



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Cali

Vigilada Mineducación Resolución 12220 de 2016

**EL IMPACTO DE LAS ADMINISTRACIONES TRUMP
EN EL DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL**

**FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS
SOCIALES**

DIRECTOR

RAFAEL FERNANDO CASTRO ALEGRIA

ANA MARIA MARTINEZ COVALEDA
TRABAJO DE GRADO
2026-1

INTRODUCCIÓN

El derecho internacional nace articulado en torno al sistema de Estados soberanos, cuya soberanía se define, en su concepción formal, sobre la igualdad y la independencia de los Estados, entendida como el derecho de los pueblos a disponer de sí mismos, también en lo económico. Es aquí donde entra en juego el Derecho Económico Internacional, conjunto normativo consolidado para la regulación de los intercambios económicos y financieros entre los sujetos de la comunidad internacional, estructurado históricamente sobre la liberalización del comercio, la cooperación multilateral, la no discriminación, la previsibilidad normativa y la solución institucionalizada de controversias.

El comercio internacional es uno de los pilares del crecimiento económico y, junto con las transacciones internacionales, contribuye a superar las limitaciones del mercado doméstico, aunque el libre comercio solo resulta beneficioso si existe reciprocidad entre las naciones. Bajo ciertas condiciones de competencia, el mercado internacional maximiza potencialmente el bienestar global, y las economías estatales están cada vez más interrelacionadas entre sí, lo que genera una interdependencia creciente en los mercados de capitales, de trabajo y de bienes y servicios.

Durante las últimas décadas, la globalización y el avance tecnológico han multiplicado las normas destinadas a regular el nuevo orden económico, generando tensiones entre la soberanía estatal y las exigencias de un orden globalizado, así como dudas sobre la capacidad de las instituciones multilaterales para responder a los nuevos desafíos económicos y geopolíticos. En este contexto, el equilibrio entre el multilateralismo y el poder estatal ha cobrado una relevancia central en el debate jurídico internacional.

Es precisamente en este escenario donde las administraciones del presidente Trump toman relevancia. Bajo su agenda política denominada *America First*, adoptaron una estrategia de fortalecimiento de la industria nacional que incluyó el uso reiterado de la excepción de seguridad nacional para justificar sanciones económicas, con el argumento de reducir el déficit comercial. Estas políticas se caracterizaron por el uso extensivo de las excepciones previstas en los acuerdos comerciales, la renegociación forzada de tratados y el abandono de compromisos multilaterales, con efectos económicos inmediatos y profundas tensiones jurídicas y geopolíticas frente a la comunidad internacional.

Uno de los efectos más significativos de estas políticas fue el bloqueo del Órgano de Apelación de la OMC, que impidió el nombramiento de nuevos miembros para conformar el tribunal y debilitó uno de los pilares fundamentales del sistema multilateral de comercio, al volver inexigibles las obligaciones asumidas por los Estados. Esto generó una colisión entre la búsqueda de ganancias relativas y el fomento institucional de ganancias absolutas, además de debilitar principios esenciales del derecho internacional e introducir un alto grado de imprevisibilidad en las relaciones comerciales. La preferencia por esquemas bilaterales o unilaterales, en detrimento de los mecanismos multilaterales, acentuó la asimetría de poder entre los Estados y fracturó el orden jurídico internacional.

A pesar de los análisis económicos sobre las políticas comerciales de Estados Unidos, persiste un vacío en el estudio jurídico, en particular en la visión integral de cómo estas políticas tensionaron, reinterpretaron o debilitaron las normas, principios y mecanismos institucionales del sistema multilateral de comercio. De ahí la necesidad de un análisis jurídico que permita interpretar el impacto de las administraciones de Donald Trump en el Derecho Económico Internacional, considerando la descripción de las medidas adoptadas, sus efectos sobre el sistema normativo entre los Estados, las respuestas de la comunidad internacional y sus implicaciones para la vigencia, legitimidad y eficacia del derecho económico internacional contemporáneo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS

PREGUNTA

¿Cuál ha sido el impacto de las medidas económicas adoptadas por las administraciones presidenciales de Donald Trump en la vigencia, la legitimidad y la eficacia del derecho económico internacional?

OBJETIVOS

Objetivo general

Interpretar cómo las medidas económicas adoptadas por las administraciones presidenciales de Donald Trump impactaron en la vigencia, la legitimidad y la eficacia del derecho económico internacional, a partir de la teoría de los regímenes internacionales.

Objetivos específicos

- Identificar y caracterizar las principales medidas económicas, arancelarias y comerciales adoptadas por las administraciones de Donald Trump.
- Analizar en detalle qué normas, principios y obligaciones del derecho económico internacional fueron tensionados, reinterpretados, desafiados o debilitados por las principales medidas económicas, arancelarias y comerciales de las administraciones de Donald Trump.
- Evaluar la respuesta institucional del sistema internacional a las medidas económicas, arancelarias y comerciales adoptadas por las administraciones de Donald Trump.
- Interpretar, a la luz de la teoría de los regímenes internacionales en sus vertientes realista, neoliberal y cognitivista, los efectos de dichas medidas y de la respuesta institucional del sistema multilateral de comercio, con el propósito de explicar su impacto en la vigencia, la legitimidad y la eficacia del derecho económico internacional.

ESTADO DEL ARTE

El impacto de la política comercial estadounidense sobre el orden multilateral ha generado un avance en la literatura académica que puede organizarse en torno a tres debates interrelacionados: i) la naturaleza y el alcance de la ruptura institucional producida por las administraciones Trump; ii) los mecanismos jurídicos que han permitido legitimar el proteccionismo bajo el argumento de la seguridad nacional; y iii) las respuestas del sistema internacional y sus implicaciones para el orden económico global. Es precisamente en la articulación jurídica de estos tres debates donde el presente proyecto de grado identifica un vacío analítico.

Sobre la naturaleza de la ruptura institucional

El primer debate gira en torno a si las políticas de las administraciones Trump representan una perturbación coyuntural o una transformación estructural del sistema multilateral de comercio. Petros Mavroidis (2025) sostiene que estas acciones han sacudido los cimientos del sistema al priorizar la conveniencia política sobre la legalidad, y que la paralización del Órgano de Apelación de la OMC es una estrategia deliberada de desmantelamiento funcional,

no una crítica legítima de su funcionamiento. En la misma línea, James Bacchus (2025) evalúa que Estados Unidos ha optado por transitar de un "imperio de la ley" a un "imperio del poder", lo que altera el espíritu y los principios del derecho internacional económico: para este autor, la parálisis institucional es el objetivo central de una política orientada a sustituir el orden basado en reglas por una lógica de poder puramente transaccional.

Ricardo Arredondo (2020), en cambio, ofrece un análisis más técnico centrado en la táctica de "apelar al vacío", que consiste en bloquear el nombramiento de jueces para dejar los casos sin resolución vinculante, como estrategia de presión para forzar una reforma interna de la OMC favorable a los intereses estadounidenses: en esta lectura, las acciones de la administración no buscan necesariamente ser destructivas, persiguen un objetivo negociador específico. Villasmil Espinoza (2025) sitúa el cambio como un punto de inflexión hacia la competencia estratégica entre potencias, y entiende el impacto como síntoma de la tensión estructural entre la hegemonía estadounidense y el propio sistema multilateral que ella contribuyó a construir.

Sobre la legitimación jurídica del proteccionismo

El segundo debate concierne a los mecanismos jurídicos que han legitimado el proteccionismo. Kathleen Claussen (2020) explica, desde un análisis estructural del derecho comercial estadounidense, cómo las leyes facultan al presidente para imponer aranceles cuando la seguridad económica lo requiera, mediante lo que denomina delegaciones excepcionales: unas basadas explícitamente en razones de seguridad nacional y otras justificadas funcionalmente en razones de seguridad económica, sin declararlo. Para la autora, estas normas se concibieron para emergencias genuinas, pero poco se ha hecho para controlar la acción presidencial sobre ellas, lo que genera un desajuste entre la facultad normativa y su aplicación política.

López-Jurado Romero de la Cruz (2025) examina la respuesta de la Unión Europea y documenta cómo los aranceles justificados por seguridad nacional han sido cuestionados en la OMC por incumplir las condiciones materiales que exige esa excepción: la UE sostiene que la administración no acreditó el daño grave requerido para invocar la cláusula de seguridad del artículo XXI del GATT. Esta discusión evidencia una tensión no resuelta en la literatura: la excepción de seguridad nacional existe en el derecho internacional, pero su

utilización sistemática y expansiva la convierte en una cláusula de invalidez universal que vacía de contenido las obligaciones multilaterales libremente asumidas. Dentro de este debate, Heath (2020) examina la securitización del comercio como el proceso mediante el cual los desequilibrios comerciales se reinterpretan como amenazas a la seguridad nacional.

Sobre las respuestas del sistema y el orden multipolar

El tercer debate aborda las respuestas de los principales actores del sistema internacional y sus implicaciones para el orden global. Muñoz Serrano (2025) analiza comparativamente las políticas comerciales y la guerra arancelaria entre Estados Unidos y China, y documenta cómo el conflicto impulsó una reconfiguración estructural de los flujos comerciales que favorece a Europa y América Latina como polos alternativos, aunque ese giro no debe leerse como un proceso causado exclusivamente por las políticas de Trump: Malena (2024) y Reyes Solís (2025) señalan que la expansión de los BRICS+, la Iniciativa de la Franja y la Ruta y la consolidación de la Organización para la Cooperación de Shanghái responden a dinámicas de largo plazo hacia un orden multipolar, en las que esas políticas actuaron como catalizador, no como causa exclusiva.

Reyes Solís (2025) sitúa el momento actual como una transición estructural del sistema internacional, en la que el resurgimiento del nacionalismo generó rupturas en el orden liberal de posguerra. Ellis (2025) aporta la perspectiva de la competencia entre potencias y documenta el papel de China como "contrapeso iliberal" frente a los modelos financieros de Occidente. Basulto Poot (2025) examina la respuesta europea mediante el plan Rearmar Europa/Preparación 2030, y muestra cómo la volatilidad transatlántica impulsó a la Unión Europea a buscar autonomía estratégica frente a sus aliados tradicionales. Desde América Latina, Romero Gutiérrez et al. (2025) analizan las respuestas de México y Canadá, centradas en mayor autonomía y diversificación de alianzas frente al proteccionismo estadounidense.

La revisión de la literatura permite identificar el vacío que este proyecto busca llenar. Existe producción académica significativa sobre las consecuencias económicas y geopolíticas de las políticas de Trump, pero persiste una insuficiencia en el análisis jurídico integrado que permita comprender sistemáticamente cómo estas políticas tensionaron, reinterpretaron y debilitaron las normas, principios y mecanismos institucionales del sistema multilateral de comercio. Los estudios existentes analizan dimensiones parciales del fenómeno de forma

aislada, sin una lectura integrada que conecte las medidas con sus efectos sobre los fundamentos normativos del Derecho Económico Internacional.

En consecuencia, el presente proyecto se propone llenar ese vacío mediante un análisis jurídico que, a través del marco analítico de la teoría de los regímenes internacionales, permita interpretar el impacto de las administraciones Trump en torno a los 3 debates identificados en el estado del arte: la naturaleza de la ruptura institucional, la legitimación jurídica del proteccionismo y las respuestas de los actores del sistema internacional y el orden multipolar. La aplicación de la teoría de los regímenes aporta un matiz conceptual que permite ir más allá de la descripción jurídico-normativa para explicar por qué los Estados cumplen o incumplen sus compromisos internacionales, cómo se erosiona la confianza en el sistema y qué mecanismos de adaptación activan los actores ante la ausencia de un liderazgo hegemónico comprometido con el régimen.

MARCO TEÓRICO

El estudio de los regímenes internacionales surgió a finales de los años setenta para abordar fenómenos de coordinación entre las políticas de distintos países (Hasenclever et al., 1999, pp. 499-501). Tradicionalmente, el derecho internacional se había centrado en el estudio de las fuentes formales, como los tratados y la costumbre, pero la teoría de los regímenes amplía este enfoque, lo que permite a los académicos comprender el comportamiento de los Estados en ausencia de un gobierno mundial central (Keohane, 1984, pp. 49-76). Por tanto, este marco teórico es una herramienta analítica fundamental para el proyecto, pues permite entender cómo y por qué los Estados cooperan, el cumplimiento normativo y la formación de expectativas mutuas en la política económica mundial (Krasner, 1983).

Fundamentos

Para establecer este marco teórico, es importante partir de un concepto del autor Stephen D. Krasner, según el cual un régimen internacional es el conjunto de principios, normas, reglas y procedimientos para la toma de decisiones que rigen el comportamiento de los Estados en el ámbito de la política internacional. Esta definición, aceptada como la base canónica del estudio de los regímenes (Krasner, 1983, p. 2), permite entenderlos como órdenes internacionales parciales cuyo propósito es sustraer áreas específicas de la interacción del

ámbito de las prácticas unilaterales. Es crucial enfatizar que estos regímenes no sustituyen la soberanía de los Estados, ya que estos últimos restringen voluntariamente su libertad de acción para reducir los costos de transacción y la incertidumbre (Keohane, 1984, pp. 85-109). Y así obtener beneficios comunes como el bienestar social o una mayor seguridad, en lo que el propio Krasner describe como el uso del poder estatal al servicio del bien común: la provisión de bienes colectivos como la defensa, el mantenimiento del orden o el establecimiento de estándares que facilitan el intercambio (Krasner, 1983, pp. 13-14). Existen regímenes para cada uno de los ámbitos de la política mundial, como, por mencionar algunos, los de seguridad, comercio internacional, económicos, no proliferación nuclear, ambientales, derechos humanos y demás.

Los Estados eligen restringir su libertad de acción jurídica para obtener beneficios que no podrían obtener de manera aislada (Hasenclever et al., 1999, p. 500; Keohane, 1984, p. 107). El sistema internacional sigue siendo de autoayuda, pero los regímenes permiten que esta búsqueda del interés propio sea más eficiente y menos propensa a conflictos destructivos (Keohane, 1984, pp. 62-63, 212). Keohane incorpora también la idea de *bounded rationality* de Herbert Simon, sugiriendo que los Estados, al no poder procesar toda la información disponible, prefieren adherirse a las reglas de un régimen que simplifica la toma de decisiones mediante reglas generales, *rules of thumb* probadas y aceptadas (Keohane, 1984, pp. 111, 115-116). De este modo, las instituciones se convierten en preferencias congeladas que estructuran las interacciones para hacerlas estables y mutuamente beneficiosas (Hasenclever et al., 1999, p. 506).

Aunque la cooperación es benéfica en la política internacional, resulta difícil de lograr debido a la incertidumbre sobre si se puede confiar en las promesas de los demás socios (Keohane, 1984, p. 85). Sin un régimen, los Estados tendrían que negociar cada disputa de forma ad hoc, lo cual resultaría ineficiente y costoso (Keohane, 1984, pp. 87, 90). Los regímenes reducen estos costos al proporcionar un marco institucional estable. Una vez establecidos los principios y las normas, el costo marginal de alcanzar acuerdos adicionales dentro de ese marco disminuye drásticamente (Keohane, 1984, pp. 85-90). Además, los regímenes facilitan que los Estados intercambien entre sí cuando son más transparentes y predecibles. Esto permite distinguir entre un socio cooperador y un *free rider* (Keohane, 1984, pp. 92-94). Es

común que en muchas negociaciones una parte posea más información que la otra; en ese caso, los regímenes actúan como mecanismos de producción y difusión de información confiable, resolviendo el problema mediante sistemas de monitoreo y verificación que proporcionan datos objetivos a todos los participantes (Hasenclever et al., 1999, p. 513).

Ahora bien, al abordar la pregunta de por qué los Estados cumplen con las normas internacionales, la teoría permite ir más allá de la sanción jurídica e incorpora conceptos como la reputación y los costos de renegociación. Se menciona que los Estados cumplen para evitar ser etiquetados como poco confiables, lo que les cerraría las puertas a futuros acuerdos beneficiosos; y es que el costo de perder la reputación suele ser mayor que el beneficio a corto plazo de incumplir una regla (Hasenclever et al., 1999, p. 506). También los regímenes institucionalizan la reciprocidad: en un entorno de interacción repetida, los Estados saben que, si incumplen hoy, sus socios tomarán represalias mañana o dejarán de cooperar en áreas vitales (Hasenclever et al., 1999, p. 505). Incluso, el autor destaca que los regímenes que son percibidos como legítimos tienen mayores niveles de cumplimiento voluntario (Hasenclever et al., 1999, p. 510).

Por último, Robert Keohane introduce una distinción crucial entre la armonía, la cooperación y la discordia. Esta es esencial para entender por qué los regímenes son necesarios (Keohane, 1984, pp. 51-54). La armonía ocurre cuando las políticas de uno o varios Estados facilitan automáticamente el logro de las metas de los demás, sin necesidad de un acuerdo (Keohane, 1984, p. 51; Hasenclever et al., 1999, p. 520). En efecto, la armonía es extremadamente rara en un sistema de Estados soberanos, ya que cada nación tiende a perseguir intereses individuales que suelen generar externalidades negativas para otros (Keohane, 1984, pp. 51-52). La cooperación, en contraste, surge del conflicto real o potencial y se define como el proceso por el cual los actores ajustan su comportamiento a las preferencias de los demás mediante la coordinación de políticas (Keohane, 1984, pp. 51-52). En este sentido, la cooperación no implica la ausencia de conflicto; es una reacción a él (Keohane, 1984, p. 54). Por último, la discordia surge cuando los Estados consideran que las políticas de otros obstaculizan sus objetivos y se atribuyen mutuamente estas restricciones. La discordia suele incentivar intentos de ajuste que, si resultan, derivan en cooperación mediada por instituciones; de lo contrario, terminan en conflicto abierto (Keohane, 1984, p. 52). Por

último, Keohane hace hincapié en que, sin la discordia, no habría incentivos para crear regímenes internacionales (Keohane, 1984, p. 51).

Vertientes Teóricas:

La evolución de la teoría de los regímenes ha dado lugar a tres grandes corrientes de investigación. Estas escuelas son el neoliberalismo, el realismo y el cognitivismo.

El Neoliberalismo:

El neoliberalismo es la corriente predominante en el estudio de los regímenes y parte de una premisa que el propio Keohane adopta como punto de partida metodológico de su obra: que los Estados son actores egoístas racionales que buscan maximizar sus ganancias (Keohane, 1984, pp. 12-13), apoyándose en conceptos de la teoría económica y en modelos de la teoría de juegos, como el dilema del prisionero (Keohane, 1984, pp. 66-67) y la batalla de los sexos (Hasenclever et al., 1999, p. 505). De las instituciones internacionales destaca el papel de la información y los costos de transacción para caracterizar los intereses que influyen en la creación de un régimen (Keohane, 1984, pp. 85-94), en la medida en que estos contribuyen a que Estados centrados en sí mismos coordinen sus acciones para evitar colectivamente resultados perjudiciales (Hasenclever et al., 1999, p. 506), pues los Estados con reputación de oportunistas enfrentan mayor dificultad para ser aceptados como socios en el futuro (Keohane, 1984, pp. 93-94). En el fondo, la teoría presupone que los Estados se interesan por preservar los regímenes existentes aun cuando los factores que les dieron origen hayan desaparecido, ya que los costos de crear nuevas instituciones superarían los beneficios operativos (Keohane, 1984, p. 101).

El Realismo:

Este enfoque nació tras el conflicto de la Guerra Fría y el enfrentamiento entre los bloques, y buscaba justificar la política que los Estados Unidos puso en marcha para mantener su hegemonía (Hasenclever et al., 1999, p. 507). En principio, el realismo rechaza la posibilidad de una armonía de intereses, pues considera el conflicto intrínseco al sistema internacional (Hasenclever et al., 1999, p. 507). Sostiene que las actuaciones de los Estados están determinadas por el propio sistema, independientemente de su ideología, y que, como mínimo, buscan su propia preservación y, como máximo, aspiran a una dominación universal (Krasner, 1983, p. 7). Junto al poder, está la noción de interés nacional, definida como el

conjunto de objetivos y metas que un país considera vitales para su bienestar, su seguridad y su supervivencia: la política de los Estados no se basa en lo "bueno" o "malo" desde un punto de vista moral, sino en lo necesario para la seguridad del Estado (Hasenclever et al., 1999, p. 507; Ruggie, 1994, p. 560).

A diferencia de los neoliberales, los realistas sostienen que a los Estados les preocupa cuánto ganan en comparación con otros (Hasenclever et al., 1999, p. 507). Si un régimen beneficia desproporcionadamente a un socio, un Estado puede negarse a cooperar por temor a que esa ventaja se traduzca en una amenaza futura para su seguridad, dado que el amigo de hoy puede ser el enemigo de mañana (Hasenclever et al., 1999, p. 507). Krasner mismo desarrolla esta lógica al analizar el poder al servicio de intereses particulares: sostiene que la existencia de regímenes efectivos depende de un actor hegemónico que provee los bienes colectivos necesarios para su funcionamiento, no por interés en el bienestar del sistema en su conjunto, sino porque el régimen favorece sus propios valores nacionales, de modo que el régimen queda como rehén de la persistencia de esa distribución de poder: si las capacidades relativas del hegemon declinan, el régimen tiende a debilitarse o colapsar (Krasner, 1983, pp. 14-16).

El Cognitivismo:

El cognitivismo surge como una crítica a los enfoques racionalistas, sosteniendo que los intereses de los Estados son construcciones sociales basadas en el conocimiento y la identidad, no son naturales, fijos ni evidentes, sino que se construyen a través del aprendizaje y la interpretación de la realidad (Hasenclever et al., 1999, p. 508-509). Dentro de esta corriente, los autores distinguen dos variantes: el cognitivismo débil, que acepta que los Estados son racionales, pero añade que el conocimiento es necesario para alcanzar sus metas. Aquí entran las comunidades epistémicas, que asesoran a los políticos y les ayudan a definir qué es conveniente (Krasner, 1983, pp. 19-20), y el cognitivismo duro, que sostiene que no pueden estudiarse los Estados como máquinas que calculan beneficios, porque sus identidades y deseos están moldeados por la cultura y las normas internacionales (Hasenclever et al., 1999, p. 509), de modo que el lenguaje y el discurso son los que crean la realidad de la cooperación. En síntesis, el cognitivismo permite entender que la cooperación internacional trata de quién logra imponer una visión del mundo o una interpretación de la verdad (Hasenclever et al., 1999, pp. 508-509); si los expertos no logran convencer a los

políticos de que un problema existe, no habrá régimen que valga, por más intereses económicos en juego (Hasenclever et al., 1999, pp. 502, 509). El liderazgo hegemónico ayuda a crear un patrón de orden (Keohane, 1984, p. 49), y la cooperación no se opone a la hegemonía; al contrario, esta depende de un cierto tipo de cooperación asimétrica que se mantiene mientras existan hegemonías exitosas que la apoyen (Keohane, 1984, p. 49).

Síntesis

Hasenclever, Mayer y Rittberger argumentan que ninguna de las tres escuelas, por sí sola, puede explicar la complejidad de los regímenes contemporáneos (Hasenclever et al., 1999, pp. 503, 526). Proponen, por tanto, una síntesis que combine intereses, poder y conocimiento. Esta propuesta sugiere que la relevancia de cada teoría depende del contexto de la interacción (Hasenclever et al., 1999, pp. 518, 522-523). En áreas donde las ganancias relativas son críticas, el modelo realista es más predictivo (Hasenclever et al., 1999, pp. 513, 518). En áreas de baja política o alta interdependencia económica, el modelo neoliberal ofrece mejores explicaciones (Hasenclever et al., 1999, pp. 516, 518). Esta integración permite a los investigadores de derecho internacional analizar el texto del tratado, las condiciones científicas que lo hicieron posible, las negociaciones económicas que equilibraron los intereses y las presiones de poder que determinaron las excepciones (Hasenclever et al., 1999, pp. 502-503).

METODOLOGÍA

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque cualitativo de casos de carácter interpretativo (Stake, 1999), orientado a interpretar fenómenos jurídicos y políticos en el Derecho Económico Internacional. Este enfoque es apropiado porque la pregunta de investigación busca comprender e interpretar cómo esas políticas tensionaron, reinterpretaron o debilitaron las normas, principios y mecanismos institucionales del sistema multilateral de comercio.

El estudio de caso

El diseño metodológico seleccionado es el estudio de caso, centrado específicamente en el impacto de las administraciones de Donald Trump en el sistema multilateral de comercio. Se trata, en términos de Robert Stake (1999), de un estudio de caso instrumental: las

administraciones Trump y su política comercial se estudian porque permiten iluminar un fenómeno más amplio y de mayor relevancia teórica, a saber, la tensión estructural entre la soberanía estatal y los regímenes internacionales de comercio en un contexto de erosión del liderazgo hegemónico.

A diferencia de otros métodos de investigación jurídica, como el análisis comparado de legislaciones o el estudio normativo, el estudio de caso permite alcanzar una mayor comprensión de la complejidad de los fenómenos sociales y políticos a través de un examen intensivo de su contexto real. Esta elección metodológica se justifica por tres razones específicas en el presente proyecto. En primer lugar, el fenómeno estudiado no puede aislarse de su contexto histórico y político, lo cual exige un análisis situado y no una generalización abstracta. En segundo lugar, el estudio de caso permite triangular fuentes de naturaleza distinta, normativa, jurisprudencial y doctrinal, para reconstruir una narrativa jurídica coherente de un proceso que se desarrolló de manera fragmentada a lo largo de casi una década. En tercer lugar, y de manera más específica, facilita la comprensión de cómo las decisiones de un actor soberano, en este caso, Estados Unidos tensionan la estructura de un régimen internacional preexistente, lo cual es precisamente el fenómeno que la teoría de los regímenes internacionales, adoptada como marco teórico de este proyecto, busca explicar.

En términos de ejecución, el estudio de caso se desarrolla en dos niveles. El primer nivel, correspondiente a los Capítulos I y II, consiste en la reconstrucción cronológica y la caracterización jurídica de las medidas adoptadas por las administraciones Trump, identificando en cada una de ellas el fundamento normativo invocado y el principio de derecho económico internacional que resulta tensionado. El segundo nivel, correspondiente al Capítulo III, consiste en el análisis de las respuestas de los actores del sistema internacional ante dichas medidas, para lo cual se seleccionaron casos de estudio específicos cuya justificación se detalla a continuación.

Para el análisis de las respuestas del sistema internacional desarrollado en el Capítulo III, se seleccionaron como casos de estudio China, la Unión Europea, México y Canadá. Esta selección obedece tanto al criterio de disponibilidad de fuentes como a una lógica de máxima variación, que busca que la muestra cubra las distintas posiciones estructurales que un actor puede adoptar frente a la política comercial estadounidense, de modo que el análisis permita

contrastar estrategias diferenciadas ante un mismo fenómeno. En primer lugar, China representa la posición del rival estratégico: el actor que recibió el trato más confrontativo por parte de la administración estadounidense, fue excluido sistemáticamente de las exenciones arancelarias otorgadas a otros socios comerciales y constituyó el principal blanco de las investigaciones bajo la Sección 301, cuya respuesta se ha orientado hacia el desacoplamiento estructural, mediante la búsqueda de autosuficiencia tecnológica y la construcción de instituciones alternativas.

En segundo lugar, la Unión Europea representa la posición del socio institucional-multilateral. Un actor con una relación comercial profunda con Estados Unidos, pero que cuenta con un aparato jurídico propio de respuesta, como el Reglamento (UE) 654/2014, y que ha optado por reforzar el sistema basado en reglas antes que abandonarlo, recurriendo a los mecanismos de solución de diferencias de la OMC y a la contramedida calibrada. En tercer lugar, México y Canadá representan la posición de los socios directos del USMCA: actores con el mayor grado de interdependencia económica y geográfica con Estados Unidos, cuya respuesta se ha caracterizado por la cautela diplomática y la diversificación de alianzas, antes que por la confrontación abierta. Esta selección permite, en consecuencia, que el análisis del Capítulo III no se limite a documentar una única forma de reacción frente al unilateralismo estadounidense, sino que identifique un espectro de respuestas que va desde la confrontación estructural hasta la acomodación diplomática, lo cual resulta más representativo de la diversidad de implicaciones que las políticas de la administración Trump han tenido para el sistema multilateral de comercio en su conjunto.

Estrategia documental

La selección de la literatura doctrinal se realizó mediante una estrategia documental orientada a garantizar la pertinencia temática y la actualidad del debate académico. Se consultaron las bases de datos Scopus, Web of Science, HeinOnline, JSTOR, SSRN y Google Scholar. Se incluyeron artículos científicos, libros y capítulos de libro publicados entre 2016 y 2026, relacionados con el derecho económico internacional, el sistema multilateral de comercio, la Organización Mundial del Comercio, el unilateralismo comercial estadounidense, la teoría de los regímenes internacionales y la política comercial de las administraciones Trump.

Se excluyeron publicaciones de divulgación, documentos sin revisión académica, notas periodísticas y trabajos que abordaran exclusivamente aspectos económicos sin desarrollar implicaciones jurídicas o institucionales. La selección definitiva privilegió aquellas obras con mayor reconocimiento doctrinal, mayor número de citas o mayor relevancia para el objeto específico de la investigación.

El análisis de cada fuente se desarrolló mediante un procedimiento uniforme de tres pasos, aplicado de manera consistente en los capítulos I, II y III. Primero, la identificación del fundamento normativo o institucional invocado en la medida, orden ejecutiva, sentencia o respuesta estatal objeto de estudio. Segundo, el contraste de ese fundamento con los principios y obligaciones del derecho económico internacional desarrollados en el marco teórico, para determinar si la medida tensionó, reinterpretó o debilitó alguno de ellos. Tercero, la verificación cruzada de esa interpretación con la doctrina secundaria pertinente y, cuando existían, con los informes de los Grupos Especiales o del Órgano de Apelación de la OMC relacionados con la medida, con el fin de contrastar la lectura propuesta con la de los órganos multilaterales competentes. La revisión documental incorporó literatura en español, inglés y portugués, dada la relativa escasez de doctrina en español sobre el impacto jurídico específico de las administraciones Trump en el sistema multilateral de comercio.

Con el fin de hacer trazable la correspondencia entre cada medida analizada, su fundamento normativo y las fuentes que la documentan, se elaboró la siguiente matriz de trazabilidad, que resume las principales medidas estudiadas en los capítulos I y II:

Medida	Fundamento normativo invocado	Principio de DEI tensionado	Fuente principal
Retiro del TPP (2017)	Decreto presidencial (sin ratificación previa del Congreso)	Cooperación multilateral; previsibilidad normativa	White House, 2017b; Arévalo Luna, 2021
Bloqueo del Órgano de Apelación de la OMC (2017-2019)	Uruguay Round Agreements Act (URAA, 1994)	Solución institucionalizada de controversias	Albuquerque, 2017; Arredondo, 2020; Galbraith, 2019
Aranceles al acero y aluminio (2018)	Sección 232, Ley de Expansión Comercial de 1962	Nación Más Favorecida	Liu et al., 2022; Bown & Kolb, 2022

Medida	Fundamento normativo invocado	Principio de DEI tensionado	Fuente principal
Aranceles a paneles solares y lavadoras (2018)	Sección 201, Ley de Comercio de 1974	No Discriminación	Liu et al., 2022
Aranceles a tecnología y propiedad intelectual china (2018-2019)	Sección 301, Ley de Comercio de 1974	Trato Nacional; propiedad intelectual	Rappeport, 2019
Arancel universal "Día de la Liberación" (abril 2025)	IEEPA y Ley de Emergencias Nacionales (EO 14257)	Nación Más Favorecida; buena fe	Trump, 2025a; Milla Ibáñez, 2025
Tasas arancelarias personalizadas por país (julio 2025)	Orden Ejecutiva 14326	No Discriminación	Trump, 2025b
Arancel temporal, base de balanza de pagos (febrero 2026)	Sección 122, Ley de Comercio de 1974	Nación Más Favorecida (continúa la lógica arancelaria diferenciada por país; art. XIII GATT sobre administración no discriminatoria)	Anallex, 2026; Lowell et al., 2026

Fuentes

El análisis se nutre de fuentes primarias del Derecho Internacional, entre ellas el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, el Acuerdo de Marrakech de 1994 y tratados conexos. Asimismo, se incorporan actos normativos unilaterales de los Estados Unidos, tales como órdenes ejecutivas basadas en la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial y en la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA), así como informes oficiales de la OMC y solicitudes de solución de diferencias (casos DS543, DS544, DS548, DS551, DS562, DS564, DS565, DS633, DS634, DS635, DS637, DS638, DS640). Se incorporan igualmente la jurisprudencia esencial del Tribunal de Comercio Internacional de los Estados Unidos y los informes de los Grupos Especiales de la OMC que evaluaron la legalidad de las medidas adoptadas.

Como fuentes secundarias, se utilizan literatura académica indexada, discursos y memoriales tomados de la página oficial de The White House, así como documentos de trabajo de centros

de pensamiento de distintas universidades tanto europeas como americanas. Estos recursos permiten contrastar las acciones unilaterales estadounidenses con los compromisos internacionales previamente asumidos por dicha potencia en el marco multilateral, conforme al procedimiento de análisis descrito.

CAPÍTULO I

Introducción

Es desde los inicios del mandato del presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, que se va a realizar y comprender este análisis. Para así dimensionar la magnitud de la ruptura del sistema multilateral y entender cómo el derecho internacional pasa a estar supeditado al interés de la agenda gubernamental estadounidense. Bajo su política *America First*, la administración ha utilizado leyes de emergencia para imponer aranceles, argumentando que la dependencia de insumos extranjeros o los desequilibrios comerciales constituyen una amenaza inusual y extraordinaria, y convirtiendo así el comercio del país en un asunto de seguridad nacional. Por tanto, a continuación es necesario examinar las medidas adoptadas que marcaron esta trayectoria.

Primer mandato

Desde su discurso inaugural en enero de 2017 (White House, 2017b), Trump dejó clara su prioridad de Estados Unidos primero, bajo la idea de que las organizaciones internacionales le restaban poder de decisión y, con ello, atentaban contra la soberanía estadounidense. Así, mediante decreto presidencial, ordenó la retirada del Acuerdo Comercial Transpacífico (TPP) y de sus negociaciones (White House, 2017b), un acuerdo que buscaba una zona de integración económica avanzada en Asia-Pacífico y que el Congreso nunca había ratificado, por lo que Estados Unidos no había asumido obligaciones bajo él (Arévalo Luna, 2021). Trump presumía que, sin su presencia, el acuerdo no seguiría adelante (Koh, 2019, p.54), pero los demás miembros negociaron y, en marzo de 2018, firmaron un acuerdo similar, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) (OEA-SICE, 2019).

Trump también calificó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) de "el peor acuerdo de la historia" y amenazó con romperlo si no se modificaban las condiciones laborales de los trabajadores estadounidenses (Trump, 2016). Tras presión del Departamento

de Agricultura, aceptó renegociar el tratado: las negociaciones comenzaron en enero de 2018 y, el 30 de noviembre de ese año, las partes firmaron el Acuerdo entre Estados Unidos, Canadá y México (USMCA) (Landler & Rappeport, 2018). También obligó a Corea del Sur a modificar su acuerdo comercial (KORUS), vigente desde enero de 2019, con el fin de equilibrar los flujos comerciales entre ambas naciones y reducir la pérdida económica estadounidense en el intercambio.

Respecto de los Tratados Bilaterales de Inversión (BIT), la administración no denunció la mayoría de los vigentes (Estados Unidos mantiene 39 acuerdos en vigor, principalmente con países en desarrollo; Quintero Sánchez, 2020), aunque mostró desinterés por nuevos marcos multilaterales y prefirió acuerdos bilaterales que le permitieran ejercer mayor presión individual sobre sus socios (Villasmil Espinoza, 2025). Esa decisión respondió a la necesidad de mantener el blindaje jurídico de las empresas estadounidenses en el extranjero, con acceso a tribunales arbitrales internacionales y a mecanismos de solución de controversias inversionista-Estado que eluden las jurisdicciones nacionales de los países receptores (Quintero Sánchez, 2020).

Bloqueo del órgano de apelación

La política comercial estadounidense no se limitó a la renegociación o abandono de acuerdos específicos: en paralelo, se gestó un distanciamiento progresivo del sistema multilateral que por décadas había regulado las relaciones económicas internacionales. El 1 de marzo de 2017, Trump presentó al Congreso el documento *The President's 2017 Trade Policy Agenda*, en el que anunció que defendería agresivamente la soberanía estadounidense frente a normas comerciales que redujeran los beneficios de las empresas nacionales (White House, 2017), con la Organización Mundial del Comercio (OMC) como blanco principal, cuya normativa empezó a percibirse como una interferencia injustificada en la política interna (Bacchus, 2025). El sustento jurídico fue la interpretación estricta de la *Uruguay Round Agreements Act* (URAA), legislación federal de 1994 que incorporó los compromisos de la Ronda de Uruguay al derecho interno y se usó para sostener que Estados Unidos no está sujeto directamente a las decisiones de la OMC.

Se argumentó que los informes de solución de diferencias no son autoejecutables ni vinculantes para el país: un fallo en contra de Estados Unidos no obliga a cambiar leyes o

prácticas comerciales internas (Albuquerque, 2017). Esta desvinculación jurídica golpeó con fuerza a la OMC, cuyo pilar fundamental es el mecanismo de solución de controversias diseñado para limitar la actuación unilateral de los Estados: amparada en la URAA, la administración ignoró las sentencias internacionales y bloqueó el nombramiento de los jueces del Órgano de Apelación, neutralizando así el árbitro global (Arredondo, 2020), lo que despejó el camino para imponer después aranceles masivos con base en el interés nacional y leyes de emergencia, sustituyendo el orden basado en reglas por una lógica de poder puramente transaccional (Milla Ibáñez, 2025).

El descontento estadounidense con el sistema de solución de diferencias de la OMC tiene raíces en administraciones anteriores, pero solo con Trump pasó de crítica diplomática a estrategia deliberada (Galbraith, 2019): desde 2017, el nombramiento de los miembros del Órgano de Apelación se convirtió en herramienta de presión política, al bloquear sistemáticamente cualquier designación para cubrir las vacantes (Galbraith, 2019). La táctica llegó a su punto crítico el 10 de diciembre de 2019, cuando el tribunal quedó con un solo integrante y sin el quórum de tres jueces necesario para fallar. El informe de la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) del 11 de febrero de 2020 no marcó el inicio de la tensión: fue su formalización jurídica, una base documental para justificar ante el Congreso y la comunidad internacional la inoperatividad del sistema (Arredondo, 2020).

El conflicto se funda en la acusación de que el Órgano de Apelación incurrió sistemáticamente en acciones ultra vires, es decir, más allá de sus competencias legales, y en la emisión de obiter dicta, declaraciones jurídicas innecesarias para resolver los litigios presentados (Arredondo, 2020). Para la administración, sus jueces dejaron de interpretar los acuerdos existentes y empezaron a crear derecho internacional nuevo, imponiendo obligaciones jamás pactadas en las mesas de negociación de 1995 (Office of the United States Trade Representative [USTR], 2020). Lo que más molestó fue la Regla 15, que permitía a jueces con mandatos expirados seguir en casos pendientes; la administración calificó esta práctica de usurpación de la soberanía nacional, pues solo los Estados miembros tienen autoridad para decidir quién ejerce la función judicial en el organismo (Office of the United States Trade Representative [USTR], 2020). Así, antes de que el conflicto comercial se centrara en actores específicos, Estados Unidos ya había paralizado estratégicamente el

sistema de resolución de disputas de la organización, lo que justificó el asalto al multilateralismo.

La guerra comercial 2018-2020

Tras investigaciones realizadas en 2017 sobre "prácticas comerciales desleales", la administración adoptó una política comercial confrontativa basada en los aranceles, fundada en tres pilares legales: la Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974 (salvaguardias globales), la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 (seguridad nacional) y la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 (transferencia de tecnología y propiedad intelectual) (Liu et al., 2022). El objetivo declarado era proteger la industria nacional, reducir el déficit comercial y salvaguardar sectores estratégicos como semiconductores y telecomunicaciones, limitando el acceso de empresas chinas como Huawei y ZTE al mercado estadounidense (Bown & Kolb, 2022), en defensa de la capacidad de innovación y la base industrial frente a lo que consideraba prácticas abusivas, en particular de China (Rappeport, 2019). En tecnología y propiedad industrial, el conflicto principal fue el robo de secretos comerciales y la transferencia forzada de tecnología: se acusaba a China de obligar a las empresas estadounidenses a compartir sus conocimientos técnicos con socios locales para poder operar en su mercado, además de violar patentes y derechos de autor (Rappeport, 2019).

A esto se sumó la defensa de las empresas metalúrgicas, bajo el argumento de que una industria sólida de acero y aluminio es indispensable para la seguridad nacional, y de los fabricantes locales de paneles solares y lavadoras, frente a productos extranjeros baratos que, según la administración, destruían empleos y saqueaban la riqueza nacional (Arredondo, 2020). El 23 de enero de 2018, conforme a la Sección 201, el gobierno aprobó aranceles del 30% sobre paneles solares y del 20% sobre lavadoras, dirigidos sobre todo a productos chinos (Liu et al., 2022); simultáneamente, bajo la Sección 232, impuso aranceles del 25% al acero y del 10% al aluminio a todos sus socios comerciales, con exenciones temporales para Canadá, México y la Unión Europea, de las que China quedó excluida desde el inicio (Bown & Kolb, 2022).

China respondió de inmediato con gravámenes a productos estadounidenses por 3.000 millones de dólares, dirigidos a sectores agrícolas clave como el cerdo (25%) y frutas, nueces

y vino (15%) (Liu et al., 2022). La confrontación escaló en abril de 2018, cuando Estados Unidos gravó un amplio número de productos chinos y China respondió afectando 106 productos estadounidenses por 50.000 millones de dólares (Liu et al., 2022); la disputa se extendió también a los derechos antidumping, usados como presión indirecta en sectores como el sorgo. En julio de 2018 ambos Estados impusieron aranceles mutuos a bienes de alto valor, y China incluyó sectores industriales clave, como el algodón, para presionar políticamente el fin de la guerra comercial (Liu et al., 2018b).

La controversia alcanzó niveles críticos hacia finales de 2018, con cientos de miles de millones de dólares en intercambios afectados y una profunda desestabilización de los vínculos comerciales, los costos de producción y las cadenas de suministro globales (Liu et al., 2022). En 2019 la estrategia se intensificó: en mayo, la administración aumentó del 10% al 25% los gravámenes sobre bienes valorados en 200.000 millones de dólares, y en agosto anunció su intención de gravar la totalidad de las importaciones chinas, en una estrategia de máxima presión para forzar una reconfiguración estructural de la relación comercial (Rappeport, 2019).

Esta rivalidad dio paso a una tregua formalizada el 15 de enero de 2020: China se obligó a compras masivas de productos estadounidenses, sobre todo agrícolas, por 40.000 millones de dólares anuales durante dos años, a cambio de reducciones parciales de gravámenes; pero las restricciones de las Secciones 232 y 301 siguieron vigentes, lo que confirma que el Acuerdo fue un parche diplomático que no tocó las causas estructurales del conflicto (Liu et al., 2022). Esa cooperación se interrumpió con la pandemia, que transformó la disputa comercial en una batalla por la preeminencia geopolítica global y fue usada además para lanzar nuevas acusaciones de negligencia contra China (Arredondo, 2020; Rappeport, 2019), lo que paralizó una segunda fase de negociaciones y dejó la agenda tecnológica y de propiedad intelectual en estado de suspensión indefinida, mientras la relación bilateral transitaba hacia una confrontación más profunda y multidimensional (Arredondo, 2020).

Segundo mandato

El segundo mandato del presidente Trump reafirmó, mediante la firma del Memorándum América Primero, la política y estrategia comerciales usadas desde 2017, como lo expresa su primer párrafo:

En 2017, mi Administración implementó políticas comerciales y económicas que priorizaron la economía estadounidense, el trabajador estadounidense y nuestra seguridad nacional. Mi administración trató la política comercial como un componente crítico para la seguridad nacional y redujo la dependencia de nuestra nación de otros países para satisfacer nuestras necesidades clave de seguridad. Los estadounidenses se benefician y merecen una política comercial que priorice a Estados Unidos. (The White House, 2025)

Este documento retoma la visión de 2017 de priorizar al trabajador nacional y la economía doméstica como componente crítico de la seguridad nacional. El 20 de enero de 2025, mediante el Memorándum Presidencial de la Política Comercial "Estados Unidos Primero", el presidente ordena investigar las causas de los déficits comerciales anuales de bienes de Estados Unidos, incluidos sus riesgos económicos y de seguridad nacional, y revisar cualquier práctica comercial desleal de otros países (Trump, 2025).

El primer trimestre de la administración se centró en endurecer las medidas preexistentes: el 11 de febrero de 2025 eliminó todas las exclusiones y exenciones vigentes de los aranceles de la Sección 232 sobre acero y aluminio, para que todos los países importadores pagaran el arancel sin excepción, y el 21 de febrero lanzó una iniciativa para sancionar a los países que impusieran impuestos o regulaciones contra empresas tecnológicas estadounidenses, calificando ese acto de extorsión. En paralelo, intervino el sector automotriz con un arancel universal del 25 % sobre vehículos y componentes importados, para dismantelar las cadenas de suministro globales y obligar a los fabricantes a trasladar su producción a suelo estadounidense, y sometió a análisis crítico el Acuerdo sobre Contratación Pública (GPA) de la OMC, al considerar que el mercado de compras de EE.UU. estaba excesivamente abierto a competidores extranjeros que no ofrecían la misma reciprocidad, advirtiendo que, si no había igualdad, el país cambiaría o abandonaría el acuerdo.

Tras una revisión completada en 71 días, la administración consolidó el 2 de abril de 2025 su ofensiva arancelaria más significativa: la Orden Ejecutiva 14257, titulada "Día de la Liberación", que invocó la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) y la Ley de Emergencias Nacionales para declarar que los déficits comerciales persistentes y la falta de reciprocidad constituían una "amenaza inusual y extraordinaria" para

la economía y la seguridad nacional de los Estados Unidos (Exec. Order No. 14257, 2025).

El texto oficial fundamentó la medida así:

Yo, DONALD J. TRUMP, Presidente de los Estados Unidos de América, encuentro que las condiciones subyacentes, incluida la falta de reciprocidad en nuestras relaciones comerciales bilaterales, las tasas arancelarias dispares y las barreras no arancelarias, y las políticas económicas de los socios comerciales de los Estados Unidos que suprimen los salarios y el consumo internos, como lo indican los grandes y persistentes déficits comerciales anuales de bienes de los Estados Unidos, constituyen una amenaza inusual y extraordinaria para la seguridad nacional y la economía de los Estados Unidos. Dicha amenaza tiene su origen, total o sustancialmente, fuera de Estados Unidos, en las políticas económicas internas de socios comerciales clave y en los desequilibrios estructurales del sistema comercial global. Por la presente, declaro una emergencia nacional ante esta amenaza. (Trump, 2025)

Esta declaración activó un arancel universal base del 10% ad valorem sobre todas las importaciones desde el 5 de abril de 2025 (Exec. Order No. 14257, 2025), escalado desde el 9 de abril a tasas específicas por país para igualar los aranceles que otros países imponen a los productos estadounidenses. Entre mayo y junio de 2025, tribunales federales, incluida la Corte de Comercio Internacional (CIT), declararon inválidos los aranceles basados en la IEEPA (Lowell et al., 2026), pero la administración los mantuvo vigentes mediante una suspensión administrativa de la Corte de Apelaciones, lo que permitió seguir negociando bajo presión arancelaria. En julio de 2025, la Orden Ejecutiva 14326 sustituyó el arancel global por tasas personalizadas según el superávit de cada país (15% para la Unión Europea, 25% para India, 20% para Vietnam) y un arancel penal del 40% para productos transbordados ilegalmente a través de terceros países (Exec. Order No. 14326, 2025). El 5 de septiembre se anunció un marco de acuerdo con la Unión Europea para reducir a cero el arancel recíproco en productos seleccionados, a cambio de concesiones económicas específicas (The White House, 2025).

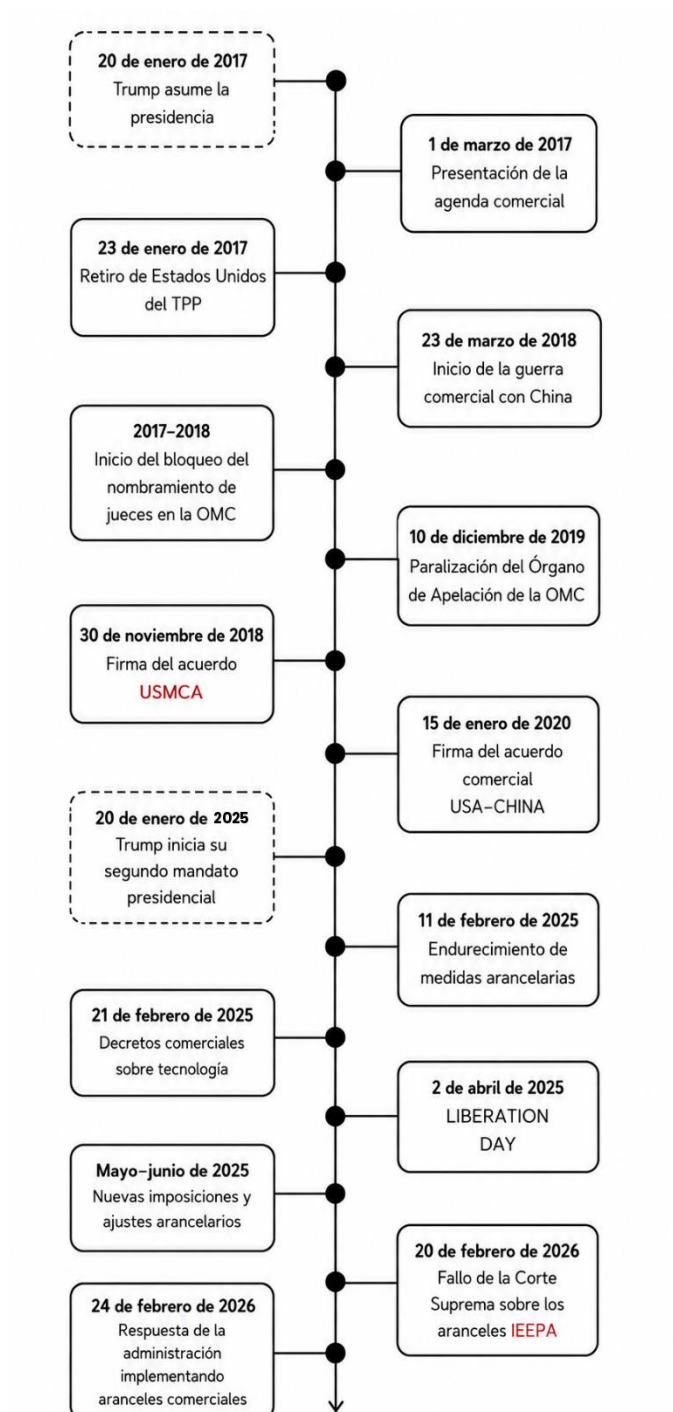
Corte Suprema

El 20 de febrero de 2026, la Corte Suprema emitió su fallo en el caso *Learning Resources, Inc. v. Trump* 607 U.S. ____ (2026), en el que dictaminó por mayoría de 6 a 3 que la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) permite "regular" el comercio en emergencias, pero no autoriza al Ejecutivo a crear gravámenes en frontera, ya que la facultad

de imponer aranceles es una competencia tributaria exclusiva del Congreso (Supreme Court of the United States, 2026). Esta decisión invalidó la base legal de los aranceles globales y específicos impuestos durante el año anterior, generando una crisis administrativa respecto del posible reembolso de miles de millones de dólares y poniendo en duda la validez de los acuerdos comerciales negociados bajo esa coacción arancelaria (Lowell et al., 2026).

A pesar del revés judicial, la administración no detuvo su agenda; realizó un ajuste estratégico inmediato para mantener vigente su política de "América Primero" (Lowell et al., 2026). El 24 de febrero de 2026, solo cuatro días después del fallo, el presidente Trump invocó la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 para imponer un nuevo arancel global temporal del 10% por 150 días, utilizando una base legal que sí permite recargos por problemas de balanza de pagos (Anallex, 2026). Este movimiento final demuestra que, aunque el sistema judicial frenó el uso de leyes de emergencia generales, la administración permaneció decidida a recurrir a cualquier vía legal alternativa para sostener su visión de un comercio restringido y recíproco, dejando al país en un estado de fragmentación regulatoria y de tensión constante entre los poderes del Estado (Anallex, 2026).

Línea del tiempo



Bajo esta nueva visión, el comercio internacional ha dejado de ser visto como una actividad de beneficio mutuo para transformarse en un "juego de suma cero", donde el interés nacional estadounidense y la seguridad económica se sitúan por encima de cualquier compromiso

multilateral previo (Milla Ibáñez, 2025). Esta etapa se define por la securitización del comercio, un proceso en el que las herramientas arancelarias se utilizan como "armas" estratégicas para forzar concesiones en áreas críticas ajenas al intercambio de bienes, tales como el control del flujo de fentanilo, la seguridad fronteriza y el gasto militar de los aliados (Milla Ibáñez, 2025).

A la luz de lo expuesto, y haciendo uso de la teoría de los regímenes internacionales, presentada en el marco teórico, la política comercial adoptada durante las administraciones de Donald Trump coincide con lo expuesto por la escuela realista, para la cual las relaciones de poder entre los Estados son la variable clave (Hasenclever et al., 1999). A lo largo del capítulo, se puede evidenciar que las políticas ejecutadas obedecen a nociones como lo son: el interés nacional, la soberanía y la seguridad nacional (Hasenclever et al., 1999). En síntesis, las decisiones de la administración de: renegociar tratados comerciales, impedir el nombramiento de los jueces y como consecuencia bloquear el órgano de apelación de la OMC desacreditando los fallos pronunciados; imponer aranceles masivos y al tiempo ejecutar prácticas desleales; y por último declarar estado de emergencia nacional para instaurar gravámenes universales demuestra cómo esta política va en concordancia con qué los Estados, y en este caso en particular, Estados Unidos actúa tratando de aumentar su poder y sus ganancias respecto a otros, sin importar si existe o no un régimen internacional con unas reglas de juego ya establecidas (Hasenclever et al., 1999).

Es, por tanto, que su justificación de que existe un beneficio desproporcionado a sus socios amenaza directamente su seguridad nacional, y estos Estados no actúan basándose en lo que es correcto o lo que no, sino lo que les permita ganar más, ya que una ventaja económica de hoy puede convertirse en una ventaja militar mañana. A título de ejemplo puede señalarse que, como lo expresó él mismo ante la Asamblea General de las Naciones Unidas, en septiembre de 2018, los Estados Unidos siempre elegirá la independencia y la cooperación sobre la gobernanza global, el control y la dominación (White House, 2018).

CAPÍTULO II

Este capítulo analiza qué normas, principios y obligaciones del derecho económico internacional fueron reinterpretados, desafiados o debilitados por las medidas económicas de la administración Trump, partiendo de este como un sistema jurídico complejo de normas,

principios e instituciones que regulan las relaciones económicas entre los Estados y otros actores de la economía global (Hasenclever et al., 1999). El sistema multilateral consolidó un orden orientado a la cooperación, la estabilidad y el desarrollo económico, en el que la libre y justa competencia garantiza productos de mejor calidad a precios accesibles (Garde & Messenger, 2025a) mediante reglas comunes que, en principio, sustituyen el ejercicio unilateral del poder por un orden basado en normas compartidas (Hasenclever et al., 1999).

Para comprender su magnitud, es necesario conceptualizar el orden comercial, más que como un conjunto de contratos, como un régimen internacional en sí mismo (Hasenclever et al., 1999): el comercio global es un sistema integrado, sostenido por principios generales que garantizan la seguridad y la certidumbre jurídica en la comunidad internacional. Estos principios encuentran su sustento en el artículo 38, literal c, del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, que los reconoce como fuente autónoma del derecho internacional: son disposiciones sustantivas que permiten colmar vacíos normativos y evitar el non liquet, y aseguran que el ordenamiento sea un sistema completo y coherente.

Entre ellos está el principio de buena fe, que el artículo 26 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados codifica como *pacta sunt servanda*: todo tratado en vigor obliga a las partes y debe cumplirse de buena fe, de modo que los Estados, al ratificar un acuerdo, aceptan que su cumplimiento no es opcional. Este principio, como los demás que se desarrollan a continuación, regula la conducta de los Estados y las organizaciones internacionales, y sirve como pauta suprema para su interpretación y aplicación.

Estos principios generales del derecho aseguran que el ordenamiento cumpla su objetivo máximo: otorgar seguridad y certidumbre jurídicas a la comunidad internacional. Representan valores como la justicia, la paz, la cooperación y la solidaridad, que preexisten a su formalización normativa, y en el comercio global se materializan en normas que permiten crear, interpretar e integrar el ordenamiento, funcionando como un mecanismo de control frente a la arbitrariedad estatal.

Principios Fundamentales del Derecho Económico Internacional

El Principio de No Discriminación es uno de los pilares esenciales del orden económico global: busca que la competencia entre productos no sea distorsionada por decisiones arbitrarias. Las administraciones Trump lo vulneraron mediante guerras comerciales que

trataron de manera diferente a distintos productos únicamente por su origen, alterando la competencia en el mercado y limitando el acceso a otros participantes; su uso excesivo de aranceles bajo el pretexto de la seguridad nacional contraviene el espíritu de un principio que, en esencia, prohíbe que los gobiernos usen la ley para favorecer un trato desigual.

Su aplicación exige distinguir entre aranceles consolidados y aplicados, que deben aplicarse de manera uniforme, y depende de la "similitud" entre productos, determinada por sus propiedades físicas, su uso final, los hábitos de consumo y su clasificación arancelaria. También es clave distinguir la discriminación en ley, cuando una norma establece explícitamente un trato diferenciado por origen, de la discriminación de hecho, cuando una medida aparentemente neutral produce efectos desfavorables para los productos importados.

El Principio de No Discriminación tiene dos vertientes, también afectadas. La primera es la Nación Más Favorecida, consagrada en el artículo I.1 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que prohíbe discriminar entre socios comerciales al otorgar ventajas (aranceles, cargas adicionales, reglas o formalidades) aplicadas de forma desigual: cualquier beneficio que un país conceda a los productos de otro debe extenderse de inmediato y sin condiciones a los productos similares de todos los demás.

Tanto las medidas de 2018 como las de 2025 ignoraron el principio de la Nación Más Favorecida, y transformaron el sistema de reglas comerciales en un modelo basado en el poder y la negociación bilateral. El incumplimiento se manifestó en dos escenarios: los aranceles al acero y al aluminio, con exenciones selectivas para Corea del Sur, Brasil, Argentina, Australia, Canadá, México y la Unión Europea mientras se mantenían gravámenes para China y otros países asiáticos; y el "Día de la Liberación" de abril de 2025, cuando la administración impuso aranceles según el déficit comercial con cada país: un mínimo universal del 10%, pero del 20% para la Unión Europea, 24% para Japón y hasta 50% para Brasil. Esta estructura viola directamente la obligación de no establecer aranceles distintos para productos similares según su origen, ni ventajas que no se extiendan a todos los demás miembros.

El segundo principio, el Trato Nacional, está consagrado en el artículo III del GATT: los productos importados no deben recibir un trato menos favorable que los nacionales, en igual búsqueda de la igualdad competitiva. Sin embargo, algunas medidas de la administración

Trump a inicios de 2025 lo vulneraron, al endurecer regulaciones internas para la comercialización de productos importados y sancionar a países que gravaran con impuestos o regulaciones a las empresas tecnológicas estadounidenses, pese a que Estados Unidos aplica también impuestos digitales como forma de tributación interna. El Trato Nacional busca, en el fondo, proteger la expectativa de una competencia equitativa entre productos nacionales e importados.

Abuso de excepciones

El problema, sin embargo, no se limita a la adopción de medidas potencialmente discriminatorias: la cuestión central radica en el mecanismo jurídico usado para justificarlas. Gran parte de las políticas comerciales de la administración Trump se apoyó en una interpretación amplia de las excepciones de seguridad previstas en la legislación comercial estadounidense y en el propio sistema del comercio internacional, mediante una reinterpretación expansiva de la excepción de seguridad del Artículo XXI del GATT, que estipula lo siguiente:

No deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que: a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas: i) a las materias fisionables o a aquellas que sirvan para su fabricación; ii) al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas; iii) a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o c) impida a una parte contratante la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones por ella contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.

Esto ignora las reglas técnicas de interpretación de los tratados: conforme al artículo 31.1 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (CVDT), un tratado debe interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a sus términos, en su contexto y teniendo en cuenta su objeto y fin. Su inciso III agrega lo siguiente:

Juntamente con el contexto, habrá de tenerse en cuenta: a) todo acuerdo ulterior entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones: b) toda

práctica ulteriormente seguida en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación del tratado; c) toda forma pertinente de derecho internacional aplicable en las relaciones entre las partes.

El uso de la seguridad nacional con fines de protección comercial contradice el objeto del sistema multilateral, la liberalización y la no discriminación, aunque esta ambigüedad no ha quedado huérfana de pronunciamiento jurisprudencial: el primer análisis sustantivo del alcance del Artículo XXI por un panel de la OMC se produjo en el caso DS512, Rusia, sobre Medidas relativas al tránsito de mercancías, con informe circulado el 5 de abril de 2019 y adoptado por el Órgano de Solución de Diferencias el 26 de abril del mismo año. Rusia argumentó que la excepción de seguridad es "totalmente autojuzgable" y que ningún panel tenía jurisdicción para revisar su invocación. El panel rechazó esa lectura: concluyó que el Artículo XXI(b)(iii) no es totalmente autojuzgable y que los paneles sí tienen competencia para revisar, primero, si la designación del interés esencial de seguridad se hizo de buena fe y, segundo, si las medidas adoptadas no resultan implausibles como instrumento para proteger ese interés (WTO, 2019, paras. 7.130-7.147).

Dentro de ese margen, el propio panel reconoció que la expresión "que estime necesarias" reserva al Estado un margen de apreciación sobre la necesidad de sus medidas, de modo que Rusia terminó por prevalecer al acreditar una "emergencia en las relaciones internacionales" en el conflicto de 2014 con Ucrania. Este precedente no avala una lectura plenamente autojuzgable del Artículo XXI: exige, en cambio, un estándar de revisión centrado en la buena fe y la plausibilidad de la medida frente a una amenaza genuina. Bajo ese estándar, los aranceles de seguridad nacional de las administraciones Trump, fundados en un déficit comercial estructural y no en un conflicto armado o una amenaza equiparable a la examinada en DS512, resultarían más difíciles de sostener, pues el estándar de "no implausibilidad" exige una conexión verificable entre la medida y una amenaza genuina a la seguridad, no la mera invocación retórica.

Conviene ahora detenerse en un fenómeno previo y de naturaleza distinta: la construcción misma de la categoría de amenaza que activó estas excepciones. El realismo explica por qué a Estados Unidos le convenía desplegar esta estrategia para incrementar su poder relativo, pero no explica cómo un fenómeno económico, el déficit comercial, llegó a calificarse

jurídicamente como amenaza a la seguridad nacional. Aquí el cognitivismo aporta una capacidad explicativa que el realismo, por sí solo, no posee (Ruggie, 1975).

Desde esta perspectiva, los intereses y las amenazas son construcciones que requieren articularse e interpretarse antes de traducirse en política pública. Es ilustrativo retomar la declaración de la Orden Ejecutiva 14257: "Yo, DONALD J. TRUMP, presidente de los Estados Unidos de América, encuentro que las condiciones subyacentes, incluida la falta de reciprocidad en nuestras relaciones comerciales bilaterales... constituyen una amenaza inusual y extraordinaria para la seguridad nacional y la economía de los Estados Unidos" (Trump, 2025). Este discurso tiene un detalle retórico revelador: solo en la medida en que el déficit comercial se reinterpretó exitosamente como una amenaza pudo activarse la excepción de seguridad nacional prevista en la IEEPA y en el Artículo XXI del GATT.

Esta lectura es consistente con el mecanismo que Peter Haas identifica para explicar por qué los tomadores de decisión recurren a marcos interpretativos específicos bajo condiciones de incertidumbre: cuando los actores no pueden asignar probabilidades numéricas a los posibles cursos de acción ni evaluar con precisión el impacto futuro de un fenómeno complejo, se ven forzados a adoptar una interpretación que les permita dar sentido a la situación y justificar un curso de acción (Haas, 1992). El déficit comercial estadounidense no constituye, en sí mismo, una amenaza militar o existencial en el sentido tradicional del término; su calificación como tal requirió un ejercicio de interpretación que posteriormente fue aceptado como el marco dominante para entender la relación comercial de Estados Unidos con el resto del mundo.

Esta dimensión discursiva permite comprender mejor el fenómeno que Heath (2020) caracteriza como la securitización del comercio, que Benson et al. (2024) documentan como parte de una estrategia más amplia de seguridad económica estadounidense: no se limita a la imposición de medidas proteccionistas, es el proceso por el cual una categoría se traslada de su dominio tradicional a otro que históricamente se consideraba distinto. El cognitivismo permite advertir que esta migración no fue automática ni jurídicamente neutra: exigió reinterpretar activamente el lenguaje jurídico disponible, en particular cláusulas como el Artículo XXI del GATT, redactadas para escenarios de conflicto armado o suministro militar, no para controversias comerciales.

Leyes comerciales estadounidenses

Kathleen Claussen (2020), en *Trade's Security Exceptionalism*, analiza estructuralmente el derecho comercial estadounidense y explica cómo las leyes facultan al presidente para eliminar o imponer aranceles cuando la seguridad económica lo requiera, excepciones que han crecido en alcance y poder ante los acontecimientos recientes. De este análisis surgen dos tipos de delegaciones excepcionales:

i) Las excepciones de seguridad nacional de carácter estricto, denominadas en inglés *hard security exceptions*, se basan explícitamente en razones de seguridad; entre ellas, la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial, que se apoya en el Artículo I, Sección 8 de la Constitución estadounidense:

Otorga al Congreso la facultad de imponer aranceles y regular el comercio exterior. El Congreso ha delegado parte de estas atribuciones al presidente mediante leyes. La Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, modificada posteriormente (19 U.S.C. § 1862), autoriza al presidente a imponer restricciones a las importaciones de mercancías o a entablar negociaciones con socios comerciales cuando el secretario de comercio de los Estados Unidos determine, tras una investigación, que la cantidad o cualquier otra circunstancia relacionada con dichas importaciones “amenaza con menoscabar” la seguridad nacional de los Estados Unidos.

La Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) es un ejemplo: permite al presidente declarar una emergencia nacional ante amenazas extraordinarias del exterior y adoptar medidas económicas amplias, como sanciones, bloqueos financieros o restricciones comerciales.

ii) Las excepciones de seguridad en sentido amplio, en inglés denominadas *soft security exceptions*, son aquellas que se justifican funcionalmente por razones de seguridad económica, sin hacerlo explícitamente; su ejemplo más relevante es la Sección 301 de la ley comercial, que establece lo siguiente:

Una investigación en virtud de la Sección 301 puede iniciarse cuando se vulneren los derechos de los Estados Unidos derivados de cualquier acuerdo comercial, o cuando un acto, política o práctica de un gobierno extranjero imponga cargas o restricciones al comercio de los Estados Unidos. La ley no limita el alcance de las investigaciones

y define el término “comercio” de modo que incluye tanto los servicios como la inversión.

Esta ley autoriza a investigar prácticas comerciales injustas o discriminatorias y, de confirmarse, a adoptar represalias como aranceles o restricciones. Aunque no se basa formalmente en la seguridad nacional, cumple en la práctica una función similar, pues permite actuar unilateralmente ante cualquier amenaza percibida a los intereses económicos del país. Esta distinción entre excepciones explícitas e implícitas es, en sí misma, evidencia de la dimensión discursiva del fenómeno: la seguridad económica no siempre necesita invocarse literalmente para cumplir su función legitimadora; basta con que el marco interpretativo dominante permita leer cualquier medida comercial en clave de seguridad.

Estas normas se concibieron para emergencias, pero poco se ha hecho para controlar la acción presidencial sobre ellas (Claussen, 2020), lo que le permite actuar sin supervisión al imponer aranceles más altos a bienes de ciertos países. Así, estas normas de doble vía sentaron las bases para que la aplicación de estas excepciones se convirtiera en el eje central de la política comercial (Claussen, 2020). El Artículo XIV bis del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) contempla, en el mismo sentido, excepciones a la regla de no discriminación:

A reserva de que las medidas enumeradas a continuación no se apliquen en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio de servicios, ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir que un Miembro adopte o aplique medidas: c) necesarias para lograr la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, con inclusión de los relativos a: iii) la seguridad. Esto permite a los Estados adoptar medidas que, de otro modo, violarían sus obligaciones comerciales, siempre que se justifiquen por razones de seguridad; usadas estratégicamente, pueden sin embargo debilitar el sistema multilateral (Claussen, 2020).

Invocar la excepción de seguridad nacional exige una amenaza inusual y extraordinaria, vinculación con sectores estratégicos y respaldo en facultades legales específicas, aunque tensiona los límites constitucionales y el derecho internacional: en conjunto, estas prácticas

combinan la violación directa de las normas del GATT, la reinterpretación expansiva de sus excepciones y el debilitamiento del sistema institucional que garantiza su cumplimiento.

La gravedad de este fenómeno no se limita a normas específicas: erosiona los principios fundamentales del derecho económico internacional, la buena fe, la cooperación, el *pacta sunt servanda*, y representa, desde la teoría de los regímenes, la ruptura de la consistencia y previsibilidad que Garde y Messenger (2025c) identifican como el núcleo del derecho económico moderno. Según Hasenclever (1999), cuando un Estado clave prioriza el poder unilateral sobre los intereses compartidos, el régimen deja de funcionar como un facilitador de eficiencia y se convierte en un escenario de conflictos que eleva los costos de transacción.

Esto obliga a los demás Estados a buscar defensas de seguridad económica y nuevas rutas de coordinación que ya no dependen del liderazgo estadounidense, lo que confirma la tesis de Keohane sobre la supervivencia de los regímenes a la hegemonía, desarrollada con mayor profundidad en clave neoliberal en el Capítulo III, y subraya la centralidad de la confianza: los países deben poder confiar en que sus socios cumplirán los compromisos asumidos.

La pérdida de confianza de Estados Unidos en sus aliados debilita hoy su posición internacional y su capacidad de liderazgo en la gobernanza del comercio global (Claussen, 2020), y genera una incertidumbre sistémica que erosiona la credibilidad de su compromiso con esas normas.

Consecuencias para el sistema multilateral

Una de las afectaciones más profundas al sistema multilateral es la parálisis del Órgano de Apelación, agravada por la incapacidad del sistema para adoptar resoluciones finales y vinculantes (Bacchus, 2025): esto ha fomentado una recalcitrancia legal en la que los Estados ignoran de forma recurrente los fallos adversos y convierten el cumplimiento de los tratados en una decisión de conveniencia política antes que en una obligación jurídica (Bacchus, 2025), e impide que las normas orienten y prevean el comportamiento estatal, pues el interés nacional empieza a prevalecer sobre los compromisos del régimen (Hasenclever et al., 1999).

Este fenómeno refleja un cambio en las motivaciones estatales: frente a un régimen diseñado en torno a las ganancias absolutas, donde todos se benefician del comercio, las tensiones actuales evidencian una creciente preocupación por las ganancias relativas, con Estados que

temen que sus socios obtengan mayores beneficios y rechazan la cooperación aun cuando les resulte ventajosa en términos absolutos (Hasenclever et al., 1999), lo que también implica la pérdida de eficacia de las normas de la OMC.

Sin un régimen robusto que la garantice, los productos quedan más expuestos a medidas unilaterales o represalias arancelarias (Bacchus, 2025), y el sistema se deteriora aún más por la creciente securitización del comercio, que reinterpreta cuestiones económicas como asuntos de seguridad y facilita el uso expansivo de esas excepciones para justificar barreras comerciales (Benson et al., 2024).

En conclusión, las acciones de la administración Trump representan una interrupción deliberada que prioriza el ejercicio unilateral del poder sobre las normas compartidas, en línea con la lógica realista de Hasenclever: los Estados buscan ganancias relativas por temor a que otros obtengan mayores ventajas, lo que justifica el rechazo a la cooperación aun cuando esta sea beneficiosa en términos generales. La parálisis del Órgano de Apelación y la reinterpretación expansiva de las excepciones de seguridad despojaron a las normas de su capacidad para orientar el comportamiento estatal, y transformaron el régimen en un escenario de discordia en el que las políticas de un Estado obstaculizan los objetivos de los demás.

Al amparar medidas proteccionistas en una reinterpretación expansiva de las excepciones de seguridad del Artículo XXI del GATT y de las leyes internas, Estados Unidos impulsó una securitización del comercio que retrotrae el sistema a un modelo de autoayuda, sin instituciones, donde prevalecen la desconfianza y el conflicto destructivo. Esta erosión de la reputación como incentivo de cumplimiento eleva los costos de coordinación global y confirma que, sin un liderazgo que valore los intereses compartidos, el régimen deja de ser un facilitador de eficiencia y se convierte en un escenario de conflictos que eleva los costos de transacción y erosiona la certidumbre jurídica.

CAPÍTULO III

Este capítulo examina las respuestas de cuatro actores ante las medidas de las administraciones Trump: China, la Unión Europea, México y Canadá, seleccionados bajo un criterio de máxima variación, pues cada uno ocupa una posición estructural distinta frente a

Estados Unidos e ilustra un tipo de respuesta diferente. El análisis conjunto permite contrastar un espectro que va de la confrontación a la acomodación, y evaluar de forma más representativa las implicaciones de esas políticas para la vigencia, legitimidad y eficacia del sistema multilateral de comercio.

China

La respuesta de China a la guerra arancelaria se centró en la reconfiguración estructural de sus flujos comerciales globales, reforzando su inserción en regiones clave como Europa y América Latina (Muñoz Serrano, 2025): desde 2020 se consolidó como el principal socio comercial del continente europeo, en la medida en que Estados Unidos redujo su presencia en el mercado chino y abrió oportunidades que Europa aprovechó. China apostó, en paralelo, por diversificar sus proveedores agrícolas hacia el Cono Sur, entre ellos Brasil y Argentina, en un giro estructural y permanente, no un ajuste temporal, que transformó los flujos agrícolas y fortaleció la posición de América Latina en las cadenas de suministro, con el fin de reducir su dependencia de Estados Unidos y de la capacidad de este para usar el comercio agrícola como instrumento de presión (Liu et al., 2022).

El conflicto tecnológico escaló cuando la administración Trump endureció el acceso de las empresas chinas de telecomunicaciones y semiconductores al mercado estadounidense (Liu et al., 2022). China reaccionó de dos formas: ante el bloqueo de suministros que impedía a sus empresas recibir tecnología estadounidense, reconoció que la dependencia de componentes extranjeros era un riesgo inasumible para su estabilidad económica y militar, y aceleró sus esfuerzos por desarrollar capacidades tecnológicas propias, con énfasis absoluto en el sector de los semiconductores (Muñoz Serrano, 2025). Desde un plano jurídico, esta reacción se fundamenta en el ejercicio de la soberanía digital, configurada como un derecho de los pueblos al acceso a la tecnología y la potestad de cada Estado para establecer sus propias políticas digitales en función de sus objetivos de desarrollo y de seguridad nacional (López Velarde Campa, 2021).

Jurídicamente, la soberanía digital tiene dos vertientes: los derechos y obligaciones de los Estados para regular el ciberespacio de manera autónoma, y la protección de los ciudadanos frente a la dependencia de tecnologías extranjeras que comprometa su autodeterminación (López Velarde Campa, 2021). El uso de instrumentos legales como la *Entity List* por parte

de la administración estadounidense para vetar empresas supuso una colisión directa con la soberanía digital china, y obligó a este país a reafirmar su independencia tecnológica como expresión de soberanía estatal en el entorno digital: el Estado deja de ser un mero espectador de la evolución del ciberespacio y gestiona la producción y distribución de contenidos digitales, garantizando su infraestructura tecnológica (López Velarde Campa, 2021). Los semiconductores se usan aquí como herramientas de control o desconexión por parte de potencias externas (Barrio Andrés, 2023), de modo que la búsqueda de autosuficiencia china en este sector representa la materialización jurídica del derecho a la autodeterminación tecnológica, indispensable para la supervivencia y estabilidad del Estado.

Como represalia, China impuso controles de exportación sobre metales de tierras raras y otros materiales esenciales de los que es el principal proveedor mundial (Ellis, 2025), afectando las cadenas de suministro de alta tecnología estadounidense, que dependen de estos minerales para fabricar desde teléfonos inteligentes hasta equipos militares. Además, implementó una política de compras públicas que favorece a los proveedores nacionales sobre las empresas estadounidenses en sectores estratégicos, penalizando a las corporaciones de EE.UU. y garantizando un mercado cautivo que permite a las empresas tecnológicas chinas escalar sus innovaciones, como parte de una transición hacia un modelo económico centrado en el consumo interno que reduce la exposición de sus campeones tecnológicos a las turbulencias de un mercado internacional controlado por potencias occidentales.

China ha actuado de manera sistemática ante la OMC mediante al menos cinco solicitudes de solución de diferencias contra Estados Unidos desde el 4 de abril de 2018 (los casos DS543, DS565, DS587 y, más recientemente, DS633 y DS638, iniciados en 2025), alegando que los aranceles adicionales estadounidenses violan directamente el Trato de la Nación Más Favorecida y las Listas de Concesiones arancelarias del GATT de 1994. Sin embargo, ninguna de estas controversias se ha resuelto de forma definitiva: la gran mayoría, incluidas las de 2025, permanecen estancadas en la fase de consultas por el bloqueo del Órgano de Apelación, lo que deja el proceso en una parálisis sin sentencia firme que obligue a dismantelar las medidas impugnadas

Por último, la formación del bloque oriental impulsado por China se fortaleció con la expansión del foro de los BRICS+ en agosto de 2023, entre el primer y el segundo mandato

de Trump, que incorporó a países como Irán, Egipto y Arabia Saudita (Ellis, 2025). Esta expansión responde en buena parte a una estrategia china de construcción de instituciones alternativas que se desarrolla desde la década anterior, independiente del presidente estadounidense de turno, aunque el deterioro de la confianza en el liderazgo de EE. UU. durante el primer mandato de Trump (2017-2021) hizo más atractiva esa alternativa para los Estados que terminaron sumándose.

De manera similar, China ha invertido aproximadamente 1.3 billones de dólares en más de 3,000 proyectos de infraestructura global en el marco de la Iniciativa de la Franja y la Ruta desde su lanzamiento en 2013, cifra que ha seguido creciendo en los últimos años (Green Finance & Development Center, 2025; CFR, 2025) y que generó una red de dependencia económica con más de 420,000 puestos de trabajo en los países participantes (Malena, 2024). Su persistencia durante el período analizado no puede explicarse como una reacción directa a las administraciones Trump, pero se presentó como alternativa atractiva en un contexto en el que el unilateralismo erosionó la legitimidad del orden internacional: estas no crearon la iniciativa, pero sí contribuyeron a darle mayor relevancia relativa y a acelerar la disposición de terceros Estados a involucrarse en ella, en función de una idea más amplia, un mundo menos dominado por una sola potencia y más equilibrado entre varios centros de poder.

Europa

La Unión Europea adoptó como instrumento de respuesta el Reglamento (UE) 654/2014, un escudo legal frente al incumplimiento de las reglas del comercio internacional, que fue la normativa central usada durante las tensiones de 2025 para defender a sus empresas y su economía ante los aranceles impuestos por el gobierno de Trump (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025). Sus medidas de reequilibrio excluyeron una lista de productos estadounidenses de las concesiones arancelarias, con derechos de aduana adicionales que encarecieron esos productos en Europa, en respuesta al encarecimiento de los productos europeos en Estados Unidos (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025).

Las contramedidas no fueron arbitrarias: se ajustaron al daño causado por los aranceles a su industria del acero y del aluminio, calibradas en unos 18.900 millones de euros (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025), bajo el principio de reequilibrio, con el objetivo de restablecer las relaciones comerciales. Para evitar una escalada, la UE suspendió

temporalmente esas medidas mediante el Reglamento (UE) 2025/786 hasta el 14 de julio de 2025, tras la rebaja estadounidense de los aranceles recíprocos del 20% al 10% en abril de ese año (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025). La situación cambió el 3 de junio de 2025, cuando esos aumentos pasaron del 25% al 50% (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025), lo que obligó a la UE a recalcular el impacto económico y revisar sus planes de defensa.

Su segunda línea de actuación consistió en asociarse a las consultas solicitadas por Canadá ante la OMC, alegando que esos aranceles son incompatibles con el art. II.1 a) y II.1 b) del GATT de 1994 y que, al no haberse acreditado el daño grave exigido por el derecho internacional para invocar la seguridad nacional, violan los principios de no discriminación y los compromisos de salvaguardias de la OMC (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025). La Unión Europea buscó así reforzar la legitimidad del sistema multilateral, usando la presión jurídica como instrumento de negociación y defensa de un orden basado en normas frente al creciente unilateralismo (Muñoz Serrano, 2025).

La política europea en el plano internacional buscó equilibrar la apertura comercial con la reducción de riesgos derivados de su profunda interdependencia con socios como China, su principal proveedor de minerales y tecnología (Carramolino et al., 2025), orientando la gestión comercial de forma selectiva para evitar dependencias que puedan usarse como instrumento de presión. Esto se materializó en iniciativas como la Ley de Materias Primas Críticas, destinada a promover acuerdos comerciales con países de África, el Sudeste Asiático y América Latina, entre ellos Brasil, Chile, México y Argentina, para reducir la dependencia de un único proveedor y fortalecer su capacidad interna en recursos esenciales, junto con mecanismos de control de inversiones extranjeras en sectores estratégicos y tecnologías sensibles (Carramolino et al., 2025).

A esto se suma la iniciativa Global Gateway, alternativa para mitigar la volatilidad de sus socios tradicionales mediante inversiones en infraestructura de estándares europeos frente a la Iniciativa de la Franja y la Ruta de China, acuerdos bilaterales modernizados con Chile y México, y el impulso a la ratificación del acuerdo con el Mercosur (Basulto Poot, 2025). La estrategia se extiende también a la seguridad, con acuerdos de Chile, Colombia y Perú para participar en operaciones de gestión de crisis de la Política Común de Seguridad y Defensa de la UE (Basulto Poot, 2025): en conjunto, estas medidas reflejan una transformación

estructural en la acción exterior de la Unión Europea, en la que la seguridad económica, la resiliencia estratégica y la diversificación de alianzas adquieren un papel central en un sistema internacional cada vez más fragmentado y competitivo (Reyes Solís, 2025).

Esta transformación se evidencia también en el plan "Rearmar Europa/Preparación 2030", impulsado bajo el liderazgo de Ursula von der Leyen en respuesta a las guerras actuales y a la creciente volatilidad de la relación transatlántica tras el giro de la política exterior estadounidense durante la administración de Donald Trump (Basulto Poot, 2025). La Unión Europea impulsó así la autonomía estratégica abierta, entendida doctrinalmente como la capacidad de acción autónoma en seguridad, defensa y cadenas de valor globales para reducir vulnerabilidades críticas sin renunciar a la apertura económica internacional (Teixeira & Tavares-Lehmann, 2022).

De este modo, la Unión Europea busca reforzar su autonomía en seguridad y defensa, reducir su dependencia de aliados tradicionales y consolidar una capacidad propia de respuesta para 2030 (Basulto Poot, 2025), de modo que para ese año esté preparada para defenderse sin depender de apoyos externos, mediante la creación de una Unión Europea de Defensa con mandos unificados, un escudo aéreo europeo, un comisario de Defensa y Espacio, y el incentivo a los Estados miembros para ampliar sus ejércitos y reconstruir sus industrias de defensa.

Para ello, la Comisión Europea propuso movilizar 800.000 millones de euros: 650.000 millones en préstamos individuales para los Estados miembros y 150.000 millones al instrumento SAFE (Acción de Seguridad para Europa), respaldado por préstamos conjuntos con cargo al presupuesto de la Unión (Basulto Poot, 2025), con la meta de que al menos el 50% de las adquisiciones de equipo militar se realicen dentro de la UE para 2030, y el 60% para 2035 (Basulto Poot, 2025). El plan enfrenta, sin embargo, desafíos importantes frente a la OTAN y Estados Unidos, pues la mayoría de los países europeos aún dependen de la tecnología y el paraguas nuclear estadounidense (Basulto Poot, 2025): en este nuevo escenario, la seguridad económica, la soberanía tecnológica y la capacidad militar autónoma son ahora prioridades centrales frente a un sistema internacional fragmentado y competitivo (Reyes Solís, 2025).

América: México & Canadá

México y Canadá desarrollaron respuestas propias ante las políticas de la administración Trump y la reconfiguración del orden global. Canadá asumió un papel de liderazgo en la resistencia legal frente al unilateralismo estadounidense (Romero Gutiérrez et al., 2025): solicitó consultas formales ante la OMC contra los aranceles sobre productos no energéticos, acero, aluminio, automóviles y componentes (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025), lo que permitió que la Unión Europea se sumara a las reclamaciones alegando un interés comercial sustancial (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025). En paralelo, buscó reducir su dependencia de seguridad respecto de Estados Unidos fortaleciendo sus vínculos con la Unión Europea, participando en proyectos como la movilidad militar de la PESCO y en misiones de gestión de crisis de la EUFOR (Basulto Poot, 2025).

Por otro lado, México, bajo el liderazgo de la presidenta Claudia Sheinbaum, ha adoptado una estrategia centrada en una diplomacia más autónoma y proactiva, orientada a redefinir su relación con Estados Unidos bajo el principio de responsabilidad compartida (Romero Gutiérrez et al., 2025). En concreto, fue una visión propuesta ante el G7 para transformar este club de potencias en un espacio de bienestar mutuo entre socios iguales, donde el Norte y el Sur Global asuman una responsabilidad común para asegurar un comercio justo, recíproco y simétrico (Romero Gutiérrez et al., 2025). A nivel interno y regional, el denominado Plan México ha sido promovido como un instrumento para atraer inversión extranjera, especialmente la canadiense, en sectores estratégicos como la energía, el transporte y la manufactura (Romero Gutiérrez et al., 2025). El gobierno mexicano ha profundizado su relación con la Unión Europea mediante la modernización del Acuerdo Global y la incorporación de proyectos nacionales a la iniciativa Global Gateway, con el fin de diversificar sus fuentes de inversión. En conjunto, tanto México como Canadá adoptan una posición orientada principalmente a una mayor autonomía, apoyándose en el derecho internacional y en la diversificación de alianzas para mitigar el impacto del proteccionismo estadounidense (López-Jurado Romero de la Cruz, 2025).

Vigencia, legitimidad y eficacia

El sistema internacional está en un proceso continuo de transformación y cambio, en el que el escenario multipolar se caracteriza por la compleja rivalidad entre las grandes potencias

(Reyes Solís, 2025). Tras la llegada de Donald Trump a la presidencia, el resurgimiento del nacionalismo se ha ido acentuando, generando alteraciones y rupturas en la estructura del orden liberal internacional establecido tras la Segunda Guerra Mundial (Reyes Solís, 2025). En este contexto y para efectos de este análisis, se evaluarán su vigencia, legitimidad y eficacia, lo que permitirá comprender su reconfiguración hacia un modelo de coexistencia competitiva (Muñoz Serrano, 2025). Este concepto describe un estado de paz armada económica en el que las potencias aceptan seguir comerciando, pero bajo reglas de rivalidad permanente, desconfianza mutua y aranceles selectivos en sectores estratégicos (Muñoz Serrano, 2025).

Vigencia

Antes de evaluar la vigencia del sistema multilateral en su conjunto, es necesario precisar el estatus jurídico de las propias medidas estadounidenses analizadas en los Capítulos I y II a la luz del fallo de la Corte Suprema del 20 de febrero de 2026. La invalidación de los aranceles fundados en la IEEPA, incluido el arancel universal del "Día de la Liberación", no revierte el impacto sistémico ya documentado, por tres razones. Primero, porque las medidas basadas en las Secciones 232 y 301 no fueron objeto del fallo y permanecen vigentes. Segundo, porque la administración reaccionó de inmediato, invocando la Sección 122 para sostener, aunque de manera más acotada y temporal, la misma lógica arancelaria. Tercero, porque las respuestas de la comunidad internacional examinadas en este capítulo, las contramedidas europeas, la reconfiguración de los flujos comerciales chinos, la diversificación mexicana y canadiense ya se habían consolidado a lo largo de 2025, antes de que se produjera el fallo, por lo que no dependen de la validez ulterior de los aranceles que las motivaron. Por lo tanto, la sentencia debe leerse, en consecuencia, no como una reversión del impacto internacional documentado, sino como un límite doméstico a la facultad presidencial de invocar leyes de emergencia con fines arancelarios: un desarrollo relevante para la separación de poderes estadounidense, pero sin efecto directo sobre la reconfiguración ya operada del sistema multilateral de comercio.

En términos de vigencia, el sistema actual, aunque sigue vigente, se encuentra en crisis y en proceso de reconfiguración estructural. Se observa una tendencia hacia la fragmentación del comercio global en bloques regionales incompatibles y en esferas de influencia, como el

RCEP o los BRICS+ (Malena, 2024). Esta tendencia debilita la idea de un orden universal basado en reglas comunes. De hecho, mediante simulaciones con un modelo econométrico de equilibrio general para evaluar escenarios de alta presión arancelaria, Muñoz Serrano (2025) proyecta una caída del 5% en el comercio mundial y una pérdida neta del bienestar global de -1,2%. Estas estimaciones se alinean con las advertencias de organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), cuyos modelos de fragmentación geoeconómica también prevén pérdidas sustanciales del PIB y del comercio global ante la dinámica de los bloques comerciales.

Cabe entonces preguntarse: si el liderazgo hegemónico estadounidense sobre el régimen multilateral se debilitó tan significativamente como documentan los capítulos anteriores, ¿por qué el sistema no colapsó por completo? La respuesta se fundamenta en la tesis neoliberal de Robert Keohane, presentada en el marco teórico: las condiciones para mantener un régimen ya creado son mucho menos exigentes que las requeridas para crearlo desde cero (Keohane, 1984). Estados Unidos renunció a crear nuevos regímenes y a sostener activamente los existentes mediante su liderazgo, pero ello no bastó para que desaparecieran, precisamente porque los demás Estados siguen percibiendo beneficios netos en mantener un marco mínimo de reglas compartidas, aun debilitado.

Esta lectura explica la fragmentación del comercio global en bloques regionales con dinámicas propias de integración, para los cuales el unilateralismo estadounidense funcionó como acelerante, no como causa única: estos regímenes alternativos no son una reacción mecánica al abandono estadounidense; son la respuesta racional de actores que, ante el incremento de los costos de transacción del régimen tradicional, buscan minimizarlos mediante arreglos institucionales paralelos, sin abandonar por ello del todo el sistema original.

Legitimidad: ¿Los actores aún confían en el sistema?

La legitimidad del sistema se erosionó por dos frentes (Reyes Solís, 2025): el unilateralismo de Estados Unidos, intensificado durante la administración Trump, debilitó la confianza institucional mediante el retiro de organismos clave como la OMS, la UNESCO y el Consejo de Derechos Humanos de la ONU (Reyes Solís, 2025), y se manifestó también en el uso de aranceles universales que trastocó las bases del comercio global y los tratados vigentes

(López-Jurado Romero de la Cruz, 2025); a esto se suma que potencias como China y Rusia cuestionan abiertamente el orden liberal, al considerarlo un instrumento de hegemonía occidental, y promueven alternativas basadas en el soberanismo y la democratización de las relaciones internacionales (Malena, 2024).

Eficacia:

En cuanto a la eficacia, los mecanismos multilaterales muestran limitaciones evidentes para gestionar conflictos y hacer cumplir normas (Reyes Solís, 2025). El bloqueo del sistema de solución de diferencias de la OMC ha paralizado uno de los pilares del comercio internacional, obligando a los Estados a recurrir a estrategias de dominación que combinan ataques económicos y militares para desestabilizar regiones, a lo que el autor Abner Munguía-Gaspar denomina "gansterismo económico" (Munguía Gaspar, 2025). El aumento récord del gasto militar global en 2024 y la parálisis de los foros de desarme refuerzan la idea de un sistema que ya no logra garantizar la estabilidad colectiva mediante el derecho (Basulto Poot, 2025). En conjunto, estos elementos muestran que el sistema internacional ha perdido coherencia y autoridad, adaptándose a un entorno cada vez más fragmentado, selectivo y condicionado por los intereses de las potencias dominantes (Muñoz Serrano, 2025).

Frente a esta parálisis, un grupo de Miembros de la OMC, entre ellos, de los actores analizados en este capítulo, China, la Unión Europea, México y Canadá, optó por preservar un mecanismo de apelación vinculante mediante la suscripción del Arreglo Multipartito de Arbitraje de Apelación Interino (MPIA), al amparo del artículo 25 del Entendimiento de Solución de Diferencias (Hestermeyer, 2020; World Trade Organization, 2020). El MPIA no restablece el Órgano de Apelación permanente, pero reproduce sus rasgos esenciales, un examen de apelación independiente, imparcial y vinculante para quienes lo suscriben, sobre una base plurilateral y no universal. Su existencia confirma, ya en este punto, la tesis neoliberal que se desarrolla más adelante: ante el bloqueo del órgano formal, los Estados reconstruyeron la solución institucionalizada de controversias por una vía alterna, en lugar de abandonarla, precisamente porque preservar un mecanismo mínimamente vinculante seguía costando menos que renunciar a él por completo.

En síntesis, la transición del sistema comercial multilateral analizada en este capítulo evidencia que el impacto del unilateralismo estadounidense representa un cambio estructural

en la relación de las potencias hegemónicas con sus compromisos internacionales, lo que impulsa la configuración de un nuevo orden mundial. Como resultado, se observa un cambio profundo en el que el mundo pasa a una multipolaridad fáctica, en la que las demás potencias ahora actúan como nuevos fijadores de la agenda global. Este fenómeno ha creado lo que los autores denominan un dilema de gobernanza multipolar, pues mientras la realidad económica muestra múltiples centros de poder, las organizaciones oficiales, como la OMC, siguen operando con reglas obsoletas que no se adaptan a estos cambios, lo que provoca un choque entre la realidad y la norma.

Además, según los autores Eduardo Pastrana y Rafael Castro (2018), todo orden internacional enfrenta, en última instancia, dos desafíos críticos: el cuestionamiento de su validez, que exige una redefinición de su legitimidad, y un cambio significativo en la distribución del poder, que desequilibra el sistema de pesos y contrapesos existente. Este punto de inflexión se manifiesta hoy en la diversidad de interpretaciones de las normas fundamentales y en el creciente incumplimiento de los principios del derecho internacional.

Ante este bloqueo institucional y, como se observa en la respuesta de China descrita, las potencias emergentes han optado por crear redes sustitutivas e instituciones paralelas que operen de forma independiente, lo que constituye una manifestación directa del dilema de gobernanza multipolar. Esta fragmentación ha transformado el régimen comercial en un escenario de coexistencia competitiva, que es básicamente una paz armada económica, en la que los países aceptan seguir comerciando, pero bajo una desconfianza mutua total, lo que obliga a cada Estado a recurrir a la lógica de autoayuda para proteger su tecnología y su abastecimiento.

La rivalidad estratégica entre Estados Unidos y China se convirtió en el motor central del sistema, y empujó a actores como la Unión Europea y los países latinoamericanos a buscar autonomía o inserción estratégica, construyendo sus propias redes de alianzas para no ser daño colateral en la pugna entre las dos superpotencias (Castro Alegría, 2023).

Cada Estado pasó a asumir la responsabilidad de su propia seguridad, abastecimiento y supervivencia, en una lógica de desconfianza estructural donde el poder, económico, tecnológico y militar, se percibe como la única garantía real, lo que llevó a una reconfiguración estratégica hacia la autonomía y la diversificación de alianzas: un tránsito de

la confianza en el régimen hacia un modelo de coexistencia competitiva regido por la autoayuda.

Sin embargo, la persistencia de reglas comerciales mínimamente compartidas, incluso entre actores que compiten estratégicamente, solo resulta comprensible desde la perspectiva neoliberal: China, la Unión Europea, México y Canadá combinaron esa autoayuda con una apelación persistente a los mecanismos formales del régimen, sin abandonar del todo el marco de la OMC pese a su parálisis: las consultas de China y Canadá ante la OMC, el uso del Reglamento (UE) 654/2014 por la Unión Europea, y la modernización de acuerdos preexistentes por parte de México. Este comportamiento confirma que el régimen, aunque debilitado, sigue ofreciendo beneficios marginales que sus miembros no están dispuestos a sacrificar del todo.

Esto es consistente con Keohane, para quien los regímenes reducen los costos de transacción y distinguen a los socios cooperativos de los desertores incluso sin un hegemon que los sostenga unilateralmente (Keohane, 1984): la autoayuda es inevitable por la propia naturaleza de la discordia y la competencia del sistema internacional, en la que el aumento de poder de un Estado amenaza a sus vecinos y genera una cadena de tensiones. Las acciones de la administración Trump llevaron así a los demás Estados a buscar nuevas rutas beneficiosas que excluyen a Washington, percibido como fuente de inestabilidad para el sistema que él mismo ayudó a construir.

Manteniendo, aun así, las normas y principios comerciales pese a la ausencia de un liderazgo hegemónico activo, en la medida en que, para Keohane, los regímenes hacen la autoayuda más eficiente cuando los países cooperan en lugar de invertir individualmente: una muestra de egoísmo racional, no de generosidad. Esta es, en último término, la formulación más precisa de la tesis neoliberal aplicada a este capítulo: el régimen multilateral sobrevive porque incluso un régimen debilitado resulta menos costoso de mantener parcialmente que de reemplazar por completo, lo cual no significa que los Estados hayan recuperado la confianza mutua que caracterizaba al orden de posguerra.

CONCLUSIÓN

El presente proyecto de grado tuvo como propósito central analizar el impacto de las administraciones de Donald Trump en el Derecho Económico Internacional (DEI). A la luz de la Teoría de los Regímenes Internacionales, se buscó comprender no solo la descripción de las medidas, también el cambio en el comportamiento de los Estados en el sistema internacional. A través de los capítulos se evidenció una transición deliberada, impulsada por la administración, de un orden basado en reglas a uno basado en poder, cuyo desarrollo y alcance se recapitulan a continuación.

En el primer capítulo se presenta un recuento de las medidas adoptadas por la administración Trump. Estas reflejan una estrategia de desvinculación sistemática de los pilares del orden liberal, en escenarios de retirada y de renegociación forzada de acuerdos económicos internacionales, como fueron el TPP, la NAFTA y el KORUS. Asimismo, el uso de leyes de emergencia para imponer aranceles indiscriminadamente y el bloqueo del Órgano de Apelación de la OMC demuestran cómo el régimen internacional entra en crisis cuando los Estados Unidos perciben que el costo de mantenerlo supera sus beneficios nacionales. Las medidas adoptadas por la administración se orientaron a una lógica de ganancias relativas, desplazando la cooperación multilateral y dejando de lado el objetivo de generar beneficios compartidos. Esto representa un aumento deliberado de la incertidumbre y de los costos de transacción, ya que al neutralizar al tribunal global, la administración obliga a los demás actores a regresar a una situación de autoayuda, donde la fuerza prima sobre el derecho.

El segundo capítulo reveló un debilitamiento profundo de los principios de No Discriminación y Trato Nacional. Principalmente, la interpretación del artículo XXI del GATT se convirtió en una herramienta de política comercial y en una medida de último recurso para reducir el déficit con socios específicos. Reflejadas en acciones como las exenciones selectivas de aranceles sobre el acero y el aluminio, el endurecimiento de las regulaciones internas y el "Día de la Liberación", día en el que se cambió la estructura arancelaria global. La parálisis en la resolución de controversias ha permitido que los Estados ignoren los fallos adversos y que el interés nacional prevalezca sobre los compromisos multilaterales. Sin un mecanismo efectivo de cumplimiento, las normas pierden su capacidad de orientar el comportamiento estatal, lo que aumenta la incertidumbre jurídica; el resultado

es una crisis de predictibilidad, en la que las reglas del régimen ya no sirven para coordinar expectativas.

El tercer capítulo permitió identificar que el sistema internacional no colapsó: reaccionó mediante la creación de redes de interdependencia selectiva y arreglos institucionales alternativos, entre ellos el Arreglo Multipartito de Arbitraje de Apelación Interino (MPIA) que, como se expuso en ese capítulo, China, la Unión Europea, México y Canadá suscribieron frente al bloqueo del Órgano de Apelación de la OMC, en lugar de renunciar por completo a la solución institucionalizada de controversias. Asimismo, en cuanto a China, se identifica una reconfiguración estructural de sus flujos comerciales, que desplaza su enfoque hacia Europa y América Latina.

Frente al bloqueo tecnológico, buscó la autosuficiencia en sectores críticos como los semiconductores y lideró la creación de un bloque alternativo mediante la expansión de los BRICS+. La Unión Europea aplicó contramedidas arancelarias calibradas frente a los gravámenes impuestos e implementó medidas de autonomía estratégica y *de-risking*, materializadas en su plan "Rearmar Europa/Preparación 2030" para reducir la dependencia militar y tecnológica de aliados tradicionales. Canadá, por su parte, asumió un liderazgo en la resistencia legal ante la OMC, mientras México buscó promover la inversión extranjera y modernizar su Acuerdo Global con la Unión Europea para mitigar el auge del proteccionismo.

De esta forma, el derecho se ve supeditado a la política de seguridad *America First*, lo que ha dado lugar a la adopción de medidas unilaterales que, si bien no han colapsado el sistema internacional, sí han debilitado su robustez. Como respuesta, el sistema ha reaccionado mediante mecanismos de adaptación y la formación de nuevas redes de interdependencia que tienden a excluir o limitar la influencia estadounidense. Es necesario precisar, sin embargo, que buena parte de estas redes de interdependencia no fue creada como reacción a las administraciones Trump; se trata de procesos institucionales cuya aceleración y consolidación, mas no su origen, pueden atribuirse al unilateralismo estadounidense analizado en este proyecto. El aporte específico de las políticas comerciales de Trump a esta reconfiguración del orden internacional debe entenderse, entonces, como el de un catalizador

que erosionó la legitimidad y la previsibilidad del liderazgo estadounidense sobre el régimen multilateral, antes que como la causa original de la multipolaridad contemporánea.

En síntesis, este trabajo de grado contribuye a la literatura jurídica académica al superar los análisis puramente descriptivos de la política comercial estadounidense. El principal aporte radica en ofrecer una lectura integrada y sistemática que demuestra cómo el unilateralismo de las administraciones de Donald Trump no constituyó una simple anomalía coyuntural, sino un desafío estructural que reinterpretó y debilitó los principios fundamentales del Derecho Económico Internacional (DEI), tales como la no discriminación, el trato nacional y la solución institucionalizada de controversias, mediante el uso de delegaciones excepcionales y la lógica de la seguridad nacional.

Metodológicamente, esta investigación se destaca por su carácter interdisciplinar. Al conjugar la teoría de los regímenes internacionales, especialmente en las teorías del realismo, el neoliberalismo y el cognitivismo propuesta por Hasenclever, Mayer y Rittberger. A partir de un análisis jurídico internacional, este estudio demuestra que las normas comerciales no operan en un vacío político. La teoría de los regímenes permitió explicar cómo la erosión del liderazgo hegemónico transforma los incentivos de los Estados, obligándolos a pasar de un orden basado en reglas a otro gobernado por dinámicas de poder e interdependencia asimétrica.

En consonancia con lo anterior, al retomar la pregunta de investigación inicial, ¿Cuál ha sido el impacto de las administraciones del presidente Donald Trump en el derecho económico internacional?, se concluye que dicho impacto se tradujo en una transición desde el multilateralismo institucionalizado hacia un esquema transaccional y de confrontación bilateral. Si bien las instituciones no colapsaron de manera absoluta, su eficacia normativa quedó severamente comprometida ante la parálisis del Órgano de Apelación de la OMC y la proliferación de medidas de excepción. No obstante, la respuesta del sistema internacional evidenció que los demás actores globales, como la Unión Europea, China, México y Canadá, han activado mecanismos de adaptación, creando bloques comerciales alternativos y redes de cooperación para mitigar la incertidumbre, lo que es consistente con los planteamientos teóricos neoliberales sobre la resiliencia relativa de los regímenes en ausencia de un hegemón.

De cara a las perspectivas de investigación futura, quedan abiertos interrogantes fundamentales para la disciplina jurídica y las relaciones internacionales. Entre ellos, destaca la necesidad de evaluar el grado de consolidación o reversibilidad de la securitización del comercio bajo las administraciones sucesivas en Estados Unidos, así como el impacto a largo plazo que tendrán la consolidación de los tribunales arbitrales alternativos y los acuerdos comerciales regionales frente a la jurisdicción de la OMC. Asimismo, resulta pertinente indagar empíricamente en cómo las potencias emergentes del Sur Global lograrán renegociar las reglas del comercio digital y de la transición energética en un escenario de fragmentación normativa.

Finalmente, este panorama global plantea implicaciones directas para países como Colombia. Para una economía emergente y abierta de tamaño medio, el debilitamiento del sistema multilateral de comercio representa un desafío crítico. Al erosionarse la seguridad jurídica y la predictibilidad que garantizaba la Organización Mundial del Comercio, los Estados periféricos se ven expuestos a una mayor vulnerabilidad frente a las presiones bilaterales de las grandes potencias. Por lo tanto, para Colombia y la región latinoamericana, las implicaciones exigen replantear la política exterior comercial bajo los principios de una autonomía estratégica fortalecida, apostando por la diversificación de socios económicos, la profundización de la integración intrarregional y la defensa férrea del derecho internacional como el único mecanismo idóneo para contener la arbitrariedad del poder en el comercio global.

REFERENCIAS

Albuquerque, J. L. S. (2016). *Crises econômicas, networks de governança econômica, potências emergentes e seus reflexos na jurisprudência da OMC* [Tese de Doutorado, Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais].

Albuquerque, J. L. S. (2017). Parâmetros teóricos e metodológicos para comparar o nível de compliance dos Estados Unidos com as condenações na OMC antes e depois da 'era Trump'. 6.º Encontro da Associação Brasileira de Relações Internacionais, Belo Horizonte, MG.

Arredondo, R. (2020). El asalto de Trump al derecho internacional: Su impacto en la OMC. *Revista Peruana de Derecho Internacional*, 70(165), 197–225.

Bacchus, J. (2025, 3 de junio). *What happens if the United States leaves the WTO?* (Policy Analysis No. 996). Cato Institute. <http://www.jstor.org/stable/resrep70648>.

Basulto Poot, J. F. (2025). El plan ReArmar Europa/Preparación 2030: desafíos para su instrumentación y perspectivas de cooperación internacional. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, (153), 69–102.

Benson, E., Mouradian, C., & Palazzi, A. L. (2024). Defensive U.S. measures for economic security. En *Toward a U.S. economic security strategy: Twenty-first-century guidance for domestic and international policymaking* (pp. 16–20). Center for Strategic and International Studies (CSIS). <http://www.jstor.org/stable/resrep61519.7>.

Bown, C. P., & Kolb, M. (2022). *Trump's trade war timeline: An up-to-date guide*. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-trade-war-chinadate-guide>.

Bureau of Industry and Security. (2025, 17 de septiembre). 15 CFR Part 705: Rules and regulations. *Federal Register*, 90(178), 44771.

Caporal Roldan, O. (2025). De la guerra arancelaria y sus repercusiones. ¿Realmente no tenemos alternativas? Evolución del comercio exterior de México: Del GATT al T-MEC. *Magister Iuris. Revista Digital de la Facultad de Derecho*, (27), 178–198.

Caporaso, J. A. (1992). International relations theory and multilateralism: The search for foundations. *International Organization*, 46(3), 599–632.

Carramolino, A., Solera Escaso, G., & Campos Yagual, G. (2025). La respuesta de la Unión Europea frente a su dependencia de China. *Encuentros Multidisciplinares*, (81).

Castaño Riaño, S. (2025). Propaganda, narrativa y ambición política de Irán en América Latina: el caso de México. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, (153), 103–133.

Castro Alegría, R. F. (2023, abril). *¿Todos los caminos conducen a Pekín? La política de Joe Biden hacia América Latina y Caribe* (Documentos de Trabajo No. 80). Fundación Carolina.

Centre for Economic Policy Research [CEPR]. (2025). *Roaring tariffs: The global impact of the 2025 US trade war*. VoxEU. <https://cepr.org/voxeu/columns/roaring-tariffs-global-impact-2025-us-trade-war>.

Chinkin, C. M. (1989). The challenge of soft law: Development and change in international law. *The International and Comparative Law Quarterly*, 38(4), 850–866.

Claussen, K. (2020). Trade's security exceptionalism. *Stanford Law Review*, 72(5), 1097–1164. <https://www.jstor.org/stable/48588534>.

Declaration on the progressive development of principles of public international law relating to a new international economic order. (1987). *Rivista di Studi Politici Internazionali*, 54(2), 313–319.

Ellis, R. E. (2025). China, el contrapeso iliberal y la función de los valores en la respuesta estratégica. *Revista Profesional de la Fuerza Aérea de EUA*, (1), 39–61.

Gagnon, Y.-C. (2010). *The case study as research method: A practical handbook*. Presses de l'Université du Québec.

Garay, L. J., Hernandez, G., & Piraquive, G. (2025, agosto). *Más allá del velo de los aranceles bajo la segunda administración Trump* (Documento N.º 579). Departamento Nacional de Planeación (DNP).

Garde, A., & Messenger, G. (2025a). The principle of consistency: The role of standards in international trade law. En *Public health and international economic law: Preventing non-communicable diseases and promoting better health for all* (1.ª ed., pp. 96–118). Bristol University Press. <https://doi.org/10.2307/jj.15944992.11>.

Garde, A., & Messenger, G. (2025b). *The principle of non-discrimination*. En *Public health and international economic law: Preventing non-communicable diseases and promoting better health for all* (1.ª ed., pp. 56–72). Bristol University Press. <https://doi.org/10.2307/jj.15944992.9>.

Garde, A., & Messenger, G. (2025c). The principle of predictability. En *Public health and international economic law: Preventing non-communicable diseases and promoting better health for all* (1.ª ed., pp. 42–55). Bristol University Press. <https://doi.org/10.2307/jj.15944992.8>.

Goldstein, J. L., Rivers, D., & Tomz, M. (2007). Institutions in international relations: Understanding the effects of the GATT and the WTO on world trade. *International Organization*, 61(1), 37–67. <http://www.jstor.org/stable/4498137>.

Gómez Cumpa, J. W., Gómez Bazán, M. I., & Zúñiga Díaz, M. Á. (2026). Crisis del orden basado en reglas y rediseño del derecho internacional en la transición multipolar 2025–2026. *Crítica y Derecho. Revista Jurídica*, 7(12), 51–67.

Green Finance & Development Center. (2025). *China Belt and Road Initiative (BRI) investment report 2025*. Universidad de Fudan. <https://greenfdc.org/china-belt-and-road-initiative-bri-investment-report-2025/>.

Haas, P. M. (1992). Introduction: Epistemic communities and international policy coordination. *International Organization*, 46(1), 1–35.

Hasenclever, A., Mayer, P., & Rittberger, V. (1999). Las teorías de los regímenes internacionales: situación actual y propuestas para una síntesis. *Foro Internacional*, 39(4), 499–528.

Heath, J. B. (2020). The new national security challenge to the economic order. *The Yale Law Journal*, 129(4), 1020–1098.

Hestermeyer, H. (2020). Saving Appeals in WTO Dispute Settlement: The Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement Pursuant to Article 25 of the DSU. EU Law Live.

Hinojosa Martínez, L. M., & López-Jurado Romero de la Cruz, C. (2025). La política arancelaria de Trump, la Unión Europea y la refundación del régimen comercial internacional. *REDI*, 77(2).

Keohane, R. O. (1984). *After hegemony: Cooperation and discord in the world political economy*. Princeton University Press.

Krasner, S. D. (Ed.). (1983). *International Regimes*. Cornell University Press.

La autonomía estratégica abierta: la respuesta de la Unión Europea a un nuevo escenario geopolítico (2023). *Revista de Relaciones Internacionales / SciELO*.

Lehmann, S., Pérez, F., Moncado, A., San Martín, J. Á., & Undurraga, M. I. (2025). *Política comercial de EE.UU.: Revisión histórica e impactos de la guerra arancelaria (Informe Especial)*. Bci Estudios.

Lindsay, P. (2003). The ambiguity of GATT Article XXI: Subtle success or rampant failure? *Duke Law Journal*, 52(6), 1277–1313.

Liu, Y., Adhikari, S., Liu, J., & Escalante, C. L. (2022). *Timeline of the United States–China trade dispute and tariffs on cotton and textile trade* (Circular 1259). University of Georgia Cooperative Extension. <https://extension.uga.edu>.

Liu, Y., Fonsah, E. G., Russell, L. A., Rabinowitz, A. N., & Shurley, W. D. (2018a). *The impacts of China and United States trade and tariff actions on Georgia agriculture* (Publicación No. TP104). University of Georgia Cooperative Extension.

Liu, Y., Robinson, J. R. C., & Shurley, W. D. (2018b). China's potential cotton tariffs and U.S. cotton exports: Lessons from history. *Choices*, 33(2), 1–6. https://www.choicesmagazine.org/UserFiles/file/cmsarticle_641.pdf.

López-Jurado Romero de la Cruz, C. (2025). La respuesta de la Unión Europea a la guerra comercial de Trump. *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, (81), 133–170.

Mack, L. F. (2026). El desafío de la administración Trump al orden liberal: ¿Cambios temporales o permanentes? *Espacio Abierto*, 35(1), 9–20.

Malena, J. (2024). ¿Promueve China la mejora o el reemplazo del actual sistema internacional en el marco del posicionamiento de las potencias medias? *CARI / Asuntos Globales*.

Mañez Castillejo, J., & Requena Silvente, F. (2020). La guerra comercial de Donald Trump y sus consecuencias económicas. *ICE, Revista de Economía*, (913), 33–56.

Mavroidis, P. C. (2025). *Tariffs, deals and multilateral ideals: ¿Can the World Trade Organization survive?* (Working Paper Issue 16). Bruegel. <http://www.jstor.org/stable/resrep72971>.

McKenzie, F. (2010). The GATT—EEC collision: The challenge of regional trade blocs to the General Agreement on Tariffs and Trade, 1950–67. *The International History Review*, 32(2), 229–252. <http://www.jstor.org/stable/25703953>.

Milla Ibáñez, J. J. (2025). Los aranceles de Trump: Una montaña rusa comercial, de la imposición a la suspensión y el restablecimiento judicial. Un análisis desde la perspectiva del derecho aduanero. *Crónica Tributaria*, (197), 77–111.

Munguía Gaspar, A. (2025). Las estrategias de dominación de Estados Unidos en el siglo XXI. De Yugoslavia a Venezuela y el Gran Caribe. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, (153), 45–68.

Muñoz Serrano, M. (2025). *Políticas comerciales y guerra arancelaria: Análisis comparativo entre Estados Unidos y China, su impacto en las divisas y las consecuencias para la Unión Europea y el resto del mundo* [Tesis, Universidad de Zaragoza].

Office of the United States Trade Representative [USTR]. (2018a). *Findings of the investigation into China's acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974*. Executive Office of the President. <https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>.

Office of the United States Trade Representative [USTR]. (2018b). *USTR finalizes tariffs on \$200 billion of Chinese imports in response to China's unfair trade practices*. Executive Office of the President. <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/ustr-finalizes-ta>

Olea Contreras, V. M. (2025). Los aportes marxistas a Relaciones Internacionales: tendencias y debates. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, (153), 15–44.

Office of the United States Trade Representative [USTR]. (2020). *Report on the Appellate Body of the World Trade Organization*. Executive Office of the President.

Pastrana Buelvas, E., & Castro, R. (2018). La crisis del multilateralismo y los retos de la gobernanza global. En *Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Caribe* (pp. 121–140). Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES).

Pauwelyn, J. (2001). The role of public international law in the WTO: How far can we go? *The American Journal of International Law*, 95(3), 535–578.

Quintero Sánchez, A. (2020). La regulación internacional de la inversión extranjera directa durante la administración de Donald Trump: Una visión histórica. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, 20, 559–589.

Ragosta, J., Joneja, N., & Zeldovich, M. (2003). WTO dispute settlement: The system is flawed and must be fixed. *The International Lawyer*, 37(3), 697–752.

Recio, A. (2017). Soberanismo, globalización y comercio internacional: Tras el Brexit y el unilateralismo de Trump. *Dossieres EsF*, (25), 21–25.

Reyes Solís, J. R. (2025). Transición y cambio en el sistema internacional. Los reacomodos estratégicos entre Estados Unidos, la Unión Europea, Rusia y China. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, (153), 137–160.

Rivera, R., & Peña Valencia, E. J. (2024). La política comercial de aranceles de EEUU para el segundo mandato de Donald Trump 2025-2029. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(6).

Ruggie, J. G. (1992). Multilateralism: The anatomy of an institution. *International Organization*, 46(3), 561–598.

Ruggie, J. G. (1994). Third try at world order? America and multilateralism after the Cold War. *Political Science Quarterly*, 109(4), 553–570.

Silva, M. P. (2025). O efeito Trump 2.0: Tarifas, cadeias globais e impactos na economia mundial e brasileira. *REGIT*, 23(1), 67–81.

Stake, R. E. (1994). Case studies. En N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), *Strategies of qualitative inquiry* (pp. 236–247). Sage.

Stake, R. E. (1999). *Investigación con estudio de casos* (2.^a ed.). Ediciones Morata

Supreme Court of the United States. (2026). Learning Resources, Inc. v. Trump, 607 U.S. ___, consolidated with Trump v. V.O.S. Selections, Inc., Nos. 24-1287 & 25-250 (decided Feb. 20, 2026). https://www.supremecourt.gov/opinions/25pdf/24-1287_4gcj.pdf.

Teixeira, J. E., & Tavares-Lehmann, A. T. (2022). Industry 4.0 in the European Union: Policies and national strategies. *Technological Forecasting and Social Change*, 180, 121664.

The Limburg Principles on the implementation of the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights. (1987). *Human Rights Quarterly*, 9(2), 122–135.

The White House. (2017a). *The President's 2017 trade policy agenda*.

The White House. (2017b). *Statement on the Trans-Pacific Partnership*.

The White House. (2018, septiembre). *Remarks by President Trump to the 73rd session of the United Nations General Assembly*.

The White House. (2025a). *America First trade policy* [Memorándum presidencial].

The White House. (2025b). *Framework agreement between the United States and the European Union*.

Trump, D. J. (2016). *Remarks announcing candidacy and trade policy positions*.

Trump, D. J. (2025). *Executive Order No. 14257: Regulating imports with a reciprocal tariff to rectify trade practices that contribute to large and persistent annual United States goods trade deficits*.

Trump, D. J. (2025). *Executive Order No. 14326*.

Villasmil Espinoza, J. J. (2025). Implicaciones geopolíticas de la nueva guerra comercial impulsada por el segundo gobierno de Donald Trump: Notas para el análisis. *Cuestiones Políticas*, 43(82), 10–18.

World Trade Organization. (2019). Russia: Measures Concerning Traffic in Transit, Informe del Grupo Especial, WT/DS512/R (5 de abril de 2019).

World Trade Organization. (2020). Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement Pursuant to Article 25 of the DSU, JOB/DSB/1/Add.12 (30 de abril de 2020).

Young, O. R. (1986). International regimes: Toward a new theory of institutions. *World Politics*, 39(1), 104–122. <https://doi.org/10.2307/2010300>

