En 2018, con el primer mandato de Donald Trump, el déficit estadounidense con China fue de aproximadamente 419.000 millones de dólares (Weller, 2025), es aquí donde Estados Unidos decide reaccionar ante esta situación iniciando la guerra comercial con China.

**Figura 4.** Evolución del saldo de la balanza comercial de Estados Unidos y China (% PIB)



Fuente. Elaboración propia a partir de datos de Datosmacro.com (2023).

Estados Unidos acusa de esta situación a China denunciando prácticas comerciales desleales, especialmente en lo que respecta al acceso al mercado, la transferencia forzada de tecnología y los subsidios estatales. Uno de los principales reclamos ha sido que las empresas extranjeras que desean operar en China se ven obligadas, directa o indirectamente, a transferir conocimientos tecnológicos a socios locales como condición para acceder al mercado. Esta situación ha sido interpretada por Estados Unidos como una violación de las normas de la OMC de la cual China es miembro desde 2001 (Organización Mundial del Comercio, 2025).

Además, Washington ha acusado repetidamente a Pekín de mantener un sistema de subsidios industriales opacos que favorecen a empresas estatales o estratégicamente seleccionadas, distorsionando la competencia global. Estas denuncias se intensificaron durante la primera presidencia de Donald Trump, cuando su administración impuso aranceles a cientos de productos chinos como respuesta a lo que calificó de "robo sistemático de propiedad intelectual" y manipulación de mercado. La guerra comercial

entre ambas potencias puso de relieve la creciente tensión en torno al papel de China en la economía mundial y sus prácticas comerciales frente a los estándares internacionales. En las últimas décadas, la relación comercial se ha vuelto más competitiva y compleja. En este contexto, la primera administración de Donald Trump en 2016 impulsó una guerra comercial, imponiendo aranceles a una amplia variedad de productos chinos, lo que creó incertidumbre en los mercados globales y afectó las cadenas de suministro. Este conflicto ha forzado a ambos países a redefinir sus relaciones comerciales y buscar un nuevo equilibrio en el comercio internacional (Weller, 2025).

En resumen, la relación comercial entre Estados Unidos y China ha pasado de ser modesta a convertirse en una de las más relevantes a nivel global. Las tensiones actuales son el resultado de una combinación de factores históricos, económicos y geopolíticos, y su resolución tendrá consecuencias significativas para la economía mundial.

## **6. DESARROLLO DE LA GUERRA COMERCIAL**

Según Conybeare (1985), una guerra comercial se caracteriza por comprender un conjunto de medidas cuyo objetivo es incrementar la producción de bienes en el país que las implementa mediante el uso de restricciones comerciales. Este concepto no debe confundirse con el de “guerra económica” que, por el contrario, abarca todas las medidas económicas que se adoptan antes, durante o después de una guerra militar con el fin de dañar al enemigo (Wiles, 1987).

En cuanto a la guerra comercial entre Estados Unidos y China, las medidas empiezan a aflorar en 2018 durante el primer mandato de Donald Trump, llevándose a cabo escaladas y desescaladas del conflicto a lo largo de los años y de otros mandatos, como el de Joe Biden y el segundo mandato de Trump posterior a este, y estudiándose estas en el periodo comprendido entre abril de 2018 hasta mayo de 2025, fecha de realización de este trabajo, pese a que posiblemente sigan ocurriendo eventos relevantes pasada esta fecha.

## 6.1. Primer mandato de Donald Trump (2017 – 2021): El inicio de las hostilidades

### 6.1.1. Comienzo de la guerra comercial

Aunque las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China preceden a la primera administración de Trump, fue bajo su presidencia cuando tomaron un nuevo impulso y adquirieron una dinámica propia. Durante su campaña, Trump ya había anunciado su intención de reformular la política comercial del país, con medidas dirigidas a eliminar barreras injustas a las exportaciones estadounidenses, proteger los derechos de propiedad intelectual y fortalecer la base industrial nacional para garantizar la seguridad del país.

Entre sus promesas destacaban la imposición de aranceles del 45% a productos chinos y del 35% a los provenientes de México. Una vez en el poder, solicitó al USTR que investigara el impacto de las importaciones de acero y aluminio en la seguridad nacional, lo que llevó a la aplicación de medidas bajo la Sección 232 de la Trade Expansion Act (1962). Las conclusiones, publicadas el 16 de febrero de 2018, respaldaron restricciones mediante aranceles y cuotas.

Estas políticas generaron un intenso debate. Si bien hay estudios que vinculan las importaciones chinas con pérdida de empleo en sectores industriales (H. Autor, Dorn, & H. Hanson, 2016) otros señalan que estas también beneficiaron a los consumidores mediante precios más bajos (Auer y Fischer, 2010). Además, factores como el avance tecnológico<sup>9</sup>, el *offshoring*<sup>10</sup> y el *outsourcing*<sup>11</sup> también explican la pérdida de empleos (Acemoglu y Restrepo, 2017). Por otro lado, los acuerdos comerciales no explican por sí solos el déficit comercial de Estados Unidos (Hufbauer y Zhiyao, 2016), y el superávit externo chino se vincula más con su nivel de ahorro interno que con prácticas comerciales (Dorn et al., 2016).

---

<sup>9</sup> Proceso de desarrollo e incorporación de nuevas tecnologías que mejoran la eficiencia, productividad o calidad en los procesos económicos, industriales o sociales.

<sup>10</sup> Práctica empresarial que consiste en trasladar procesos productivos o servicios a otros países para reducir costes, generalmente laborales o fiscales.

<sup>11</sup> Estrategia mediante la cual una empresa externaliza ciertas actividades o servicios, confiándolos a terceros especializados, con el objetivo de mejorar su eficiencia y centrarse en su actividad principal.

Como apunta Krugman (1994), el saldo comercial no refleja la competitividad de un país como lo haría el balance de una empresa.

### 6.1.2. *Frentes de la guerra comercial*

La guerra comercial entre Estados Unidos y China se desarrolló en tres frentes principales. El primero estuvo relacionado con los aranceles al acero y aluminio impuestos por Estados Unidos a partir de marzo de 2018, bajo la sección 232 de la Trade Expansion Act (1962), como ya se ha señalado. Los aranceles fueron del 25% para el acero y del 10% para el aluminio, argumentando motivos de seguridad nacional y exceso de oferta global. Algunos países, como Argentina, Brasil, Australia y Corea del Sur, quedaron exentos tras limitar sus exportaciones a Estados Unidos. Las economías afectadas, incluida China, respondieron con medidas equivalentes (Bown, 2019).

El segundo frente, más conflictivo, fue el vinculado a la propiedad intelectual<sup>12</sup> y la transferencia forzada de tecnología. En abril de 2018, Estados Unidos publicó una lista de productos chinos a los que aplicaría aranceles del 25%, afectando importaciones por 50 mil millones de USD en dos fases (julio y agosto de ese mismo año), especialmente en sectores vinculados a la alta tecnología y al plan “Made in China 2025”<sup>13</sup> (USTR, 2018). A esta medida le siguieron represalias chinas, escalando la disputa en sucesivas listas de bienes. Para mitigar el impacto en su sector agrícola, Estados Unidos otorgó ayudas por más de 40 mil millones de dólares.

Así, Estados Unidos y China entrarían en una sucesión de medidas y represalias a diferentes sectores de la economía (divididos en listas), tal y como se puede ver en la **Figura 5**.

---

<sup>12</sup> Conjunto de derechos legales que protegen las creaciones del intelecto humano, como invenciones, obras literarias y artísticas, símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio.

<sup>13</sup> Estrategia industrial lanzada por el gobierno chino en 2015 con el objetivo de transformar al país en una potencia manufacturera avanzada, centrada en sectores como la robótica, la inteligencia artificial, la biotecnología y los vehículos eléctricos.

**Figura 5.** Medidas arancelarias entre Estados Unidos y China de 2018 a 2020

Anuncio	Fecha de aplicación	Productos	Medida de Estados Unidos		Represalia de China	
			Arancel adicional	Importaciones involucradas (millones de USD)	Arancel adicional	Importaciones involucradas (millones de USD)
Abril 2018	Julio 2018	Lista 1: Bienes de capital y bienes intermedios	25 %	34.000	25 %	34.000
	Agosto 2018	Lista 2: Ropa y calzado	25 %	16.000	25 %	16.000
Agosto 2018	Septiembre 2018	Lista 3: Bienes de consumo durable e intermedios	10 %	200.000	5 – 10 %	60.000
	Junio 2019		25 %	200.000	25%	60.000
Agosto 2019	Septiembre 2019	Lista 4A: Ropa y calzado	15 %	101.000	10 %	75.000
	Febrero 2020	Lista 4A: Ropa y calzado	7,5 %	101.000	5 %	75.000
	Cancelada	Lista 4B: Productos electrónicos	Cancelada	151.000	Cancelada	75.000

Fuente. Elaboración propia a partir de datos de Bown ( 2021).

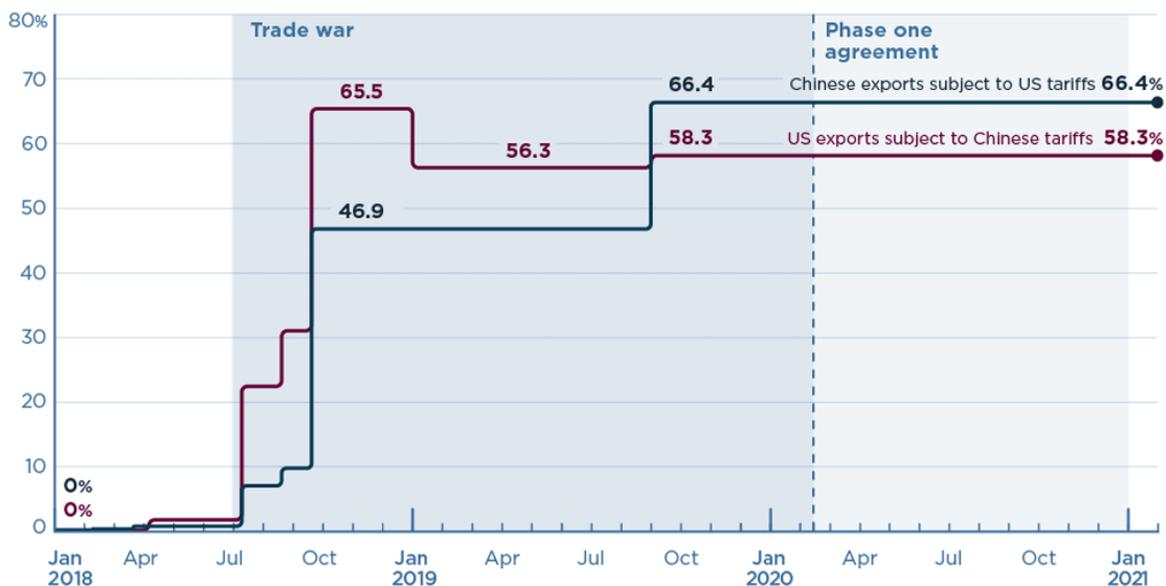
En 2019, Estados Unidos cubría el 46,9% de las importaciones chinas con un arancel promedio del 12%, frente al 3,1% inicial. China, por su parte, gravaba el 65,5% de las importaciones estadounidenses con una media del 18,3%, cuando antes era del 8% (Bown, 2019). Los aranceles de ambos países seguirán subiendo con el paso de los meses, así como la cobertura de las importaciones chinas por parte de Estados Unidos, mientras que la cobertura de las importaciones estadounidenses por parte de China bajará un poco, tal y como se puede comprobar en la **Figura 6** y en la **Figura 7**.

**Figura 6.** Aranceles entre Estados Unidos y China y con el resto del mundo (ROW)



Fuente: Bown (2021).

**Figura 7.** Porcentaje del comercio entre Estados Unidos y China sujeto a aranceles



Fuente: Bown (2021).

Ambas potencias iniciaron negociaciones en diciembre de 2018, culminando con la firma de la Fase 1 del acuerdo en enero de 2020. En ella, China aceptó cambios en su política comercial, mejoras en la protección de la propiedad intelectual, y un compromiso de compras adicionales de bienes y servicios estadounidenses por 200 mil millones de dólares para 2020-2021. No obstante, el cumplimiento fue limitado: solo se alcanzó el 57% de lo pactado (Bown, 2022). El acuerdo también incluyó compromisos sobre política cambiaria, servicios financieros y reglas agrícolas, aunque fuera del marco de la OMC.

El tercer frente fue el del NAFTA. Trump criticó duramente el acuerdo durante su campaña de 2016 (Noland et al., 2016), alegando pérdida de empleos y déficit comercial. Además de imponer aranceles al acero y aluminio a México y Canadá como se ha mencionado anteriormente, Trump amenazó con sanciones si no se contenía la migración ilegal desde México. Finalmente, tras renegociaciones, el nuevo acuerdo USMCA entró en vigor el 1 de

julio de 2020. La retirada del Trans-Pacific Partnership (TPP)<sup>14</sup> en 2017 fue otro ejemplo de la política comercial proteccionista de Trump (USTR, 2017).

## **6.2. Mandato de Joe Biden (2021 - 2025): la continuación de la guerra**

La Administración Biden mantuvo las críticas a las prácticas comerciales chinas, pero apostó por una estrategia más coordinada y multilateral (USTR, 2021). Reintrodujo algunas exclusiones arancelarias (USTR, 2022b), revisó las medidas de 2018 y eliminó ciertos aranceles a productos europeos, británicos y japoneses en 2021 y 2022.

Durante su mandato, el presidente Joe Biden ha mantenido e intensificado las medidas arancelarias contra China, especialmente en sectores estratégicos como los vehículos eléctricos, semiconductores, baterías, paneles solares y productos médicos. Estas decisiones forman parte de un enfoque más firme hacia la política industrial y comercial, con el objetivo de reducir la dependencia de China y proteger sectores clave de la economía estadounidense.

En mayo de 2024, la Representante de Comercio de Estados Unidos, Katherine Tai, publicó una declaración oficial tras completar la revisión legal de los aranceles impuestos bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 contra China (United States Congress, 1974). Esta revisión evalúa la eficacia de estas medidas en relación con las prácticas chinas consideradas injustas en materia de transferencia forzada de tecnología, propiedad intelectual e innovación.

A raíz de dicha evaluación, el presidente Joe Biden ordenó reforzar las medidas arancelarias, dado que China continúa aplicando políticas que afectan negativamente al comercio estadounidense y perjudican a trabajadores y empresas nacionales, considerando necesario adoptar acciones adicionales (USTR, 2024).

---

<sup>14</sup> Acuerdo comercial multinacional originalmente negociado por doce países de la cuenca del Pacífico (Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam), que buscaba reducir barreras arancelarias y establecer estándares comunes en materias como propiedad intelectual, comercio digital y condiciones laborales.

Entre los cambios más destacados, se encuentra el aumento del arancel a los vehículos eléctricos del 25% al 100%, así como el incremento al 50% en semiconductores, previsto para 2025. También se han subido los aranceles sobre baterías de litio, paneles solares, acero, aluminio y productos médicos, con subidas que van del 0% o 7,5% hasta el 25% o 50%, dependiendo del producto, tal y como se puede observar en la **Figura 8**.

**Figura 8.** Medidas arancelarias de Joe Biden a China de 2021 a 2024

Anuncio	Entrada en vigor	Productos	Arancel previo	Arancel nuevo
14 de mayo de 2024	2024	Vehículos eléctricos (VE)	25 %	100 %
	2025	Semiconductores	25 %	50 %
	2024	Baterías de litio para VE	7,5 %	25 %
	2026	Baterías no destinadas a VE	7,5 %	25 %
	2024	Paneles solares	25 %	50 %
	2024	Acero y aluminio	7,5 %	25 %
	2026	Guantes médicos y quirúrgicos	7,5 %	25 %
	2024	Jeringas y agujas	0 %	50 %

Fuente. Elaboración propia a partir de datos de USTR (2024).

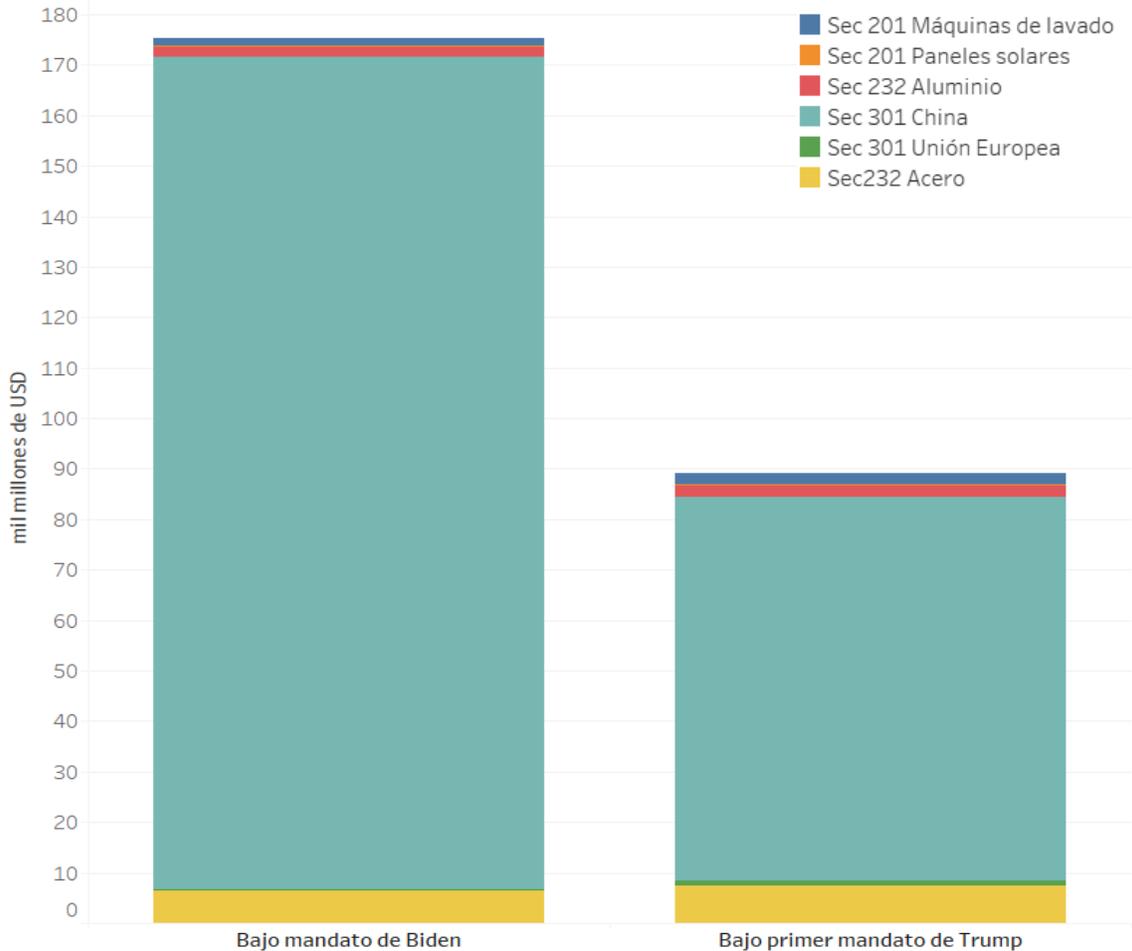
Estas decisiones reflejan la continuidad y adaptación de la guerra comercial iniciada por Donald Trump, pero con un enfoque más sectorial y específico. A diferencia de Trump, quien aplicó aranceles de forma generalizada e incluso contra aliados como Canadá o la Unión Europea, la estrategia de Biden es más selectiva, enfocándose específicamente en industrias clave para su política industrial, como la fabricación de vehículos eléctricos o baterías, las cuales han sido promovidas mediante leyes como la Inflation Reduction Act (2022).

Además, los nuevos aranceles son significativamente más elevados. Mientras que los establecidos por Trump oscilaban entre el 10 % y el 25 %, Biden ha fijado aranceles hasta el 100% sobre los vehículos eléctricos. Esta última medida supone, en la práctica, una prohibición total de las importaciones de estos productos, al hacerlos económicamente inviables. En palabras de la profesora Rachel Brewster, del Duke Law School, una tarifa del 100 % equivale de facto a un veto comercial (Ho, 2024).

Y es que, aunque generalmente la guerra comercial se le atribuye a Donald Trump, lo cierto es que la administración de Joe Biden ha recaudado más del doble de USD a raíz de estos aranceles que la administración anterior. Tal es así que, para finales de 2024, los aranceles

le han generado a Estados Unidos 264 mil millones de USD, un 34% de estos durante la primera administración Trump, y el 66% restante (175,2 mil millones de USD) bajo el mandato de Biden (Figura 9).

**Figura 9.** Ingresos por aranceles en los dos últimos mandatos de Estados Unidos



Fuente. Elaboración propia a partir de datos de Tax Foundation (2025).

**6.3. Segundo mandato de Donald Trump (vigente): la gran escalada**

Tras su elección por segunda vez en noviembre de 2024 y su investidura en enero de 2025, Donald Trump ha retomado su agenda económica con un enfoque aún más proteccionista, reafirmando su visión de “America First” y endureciendo la postura frente a China, empezando por la declaración de emergencia nacional bajo la International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) (Casey, 2025), argumentando que la entrada masiva de drogas

como el fentanilo y la inmigración ilegal constituyen una amenaza extraordinaria para la seguridad nacional de Estados Unidos. En respuesta, ha impuesto aranceles adicionales del 25 % a las importaciones procedentes de México y Canadá, y un 10 % adicional a los productos provenientes de China, con una excepción parcial para los recursos energéticos canadienses (de los que Estados Unidos depende en gran medida), que están sujetos solo a un 10 % (La Casa Blanca, 2025).

Además, Trump asegura que gobiernos anteriores no aprovecharon adecuadamente la posición dominante de Estados Unidos, ya que el comercio representa un porcentaje mucho mayor del PIB en países como México (73 %) y Canadá (67 %) que en Estados Unidos (24 %), por lo que el acceso al mercado estadounidense debería de considerarse un privilegio. Por ello, el presidente está utilizando los aranceles como forma de influencia directa para proteger las fronteras, reducir el déficit comercial y reforzar la seguridad económica (La Casa Blanca, 2025).

Bajo estas premisas el presidente ha escalado ya en varias ocasiones en lo que llevamos de año los aranceles a distintos países, especialmente a China, tal y como se puede ver en la **Figura 9**. Como ya se ha comentado, a principios de año, y amparándose en la IEEPA, impuso inicialmente un arancel adicional del 10 % sobre todas las importaciones chinas, que fue elevado al 20 % el 4 de marzo (De Guzman, 2025), a lo que China respondió el 10 de febrero con aranceles del 15 % al carbón y al Gas Natural Licuado (GNL), y del 10 % al petróleo, maquinaria agrícola y automóviles. El 2 de abril Trump sacó la orden "Liberation Day" (The Economic Times, 2025), agregando un 34 % sobre el 20 % existente, alcanzando así una carga del 54 % adicional el 5 de abril. Esto escaló luego hasta el 145 % el 9 de abril, subiendo China al 125 % en represalia. Esta guerra arancelaria se moderó en una tregua iniciada el 12 de mayo en Suiza con la tregua de Ginebra<sup>15</sup>, por la que Estados Unidos redujo los aranceles al 30 % adicional, y China al 10 %, suspendiendo simultáneamente otras medidas durante 90 días para permitir el diálogo y la negociación.

---

<sup>15</sup> Acuerdo alcanzado el 12 de mayo de 2025 entre Estados Unidos y China para reducir temporalmente los aranceles bilaterales (30 % Estados Unidos y 10 % China) y suspender otras medidas comerciales durante 90 días, con el objetivo de reactivar el diálogo económico.

**Figura 10.** Medidas arancelarias de Donald Trump en 2025

Anuncio	Arancel previo	Arancel nuevo	Contramedida China
1 febrero 2025 (IEEPA)	Tasa estándar (TE)	TE + 10%	-
4 marzo 2025	TE + 10%	TE + 20%	-
5 abril 2025 (“Liberation Day”)	TE + 20%	TE + 54%	+34% recíproco
9 abril 2025 (escalada intermedia)	TE + 54%	TE + 104%	84% y luego a 125%
9 abril 2025 (máxima escalada)	TE + 104%	TE + 145%	+140%
14 mayo 2025 (Tregua de Ginebra)	TE + 145%	TE + 30%	Baja a 10%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos de The Economic Times (2025).

A diferencia del enfoque de la administración Biden, Trump ha regresado a una estrategia más confrontativa. Además de la implementación de los aranceles, en marzo de 2025, anunció la retirada de Estados Unidos de varias iniciativas de cooperación tecnológica internacional (como el TPP, Open Skies Treaty<sup>16</sup>, Trade and Technology Council (TTC)<sup>17</sup>, Acuerdo de París<sup>18</sup> o el acuerdo fiscal de la OCDE<sup>19</sup>) (Nilsen et al., 2025), alegando riesgos de espionaje industrial y transferencia no autorizada de tecnología a empresas chinas. Asimismo, ha amenazado con sanciones secundarias a empresas extranjeras que mantengan vínculos tecnológicos con firmas chinas incluidas en la Entity List<sup>20</sup> del Departamento de Comercio (Kurtenbach, 2025).

En lo que respecta al comercio agrícola, Trump ha restablecido los subsidios a los agricultores estadounidenses afectados por las represalias chinas, con un nuevo paquete

<sup>16</sup> Tratado internacional que permitía vuelos de observación aérea sin armamento entre países firmantes para promover la transparencia militar y prevenir conflictos.

<sup>17</sup> Foro de cooperación entre Estados Unidos y la Unión Europea creado en 2021 para coordinar políticas sobre comercio, tecnología y estándares digitales.

<sup>18</sup> Tratado internacional adoptado en 2015 para combatir el cambio climático, con compromisos nacionales de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero.

<sup>19</sup> Propuesta liderada por la OCDE para establecer un impuesto mínimo global a grandes multinacionales y evitar la evasión fiscal mediante paraísos fiscales.

<sup>20</sup> Lista gestionada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos que restringe exportaciones a entidades extranjeras consideradas un riesgo para la seguridad nacional o los intereses estratégicos del país.

de ayudas valorado en 20 mil millones de dólares (Cash et al., 2025). También ha declarado que no se retomarán negociaciones con China hasta que esta cumpla completamente los compromisos no alcanzados del acuerdo de la Fase 1 firmado en 2020, especialmente en lo relativo a la compra de productos agrícolas y manufacturados estadounidenses.

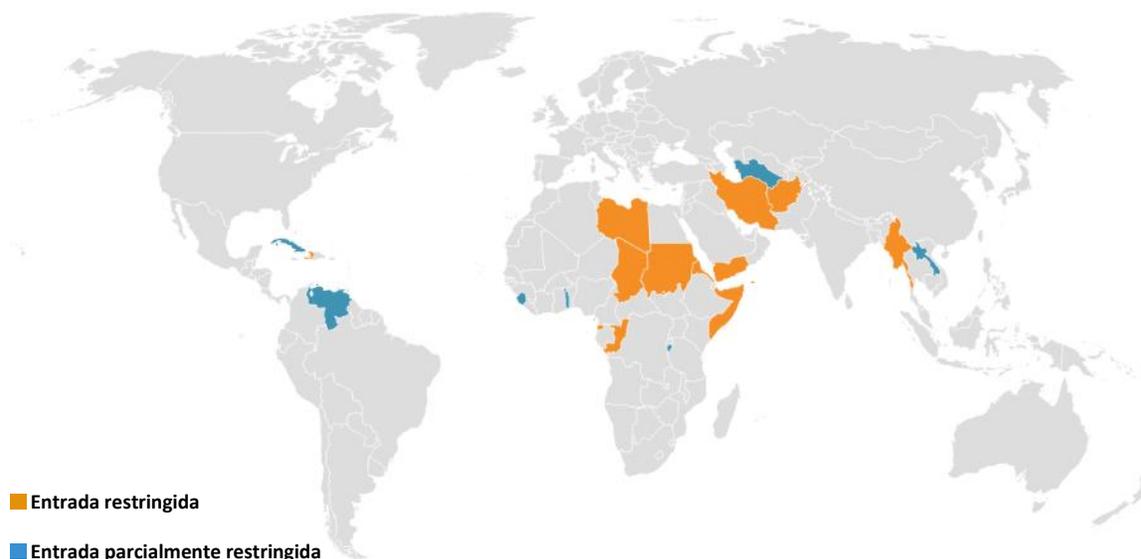
Además, la administración ha iniciado una revisión de todos los acuerdos comerciales en vigor con el objetivo de incluir cláusulas que desincentiven la inversión en países considerados competidores estratégicos, con especial énfasis en China. Este enfoque ha sido criticado por varios socios comerciales, pero defendido como una medida necesaria para proteger la seguridad económica nacional (York y Durante, 2025).

También se han intensificado las restricciones a la exportación de tecnología avanzada, especialmente semiconductores, que recibieron una subida de aranceles del 25%, inteligencia artificial y robótica, prohibiendo la venta de ciertos componentes a empresas chinas sin una licencia especial del Departamento de Comercio. En el caso del acero y el aluminio, se anunciaron aranceles del 25 %, posteriormente elevados al 50 %, eliminando además exenciones previas y extendiéndolos a derivados, con un impacto económico estimado en 85 mil millones de dólares. El sector automotriz también fue objeto de nuevas medidas, con un 25 % de arancel sobre vehículos y componentes importados, excluyendo únicamente a los países del USMCA (México y Canadá) (York y Durante, 2025). Estas medidas reflejan un endurecimiento de la política comercial basada en la seguridad nacional, con un claro enfoque proteccionista orientado a la reindustrialización del país y la reducción de la dependencia exterior en sectores clave.

En cuanto a política migratoria, la administración ha lanzado nuevas medidas de control fronterizo y restricciones a la entrada de extranjeros. El 4 de junio firmó una proclamación que prohíbe temporalmente la entrada de viajeros provenientes de doce países considerados de alto riesgo (Afganistán, Myanmar (antigua Birmania), Chad, República del Congo, Guinea Ecuatorial, Eritrea, Haití, Irán, Libia, Somalia, Sudán y Yemen), argumentando motivos de seguridad nacional. Estos países se pueden ver representados en la **Figura 11** (Mason y Bose, 2025). Esta medida complementa otras acciones tomadas a lo largo del año,

como el despliegue de tropas de la Guardia Nacional en la frontera sur y en ciudades como Los Ángeles para contener protestas relacionadas con la inmigración, así como la transferencia progresiva de competencias de emergencia desde la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA<sup>21</sup>) a los estados (Christenson, 2025), con el fin de responsabilizar a los gobiernos locales del manejo de crisis derivadas de flujos migratorios y catástrofes naturales.

**Figure 11.** Países proclamados peligrosos con entrada vetada a Estados Unidos



Fuente. Mason y Bose (2025).

Las consecuencias de todas estas nuevas medidas ya comienzan a reflejarse en los mercados internacionales, con un aumento en los costes de producción, una ralentización del comercio y el redireccionamiento de flujos de inversión hacia terceros países. A pesar de las advertencias de organismos internacionales como la OMC y el FMI, la administración Trump mantiene que estas políticas son esenciales para restablecer el equilibrio comercial y proteger la competitividad estadounidense en sectores clave.

<sup>21</sup> Agencia responsable de coordinar la respuesta nacional ante desastres naturales, emergencias públicas y crisis de gran escala.

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1. Conclusiones

La política comercial de Estados Unidos ha evolucionado en las últimas décadas desde un enfoque multilateral y liberal hacia una postura marcadamente proteccionista y estratégica, especialmente frente a China, ya que le consideran uno de sus rivales económicos más fuertes. A través del análisis realizado, se constata que la guerra comercial iniciada durante el primer mandato de Donald Trump no ha sido un episodio aislado como se creía a priori, sino que ha sido un cambio estructural en la forma en que Estados Unidos gestiona sus relaciones económicas internacionales, ya que tanto la administración Biden como el nuevo mandato de Trump han continuado e intensificado estas medidas, aunque con enfoques algo distintos. Esta evolución refleja un consenso político creciente en torno a la necesidad de proteger sectores estratégicos, reducir el déficit comercial y reforzar la seguridad económica nacional, aunque a costa de tensiones internacionales y un mayor grado de incertidumbre global.

Los datos analizados permiten concluir que los aranceles, aunque útiles en el corto plazo para corregir ciertos desequilibrios o proteger industrias clave, generan también distorsiones relevantes en las cadenas de suministro, elevan los costes de producción y afectan negativamente al equilibrio económico internacional. En los últimos años, y especialmente durante el nuevo mandato de Trump en 2025, se observa cómo estos instrumentos han dejado de tener un uso estrictamente económico para convertirse en herramientas de presión política, utilizadas con el fin de influir en decisiones diplomáticas o sancionar comportamientos ajenos a los intereses estratégicos estadounidenses.

La guerra comercial con China ha puesto en evidencia que los objetivos proclamados, como la reindustrialización o la defensa de la propiedad intelectual, no siempre se traducen en resultados tangibles y sostenibles, particularmente en un contexto global caracterizado por la interdependencia y la creciente complejidad de las relaciones comerciales.

## 7.2. Posibles soluciones y vías de negociación

Empezando por Estados Unidos, la administración debería replantearse el uso generalizado de medidas arancelarias como instrumento principal de su política exterior, ya que, si bien pueden ser efectivas en el corto plazo, a largo plazo pueden deteriorar relaciones diplomáticas y provocar efectos adversos para su propia economía, además de la inevitable pérdida de credibilidad ante una estrategia de escalada de aranceles con el único fin de amenazar a ciertos países u organizaciones. Una alternativa más sostenible sería reforzar su competitividad a través de la inversión en innovación, educación y reindustrialización, sin depender en exceso de medidas punitivas. Asimismo, es recomendable recuperar el liderazgo multilateral en los foros internacionales, especialmente en la OMC y otros marcos de negociación, para encauzar las disputas comerciales a través de mecanismos acordados, previsibles y menos conflictivos.

China, por su parte, debería aumentar la transparencia en sus políticas comerciales e industriales, reducir los subsidios opacos a empresas estatales y mejorar la protección de la propiedad intelectual. Estas acciones no solo facilitarían una mejor integración en el comercio global, sino que también reducirían el nivel de desconfianza de sus principales socios, siendo uno de los principales Estados Unidos. Además, debería avanzar hacia un modelo económico menos dependiente de las exportaciones y más centrado en la demanda interna, lo cual podría amortiguar el impacto de futuros conflictos comerciales y mejorar su resiliencia económica.

Por último, y aunque no forme parte del conflicto directo, la Unión Europea debe aprovechar su papel como bloque económico independiente para fomentar un equilibrio entre Estados Unidos y China, para no verse tan afectada en caso de futuros conflictos. En lugar de alinearse directamente con uno u otro, y por ende depender de este, puede ejercer como mediador en los foros multilaterales y promover acuerdos basados en el respeto a las normas internacionales. Sin embargo, el contexto actual también pone de manifiesto la necesidad de que Europa diversifique sus proveedores estratégicos, especialmente en sectores críticos como las tecnologías digitales, la energía, los componentes industriales o

la defensa. La excesiva dependencia de un solo país expone a la región a riesgos geopolíticos y económicos graves, por ello una política de autonomía estratégica, combinada con apertura comercial coherente, se perfila como una solución necesaria.

En definitiva, la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha puesto de relieve no solo las tensiones relativas al actual orden económico global, sino también la necesidad urgente de replantear las estrategias comerciales en cada país. La cooperación, la diversificación de socios comerciales y el fortalecimiento de los organismos multilaterales se presentan como pilares fundamentales para garantizar una mayor estabilidad, reducir la incertidumbre y afrontar los desafíos futuros de manera tanto conjunta como individual, sin depender de terceros.

## 8. REFERENCIAS

- Acemoglu, D., y Restrepo, P. (2017). *Robots and jobs: evidence from US labor markets*. NBER Working Paper.
- Auer, R., y Fischer, A. (2010). *The effect of low-wage import competition on U.S. inflationary pressure*. Journal of Monetary Economics.
- Bown, C. (2019). *US-China trade war: the guns of August*. Peterson Institute for International Economics.
- Bown, C. (2021). *The US-China trade war and Phase One Agreement*. PIIE Working Paper.
- Bown, C. (2022). *China bought none of the extra \$200 billion of US exports in Trump's trade deal*. Peterson Institute for International Economics.
- Casey, C. A. (2025). *International Emergency Economic Powers Act [IEEPA]*. Congressional Research Service [CRS].
- Cash, J., Mei Chu, M., y Chan, N. (2025). China hits US agriculture, says it won't be bullied by fresh Trump tariffs. *Reuters*.
- Christenson, J. (2025). Trump announces plans to 'wean off' FEMA after 2025 hurricane season. *New York Post*.
- Congress, U. S. (2022). *Inflation Reduction Act of 2022*. United States Congress.
- Conybeare, J. (1985). *Trade wars: a comparative study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot conflicts*. World Politics.

- De Guzman, C. (2025). Latest U.S.-China Talks Yield Unspecified 'Framework': A Timeline of the Trade War So Far. *TIME*.
- De la Parte Lorenzo, S. (2024). *Estudio sobre los antecedentes y la evolución de la guerra comercial entre Estados Unidos y China*. León: Universidad de León.
- Expansion. (2023). *Datosmacro.com*. Obtenido de Datosmacro.com: <https://datosmacro.expansion.com/>
- H. Autor, D., Dorn, D., y H. Hanson, G. (2016). *The China shock: learning from labor market adjustment to large changes in trade*. Annual Review of Economics.
- Ho, J. (2024). How tariffs compare in the Biden and Trump eras. *Marketplace*.
- Huesca Rodríguez, C. (2012). *Comercio Internacional*. Tlalnepantla, Mexico: Tercer Milenio.
- Hufbauer, G., y Zhiyao, L. (2016). *Free trade agreements and trade deficits*. Peterson Institute for International Economics.
- Jhanji, H. (2009). *International Business*. Lovely Professional University.
- Kenwood, A. (1995). *Historia del desarrollo económico internacional* (Vol. 32). Madrid: Ediciones Itsmo.
- Krugman, P. (1994). *Competitiveness: a dangerous obsession*. Foreign Affairs.
- Kurtenbach, E. (2025). US adds Chinese tech firms to its export control list, says they sought US knowhow for military use. *AP*.
- La Casa Blanca. (2025). *Fact Sheet: President Donald J. Trump Imposes Tariffs on Imports from Canada, Mexico and China*. Washington DC: La Casa Blanca.
- Mason, J., y Bose, N. (2025). Trump reinstates US travel ban, bars citizens of 12 countries. *Reuters*.
- Nilsen, E., Egan, M., y Isidore, C. (2025). Trump firma medidas para retirar a EE.UU. del acuerdo climático de París e intenta promover los combustibles fósiles. *CNN*.
- Noland, M., Robinson, S., y Moran, T. (2016). *Impact of Clinton's and Trump's trade proposals*. Peterson Institute for International Economics.
- Observatorio de Complejidad Económica. (2023). *OEC*. Obtenido de OEC: <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/usa/partner/chn>
- Organización Mundial del Comercio. (23 de Abril de 2025). *Miembros y Observadores de la OMC*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org6\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm)
- Pardo Carrero, G. (2014). *Acuerdos comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- Porrás González, R. (2023). *La política exterior china en el marco de la primera guerra del opio (1839-1842)*.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Londres.

- Sánchez Ortiz, A. (2009). *Evolución de los vínculos comerciales en América del norte y el este asiático*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Mexico.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Londres.
- Steinberg, F. (2008). *La crisis financiera mundial: causas y respuesta política*. Madrid: Real Instituto Elcano.
- The Economic Times. (2025). What is Liberation Day that Donald Trump has declared? Here's what to expect on that day. *The Economic Times*.
- Torres Gaitán, R. (1977). *La teoría del comercio internacional de Adam Smith*. México: IIEC-UNAM.
- Trade Expansion Act*. (1962). U.S. Government Publishing Office.
- United States Congress. (1974). *Trade Act of 1974*. United States Congress.
- United States Trade Representative. (2023). Obtenido de Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>
- USTR. (2017). *Summary of objectives for the NAFTA renegotiation*. Office of the United States Trade Representative.
- USTR. (2018). *Notice of action pursuant to Section 301: China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation*. Federal Register.
- USTR. (2021). *2021 Trade policy agenda and 2020 Annual report of the President of the United States on the trade agreements program*. Office of the United States Trade Representative.
- USTR. (2022a). *2022 Trade policy agenda and 2021 Annual report of the President of the United States on the trade agreements program*. Office of the United States Trade Representative.
- USTR. (2022b). *Notice of reinstatement of certain exclusions: China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation*. Federal Register.
- USTR. (2024). *U.S. Trade Representative Katherine Tai to Take Further Action on China Tariffs After Releasing Statutory Four-Year Review*. USTR.
- Weller, M. (2025). Guerra comercial entre Estados Unidos y China en 2018: antecedentes, impacto económico y reacciones del mercado. *Forex*. Obtenido de <https://www.forex.com/es-latam/news-and-analysis/us-china-trade-war-2018/>
- Wiles, P. (1987). *Economic war*. Londres: The Macmillan Press Limited.
- World Trade Organization. (31 de Diciembre de 2023). *WTO trade data*. Obtenido de WTO trade data: <https://globaltradedata.wto.org/official-data>
- York, E., y Durante, A. (2025). Trump Tariffs: Tracking the Economic Impact of the Trump Trade War. *Tax Foundation*.

