

LA POLÍTICA ARANCELARIA DE TRUMP, LA UNIÓN EUROPEA Y LA REFUNDACIÓN DEL RÉGIMEN COMERCIAL INTERNACIONAL

TRUMP'S TARIFF POLICY, THE EUROPEAN UNION, AND THE REMAKING OF THE INTERNATIONAL TRADE REGIME.

Luis M. HINOJOSA MARTÍNEZ*

Carmen LÓPEZ-JURADO ROMERO DE LA CRUZ**

Palabras clave: guerra comercial, Estados Unidos, Unión Europea, aranceles, Acuerdo Marco sobre Comercio Recíproco, Justo y Equilibrado, reforma de la Organización Mundial del Comercio

Keywords: trade war, United States, European Union, tariffs, Framework on an Agreement on Reciprocal, Fair, and Balanced Trade, World Trade Organization reform

SUMARIO: 1. ANTECEDENTES Y CONTEXTO HISTÓRICO. 2. LA INCOMPATIBILIDAD DE LA GUERRA COMERCIAL DE TRUMP DE 2018 CON EL DERECHO DE LA OMC. 3. EL CAOS ARANCELARIO DE 2025 Y EL PRINCIPIO DE ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA. 4. LA REFUNDACIÓN DEL SISTEMA COMERCIAL INTERNACIONAL.

1. ANTECEDENTES Y CONTEXTO HISTÓRICO

Las bravuconadas del Presidente Trump no debieran distraernos de la descarnada batalla geoestratégica que está teniendo lugar para la reordenación del poder económico a nivel mundial, que tiene consecuencias directas en la reconfiguración de los flujos comerciales internacionales. La crisis actual es producto del colapso del sistema comercial internacional establecido tras la segunda guerra mundial y perfeccionado en 1995 con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La progresiva eliminación de los obstáculos a los intercambios de bienes/servicios y el comercio basado en reglas en torno al GATT y la OMC favorecía a EEUU, como gran potencia comercial, que fue el principal promotor de dicho sistema. Sin embargo, la progresiva pérdida de competitividad de EEUU y el aprovechamiento desleal por parte de China (que no es una economía de mercado plena)¹ de la liberalización del

* Catedrático de Derecho internacional Público. Universidad de Granada (hinojosa@ugr.es – <https://orcid.org/0000-0002-6821-8124>).

** Profesora Titular de Derecho Internacional Público. Universidad de Granada (lopezju@ugr.es – <https://orcid.org/0000-0002-3117-0470>). Todas las páginas webs mencionadas en este estudio han sido consultadas el 15 de junio de 2025.

¹ Ni la UE ni EE. UU. han reconocido a China como una economía de mercado plena en la OMC (LONG, Shao., *Rationality and Legality of Non-market Economy Treatment in Antidumping Law. Novel Perspectives on the Changed Legal Environment*, Springer, 2024). China solicitó la creación de un Grupo

comercio propiciada por la OMC,² han conducido a que los estadounidenses pierdan su interés por este régimen internacional y busquen su sustitución, ante la imposibilidad de reformarlo a través del consenso, que es la regla que ha presidido la adopción de decisiones en la OMC desde su creación.³

Esta situación está conduciendo a una progresiva fragmentación del comercio internacional alrededor de las grandes potencias comerciales. Ante la parálisis de la OMC, se ha incrementado el volumen de transacciones comerciales que se regulan a través de los acuerdos de libre comercio, que proliferan⁴ a expensas de la relevancia de dicha organización, como excepciones a su régimen general, e incorporando nuevos ámbitos de regulación del comercio internacional sobre los que no ha habido acuerdos significativos en la OMC (comercio electrónico, inversiones, derechos laborales, protección medioambiental, etc.).⁵ La UE ha destacado en la búsqueda de seguridad jurídica y dinamización de los intercambios con terceros países a través de acuerdos comerciales,⁶ en contraste con el creciente aislacionismo/proteccionismo de los EEUU.

El hartazgo con el bloqueo de la OMC no sólo es estadounidense (la UE también ha lamentado dicho bloqueo, en el que la India y Sudáfrica han tenido un protagonismo especial). Es más, en EEUU existe un consenso bipartidista en cuanto a la necesidad de adoptar medidas contundentes para forzar la reforma de la OMC. No en vano, fue el presidente Obama quien inició la estrategia de bloquear el nombramiento de los miembros del Órgano de Apelación de dicha organización internacional, que amenazaba con colapsar su sistema de solución de controversias.

Ciertamente, Trump exacerbó el giro proteccionista de la política comercial estadounidense durante su primer mandato (2017-2021), forzando la

Especial en 2017 cuestionando la legalidad de este no reconocimiento (OMC, *Unión Europea – Medidas relacionadas con los métodos de comparación de precios*, WT/DS516), pero dicho Grupo cesó en sus trabajos en 2020 a petición de China (HOSMAN, Mirek Tobiaś, “China’s NME status at the WTO: analysis of the debate”, *Journal of International Trade Law and Policy*, núm. 20, vol. 1, 2021, pp. 1–20).

² GAO, Henry, “How China took on the United States and Europe at the WTO”, en SHAFFER, G. (Ed.), *Emerging Powers and the World Trading System. The Past and Future of International Economic Law*, CUP, 2021, pp. 174-221.

³ HINOJOSA MARTÍNEZ, Luis Miguel, “¿Provocará la regla del consenso la destrucción de la OMC?”, en *Revista ICE*, núm. 922, núm. 922, septiembre-octubre 2021, pp. 65-80.

⁴ KATADA, Saori, N., “The Rise of Plurilateral Trade Agreements and the Future of Trade in the Indo-Pacific”, *National Bureau of Asian Research*, vol. 20, núm. 2, April 2025, pp. 61-76.

⁵ BAJZÍKOVÁ, Lubica, et al., “New Generation EU Agreements – The Basis for Future World Trade”, *Juridical Tribune – Review of Comparative and International Law*, núm. 14, 2024, pp. 116-129; HINOJOSA MARTÍNEZ, Luis Miguel y FAJARDO DEL CASTILLO, Teresa, “Los nuevos problemas del comercio internacional”, en HINOJOSA MARTÍNEZ, Luis Miguel Y ROLDÁN BARBERO, Javier., *Derecho internacional económico*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2022, pp. 205-232; MARTÍNEZ SAN MILLÁN, Carmen, *La integración normativa de los derechos laborales fundamentales en los sistemas comerciales internacionales*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2024.

⁶ Informe de la Comisión sobre la ejecución y el cumplimiento de la política comercial de la UE, COM (2024) 385 final, de 3 de octubre de 2024.

revisión del Acuerdo regional preferencial celebrado con Canadá y Méjico, conocido como NAFTA (que quedó reconvertido en el T-MEC) y del Acuerdo de libre comercio entre EEUU y Corea del Sur. Igualmente suspendió las negociaciones, iniciadas durante la presidencia de Obama, para la creación de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión con la Unión Europea (UE, en adelante).⁷ En el plano multilateral, culminó el bloqueó el sistema de solución de diferencias de la OMC, al impedir el nombramiento de los miembros del Órgano de Apelación, dejando dicho sistema limitado al nivel de los Grupos Especiales.⁸ Y, por último, comenzó una guerra comercial universal al aprobar aranceles específicos de un 25% al acero y de un 10 % al aluminio —con base en la sección 232 de la *Trade Expansion Act* de 1962—, por considerarlos necesarios para proteger la seguridad nacional, al tiempo que eximía de su aplicación a determinados países con los que había llegado a acuerdos (Corea del Sur, Argentina, Australia, Brasil, Canadá y Méjico). Aquí encontramos un claro ejemplo de la utilización del comercio como arma (“*weaponisation of trade*”).⁹

2. LA INCOMPATIBILIDAD DE LA GUERRA COMERCIAL DE TRUMP DE 2018 CON EL DERECHO DE LA OMC

No es de extrañar que la imposición de los aranceles al acero y al aluminio fuera objeto de varias demandas ante el sistema de solución de diferencias de la OMC por parte de países (China, Noruega, Suiza y Turquía) cuyas exportaciones quedaron sometidas a los aranceles.¹⁰ Es importante subrayar, pues son argumentos extrapolables al momento actual, que durante el procedimiento que se desarrolló ante los Grupos Especiales, EEUU sostuvo que la imposición de tales aranceles específicos no se sustentaba en el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC, como pretendían los demandantes, sino que obedecía a motivos de seguridad nacional, por lo que basó su defensa en la excepción del art. XXI b) iii) del GATT de 1994, que permite a los Miembros de la OMC la adopción de medidas para proteger su seguridad nacional “en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional”. Sin embargo, los Grupos Especiales —que resolvieron las cuatro demandas presentadas contra EEUU—, consideraron que la imposición de los aranceles era incompati-

⁷ MANERO SALVADOR, Ana, “Encuentros y desencuentros en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos”, en BLANC ALTEMIR, Antonio (dir.) ORTÍZ HERNÁNDEZ, Eimys y COS SÁNCHEZ, Pilar (coords.), *Las relaciones comerciales de la Unión Europea con el resto del mundo. Un análisis desde la postpandemia y la agresión rusa a Ucrania*, Pamplona, Editorial Aranzadi, 2023, pp. 303-316, p. 305.

⁸ LÓPEZ-JURADO ROMERO DE LA CRUZ, Carmen, “El papel de la UE como garante del Estado de Derecho en relación con el sistema de solución de diferencias de la OMC”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, vol. 70, 2021, pp. 869-896.

⁹ FARRELL, Henry. y NEWMAN, Abraham. L., “Weaponized interdependence”, *International Security*, vol. 44, núm. 1, 2019, pp. 42-79. Disponible en: https://doi.org/10.1162/isec_a_00351.

¹⁰ OMC, *Estados Unidos-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio* (WT/DS544/R, WT/DS552/R, WT/DS556/R y WT/DS564/R), de 9 de diciembre de 2022.

ble con el art. II.1 b) del GATT de 1994, pues su aplicación otorgaba a terceros países un trato menos favorable que el previsto en la Lista de concesiones de los EEUU anexa al GATT de 1994; que las exenciones a los países con los que había llegado a acuerdos constituía una violación del art. I del GATT de 1994, esto es, de la cláusula de la nación más favorecida, por acordar a tales países un trato más favorable que no se había extendido al resto de las partes contratantes; y que la invocación del art. XXI no estaba justificada. Como consecuencia de ello, el 9 de diciembre de 2022, los Grupos Especiales condenaron a EEUU, a lo que este país respondió presentando recursos contra los informes emitidos por los Grupos Especiales ante el inoperante Órgano de Apelación de la OMC (con objeto de evitar su aprobación por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC).¹¹

Conviene añadir que durante la presidencia de J. Biden (2021-2025) algunas de las medidas comerciales antes mencionadas se mantuvieron en lo esencial, a pesar de su giro hacia el multilateralismo en otros ámbitos. Aunque se acordó un armisticio comercial con la UE en varios asuntos,¹² la mayoría de las medidas arancelarias adoptadas contra China se mantuvieron,¹³ se incurrieron en violaciones flagrantes del Derecho de la OMC,¹⁴ y la agresión rusa a Ucrania propició un desarrollo sin precedentes de la utilización del comercio como arma a través de las sanciones.¹⁵

3. EL CAOS ARANCELARIO DE 2025 Y EL PRINCIPIO DE ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA

Aunque estos antecedentes, unidos a la defensa de los aranceles por parte de Trump durante su nueva campaña presidencial bajo el lema MAGA (*Make America Great Again*), hacían pensar que su segunda llegada al poder supon-

¹¹ LIGUSTRO, Aldo y BUCCARELLA, Marco, "The WTO Condemns Trump's Tariff on Steel and Aluminium, but Biden Condemns the WTO", *Journal of World Trade*, vol. 58, núm. 1, 2024, pp. 131-152, p. 148.

¹² Los EEUU y la UE alcanzaron un Entendimiento sobre el acero y el aluminio el 31 de octubre de 2021 que suspendieron los aranceles establecidos por la administración Trump y los sustituyeron por contingentes exentos de aranceles, al tiempo que la UE retiraba sus aranceles compensatorios. También se acordó en junio de 2021 suspender la aplicación mutua de aranceles por un período de cinco años en relación con el conflicto Airbus-Boeing, en el que las medidas adoptadas por ambos bloques habían sido consideradas incompatibles con el Derecho de la OMC (WITTIG, S. "Transatlantic Trade Dispute: Solution for Airbus-Boeing Under Biden?", *Intereconomics*, vol. 56, núm. 1, 2021, pp. 23-31).

¹³ WISEMAN, Paul, "Trump or Biden? Either way, US seems poised to preserve heavy tariffs on imports, AP News", 21 May 2024, <https://apnews.com/article/trump-biden-trade-tariffs-china-inflation-1c17b1d223080b7a594326905380845a>.

¹⁴ Este fue el caso de la concesión de subvenciones prohibidas por el Acuerdo sobre subvenciones de la OMC (por ejemplo, para la compra de vehículos eléctricos o la fabricación de semiconductores). Véase LEE, Yong-Shik, "Unmaking' of International Trade Law? A Crisis of the Rule-Based International Trading System", *Journal of World Trade*, 59, núm. 1, 2024 pp. 1-22, en p. 14.

¹⁵ DRUCH, Sherii, The ricochet effect of sanctions on Russia: Exploring the unforeseen economic and geopolitical consequences, *TIGER Working Paper Series*, núm. 151, 2025, disponible en www.econstor.eu.

dría la reanudación de esta guerra arancelaria, hay que reconocer que lo que ha acontecido en 2025, especialmente a partir del 2 de abril (denominado por Trump como “día de la liberación”) ha superado todas las expectativas. Esto es así porque no sólo ha continuado aplicando los aranceles específicos al acero y al aluminio con carácter universal —fijándolos, el 10 de febrero, en un 25% y, elevándolos, el 3 de junio, hasta el 50%—,¹⁶ sino que a ello se ha sumado otro arancel de un 25% a los vehículos y sus componentes.¹⁷ Por si fuera poco, el mencionado 2 de abril aprobó —sobre la base de la Ley de Competencias Económicas en caso de Emergencia Internacional y de la Ley de Emergencias Nacionales—, los denominados “aranceles recíprocos”.¹⁸ Estos aranceles fueron determinados de forma individualizada por el Secretario de Comercio y aplicados de modo horizontal, con un alcance prácticamente universal. Para calcularlos se tomó como referencia el déficit comercial que EEUU tiene con cada país. En el caso de la UE, el arancel recíproco aplicable con carácter horizontal fue inicialmente fijado en un 20% (que se sumaba al tipo preexistente del 4,8%), siendo posteriormente reducido a un 10%. Sin embargo, sorpresivamente (mediante carta de 11 de julio de 2025 dirigida a la Presidenta de la Comisión Europea), Trump anunció a la UE que los elevaría a un 30%, a partir del 1 de agosto de 2025, en caso de que no se lograra (con anterioridad a esa fecha) un acuerdo entre ambos.¹⁹

A esta compleja situación comercial, se sumaba una tensión añadida que tiene que ver con el gasto militar que, según las exigencias estadounidenses, los países de la OTAN (que son también miembros de la UE) han de elevar de modo exponencial hasta un 5% del respectivo PIB. En este punto, Trump no ha tenido empacho en mezclar ambas cuestiones. Es decir, todo tipo de presiones han valido a la hora de afrontar la cuestión comercial. O, dicho de otro modo, comercio y defensa han dejado de ser, de modo definitivo, departamentos estancos.

En esta coyuntura, la UE se preparó para reaccionar en caso de que fracasaran las negociaciones con EEUU aprobando “medidas de reequilibrio

¹⁶ Estos aranceles han sido objeto de demandas ante el sistema de solución de controversias de la OMC por parte de Canadá y China.

¹⁷ Proclamación presidencial n.º 10908, de 26 de marzo, titulada *Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts into the United States*.

¹⁸ Decreto Presidencial n.º 14257, de 2 de abril de 2025, titulado *Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits*.

¹⁹ De igual modo, Trump presionó a toda una serie de países a través de cartas en las que les fija unos aranceles recíprocos concretos, que se pretendían hacer efectivos a partir del 1 de agosto de 2025, en caso de que no se alcanzase con anterioridad a esa fecha un acuerdo entre ellos, al tiempo que les amenazaba con elevarlos si ellos respondían, a su vez, con gravámenes a los productos estadounidenses. Incluso a Brasil se le comunicó un arancel del 50%, como represalia por el juicio contra el expresidente brasileño Jair Bolsonaro por su intento de golpe de Estado; o a México de un 30%, en los productos no cubiertos por el Tratado-MEC, por “no hacer lo suficiente” para frenar el narcotráfico y la inmigración irregular (aunque la entrada en vigor de dichos aranceles se ha ido aplazando sucesivamente, al hilo de la negociación de un “acuerdo integral” entre ambos países).

comercial” (en realidad, contramedidas económicas), que entrarían en vigor el 7 de agosto de 2025.²⁰ Estas consistían en la suspensión de concesiones arancelarias y la imposición de derechos de aduana nuevos o aumentados, así como restricciones a la exportación, sobre las importaciones en la UE de un amplio listado de productos procedentes de EEUU por un valor de 93.000 millones de euros. También cabe mencionar que, respecto al contencioso del acero y el aluminio, la UE se asoció a las consultas solicitadas por Canadá en el marco del sistema de solución de diferencias de la OMC.²¹ Y, por último, la UE barajó la posibilidad de activar, por primera vez, el denominado Reglamento anti-coerción, lo que le hubiera permitido aprobar contramedidas que podían afectar al sector servicios (incluidos los servicios tecnológicos), ámbito en el que, a diferencia de lo que ocurre con las mercancías, la balanza comercial de la UE es deficitaria respecto a los EEUU.²²

Sin embargo, el 27 de julio de 2025, EEUU y la UE alcanzaron un Principio de acuerdo político (no es jurídicamente vinculante) por el que se establece, con algunas excepciones,²³ un arancel general de un 15% para las exportaciones europeas a los EEUU, que incluye las exportaciones de automóviles y sus componentes. Los aranceles mencionados, sin embargo, no se aplicarán a la inversa, esto es, a los productos que lleguen a la UE procedentes de EEUU, lo cual indica que estamos ante un acuerdo desequilibrado para los intereses de la UE. Más aún si tenemos en cuenta que la UE se compromete a efectuar inversiones millonarias en productos energéticos y equipamiento militar. Las exportaciones de acero y aluminio a los EE.UU. por parte de la UE, quedarán sometidas a un sistema de contingentes arancelarios que parece similar al Entendimiento previo acordado con la Administración Biden (aún por precisar en un acuerdo posterior) aplicándose, mientras tanto, el arancel del 50%. El Principio de acuerdo conlleva la suspensión de las “medidas de reequilibrio” económico proyectadas por la UE, la no activación del poderoso instrumento anti-coerción y la renuncia implícita de la UE a plantear sus

²⁰ Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1564 de la Comisión, de 24 de julio de 2025, sobre medidas de reequilibrio comercial relativas a determinados productos originarios de los Estados Unidos (DO L, de 24 de julio de 2025). Este Reglamento fusiona los dos paquetes de contramedidas previamente aprobados por la Comisión que fueron suspendidos a la espera del resultado de las negociaciones con EEUU.

²¹ La posición de la UE es la de considerar que los aranceles (tantos los específicos como los recíprocos) constituyen medidas de salvaguardia no estando amparadas por el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC; y que el art. XXI del GATT (que podría ser eventualmente invocado por EEUU) es enjuiciable y no constituye una defensa en relación con las alegaciones formuladas al amparo del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

²² Reglamento (UE) 2023/2675 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de noviembre de 2023, relativo a la protección de la Unión y de sus Estados miembros frente a la coerción económica por parte de terceros países (DO L, de 7 de diciembre de 2023). Sobre dicho Reglamento véase LÓPEZ-JURADO ROMERO DE LA CRUZ, Carmen, “La respuesta de la Unión Europea a la guerra comercial de Trump”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, vol. 81, 2025, pp. 133-170.

²³ En efecto, las exportaciones europeas a EEUU se beneficiarán de un régimen arancelario más favorable para productos aeronáuticos, ciertos productos químicos, algunos medicamentos genéricos y determinadas materias primas (aún por precisar en un documento posterior).

propias demandas contra EEUU ante el sistema de solución de diferencias de la OMC. En definitiva, una claudicación (incluso en la escenografía escogida: un campo de golf del propio Trump en Escocia) ante las exigencias de EEUU, aceptando su discurso geopolítico²⁴.

En cualquier caso, la guerra comercial desatada por Trump ha puesto de manifiesto que la UE debe evitar una excesiva dependencia respecto del mercado estadounidense, lo que hace necesario que ésta continúe su política de diversificación de sus relaciones comerciales con terceros países, tanto en el plano bilateral (Méjico, Indonesia, India, Tailandia, Filipinas, Malasia y Australia) como birregional (Mercosur y Consejo de Cooperación del Golfo).

4. LA REFUNDACIÓN DEL SISTEMA COMERCIAL INTERNACIONAL

Nos dirigimos de manera ineluctable hacia la refundación del sistema comercial internacional. Una vez constatada la imposibilidad de reforma de la OMC en su marco institucional actual, la creación de una nueva organización (que podría adoptar la forma de una OMC reformada), o de un nuevo tratado general de regulación del comercio internacional, parecen el único camino por el que avanzar para el multilateralismo. La presidenta de la Comisión Europea ya ha adelantado que se dedicará a intentar propiciar el consenso internacional para crear esa nueva estructura institucional.²⁵

Pero ¿será posible construir esos nuevos consensos en un plano universal? Pueden identificarse serios obstáculos que dificultan estos acuerdos:

- a) La actitud matonil del Presidente Trump hace muy difícil desarrollar una negociación tan compleja como la que sería necesaria para alumbrar esa nueva estructura institucional que ordenase jurídicamente en el futuro el comercio internacional. De hecho, la actual Administración estadounidense parece estar interesada en volver a los tiempos en los que el comercio internacional se articulaba a través de tratados bilaterales, en los que las grandes potencias podían imponer sus condiciones a los países menos poderosos. En definitiva, una vuelta al mercantilismo proteccionista del siglo XVIII (que en EEUU

²⁴ Comisión Europea, ficha explicativa del acuerdo disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_1930. The White House, Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal, disponible en: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/>

²⁵ Von der Leyen propuso a los EEMM algunas ideas en el Consejo Europeo del 26 de junio de 2025, como la incorporación de mecanismos institucionales alternativos al sistema de solución de controversias de la OMC en los acuerdos comerciales de la UE, en la línea del Acuerdo de Arbitraje de Apelación Interino Multi-parte (MARCHAL, Léa, "Ursula von der Leyen suggère une alternative institutionnelle à l'Organisation mondiale du commerce", *Bulletin Quotidien Europe*, núm. 13668, 27 de junio de 2025; PAUWELYN, Joost, "The WTO's Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA): What's New?", *World Trade Review*, vol. 22, núm. 5, December 2023, pp. 693–701). Este Acuerdo cuenta con 57 miembros que, en conjunto, suponen un 57,6% del comercio internacional.

tuvo importantes defensores hasta principios del siglo XX),²⁶ en clara violación del principio de no discriminación de la OMC. El trato dado por EEUU a sus tradicionales aliados hace incluso difícil el consenso entre los países occidentales. No obstante, no puede descartarse que estas presiones hagan pensar a los Estados que bloqueaban la reforma de la OMC que les conviene flexibilizar sus posturas y propiciar esa metamorfosis para evitar el colapso del multilateralismo comercial.²⁷ A EEUU tampoco le conviene abandonar la OMC puesto que sus empresas se benefician enormemente de la apertura de mercados que les proporciona.²⁸

- b) Parece poco probable que China esté interesada en una organización internacional que cuestionase el intervencionismo estatal en la economía actualmente vigente en ese país, y que constituye una parte importante de su ventaja comparativa (de su capacidad para hacer trampas, dirían algunos) en el comercio internacional.²⁹

Suponiendo que los países occidentales consiguiesen reunir entre ellos el consenso necesario para crear esa nueva o refundada institución internacional (que es mucho suponer), la clave está en determinar si China conseguirá atraer a los países no alineados, alrededor del polo de atracción de los BRICS, a un marco institucional paralelo o alternativo, que podría reunir un mayor porcentaje del comercio internacional que el auspiciado por los países occidentales. De hecho, China se encuentra embarcada en una operación de seducción de los países del Sur global y, muy particularmente, de los del sudeste asiático, presentándose como un socio estable y confiable ante dichos países (en contraste con la impredecibilidad y la arrogancia estadounidenses).³⁰ A pesar de ello, la desconfianza hacia China en estos Estados (algunos

²⁶ CHARLES, Leo, ROCCA, Michel, VALLET, Guillaume, “North-American Trade Policy Over the Long Run, From the Progressive Era to Neoliberal Globalisation: What Lessons Can we Learn from Historical Parallels?”, *International Journal of Political Economy*, vol. 54, núm. 2, 2025, pp. 161-181.

²⁷ Las prisas de Indonesia, miembro de los BRICS, para firmar un acuerdo comercial con el nuevo gobierno estadounidense son muy reveladoras. Indonesia era uno de los principales países, junto a China, en ser acusados de aplicar el derecho de la OMC de forma desleal y bloquear las reformas. Sin embargo, el 16 de julio de 2025, Indonesia ha sido uno de los primeros países en firmar un Acuerdo Marco sobre Comercio Recíproco con EEUU, en el que se compromete a eliminar el 99% de sus aranceles a los productos estadounidenses (los exportaciones indonesias a EEUU se verán penalizadas por un arancel del 19%), al tiempo que acepta la validez en su territorio de una gran cantidad de normativa técnica estadounidense, e incluso asume obligaciones en el terreno del derecho laboral (The White House, *Joint Statement on Framework for United States-Indonesia Agreement on Reciprocal Trade*, July 22, 2025, <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/2025/07/joint-statement-on-framework-for-united-states-indonesia-agreement-on-reciprocal-trade/>).

²⁸ ROCKWELL, Keith. M., The WTO needs reform. Here's how to do it. Hinrich Foundation, May 2025, <https://www.hinrichfoundation.com/research/wp/wto/the-wto-needs-reform/>.

²⁹ TORRES, Hector, The WTO stands at a “whatever it takes” moment, Hinrich Foundation, 29 April 2025, <https://www.hinrichfoundation.com/research/article/wto/wto-stands-at-whatever-it-takes-moment/>.

³⁰ GHOSH, Nirmal, Xi's Charm Offensive in Southeast Asia Sends a Message to DC, 30 Apr 2025, https://globalasia.org/forum/xis-charm-offensive-in-southeast-asia-sends-a-message-to-dc_nirmal-ghosh.

de ellos directamente amenazados por las maniobras expansionistas chinas en el mar del Sur de China) hace más probable que éstos mantengan una cierta equidistancia, intentando conservar sus relaciones económicas tanto con los países occidentales como con China. La posición que adopten países tan influyentes como India, Sudáfrica o Brasil será determinante en esta batalla geoestratégica, y los dos primeros se encontraban cerca de alcanzar un acuerdo con EEUU en el momento de cerrar este trabajo.

En cualquier caso, y a pesar de las apariencias, creemos que EEUU tiene interés en negociar un nuevo marco multilateral para el comercio internacional. Por un lado, son muchos los que predicen las consecuencias negativas que esta política proteccionista tendrá para la economía estadounidense y, en particular, para los trabajadores de este país.³¹ Por otro lado, los acuerdos marco que se están firmando son tan desequilibrados a favor de EEUU que resultarán difíciles de mantener a medio plazo, y pueden interpretarse como una fórmula a la que se han resignado algunos países terceros (incluida la UE) para evitar el desastre de una guerra comercial y ganar tiempo para la verdadera negociación que se avecina, y que renovará los cimientos del sistema comercial internacional.

³¹ FEÁS, Enrique, OTERO IGLESIAS, Miguel y STEINBERG, Federico., El shock arancelario global de Trump, Real Instituto Elcano, 2 abril 2025; GANTZ, David, The Path Forward for North American Trade and Economic Integration, International Economic Law and Policy Blog, June 2025, <https://ielp.worldtradelaw.net/2025/06/david-gantz-the-path-forward-for-north-american-trade-and-economic-integration.html>.

