

EL NUEVO ORDEN
ECONÓMICO
INTERNACIONAL

EL SISTEMA COMERCIAL MUNDIAL SE ENFRENTA A UN
CAMBIO HISTÓRICO

REEQUILIBRAR EL COMERCIO Y EL SISTEMA GLOBAL
DEL DÓLAR

DE LA SEGURIDAD ECONÓMICA A LA GEOECONOMÍA:
NUEVAS FORMAS DE MEDIR EL PODER

FEDERAL RESERVE
UNITED STATES OF AMERICA

LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS, PUBLIC AND PRIVATE

EL SISTEMA COMERCIAL
MUNDIAL SE ENFRENTA
A UN CAMBIO HISTÓRICO

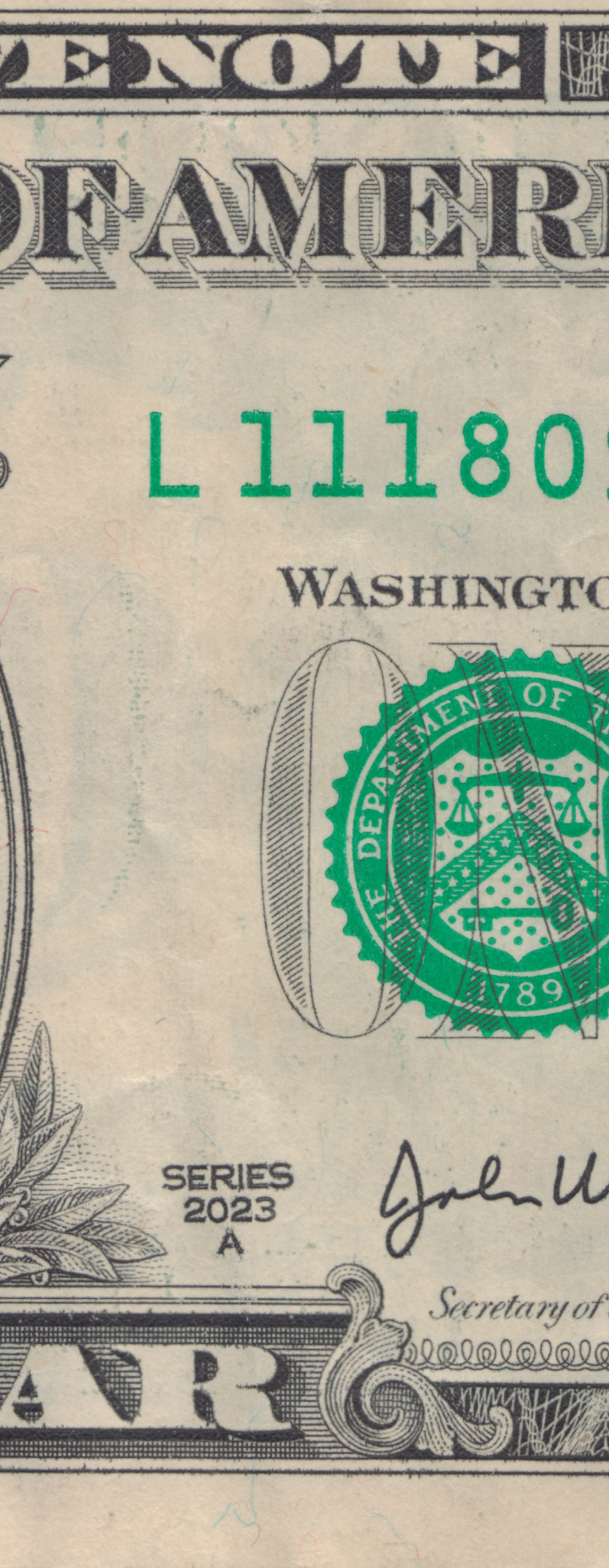
INU MANAK

Investigadora de Política
Comercial,
Council on Foreign Relations

16 G

Liberal





Apenas unas semanas después de iniciar su segundo mandato como presidente, Donald J. Trump reanudó su asalto al sistema comercial mundial y, al hacerlo, puso patas arriba la política comercial de Estados Unidos. Recurriendo a poderes de emergencia utilizados con carácter excepcional, inició una guerra comercial con los tres principales socios de Washington en este ámbito, incluidos dos aliados tradicionales como Canadá y México. En el resto del planeta, muchos respiraron aliviados, asumiendo que Trump dejaría en suspenso los aranceles generalizados que había prometido en campaña. Pero eso era solo el comienzo. Dos meses después, el 2 de abril de 2025, tuvo lugar el denominado «Día de la Liberación», mediante el cual Trump amplió su campaña, imponiendo un arancel del 10% generalizado a todas las importaciones, al tiempo que apuntaba a países específicos con aranceles de hasta el 50%, en función de los superávits comerciales.

Los mercados entraron en pánico y, a raíz de ello, Trump dio marcha atrás rápidamente; si bien mantuvo un arancel estándar del 10% generalizado y anunció un plazo de 90 días para que los países gravados negociaran con EEUU para evitar la reimposición de los aranceles. Muchos socios comerciales de Estados Unidos se apresuraron a formular propuestas encaminadas a apaciguar al presidente. A los pocos días, Vietnam ofreció reducir a cero todos sus aranceles a EEUU, algo que Washington rechazó de lleno. El Reino Unido, por su parte, llegó a un acuerdo ofreciendo un acceso limitado al mercado agrícola y otros compromisos de naturaleza indefinida. No obstante, ninguna de estas propuestas parece ser suficiente, y lo que pueda apaciguar a Trump sigue siendo una incógnita.

Expertos en comercio se esfuerzan por dar sentido al planteamiento de la Administración Trump. Sus acciones hasta la fecha suponen, en muchos sentidos, un viraje notable respecto a su primer mandato, que estuvo mucho más dirigido a proteger su comercio respecto a los aliados y a una disputa más amplia y prolongada con China. Esta vez, Trump está tomando medidas mucho más contundentes y más rápidamente, «inundando el ambiente¹» con una arremetida periódica de anuncios vertiginosos. Aunque algunos responsables de la administración han mencionado varios objetivos políticos –como la reducción del déficit comercial, el aumento del empleo en el sector manufacturero o el incremento de la riqueza de los hogares–, las medidas adoptadas hasta ahora parecen ir en la dirección contraria. No es que esta administración no tenga conocimientos básicos de economía; algunos de los asesores de Trump ciertamente deben tenerlos. Más bien, lo que ha puesto de manifiesto los primeros meses de la agenda comercial de Trump ha sido la falta de estrategia comercial de la administración y un marco ideológico débil.

Las implicaciones para el sistema comercial mundial son significativas. Los socios de Estados Unidos harían mal en creer que podrán poner fin al caos si alcanzan un determinado acuerdo con la administración estadounidense. Como tampoco deben aferrarse a la esperanza de que un nuevo presidente en 2029 cambie de rumbo: Joe Biden mantuvo la mayoría de las políticas comerciales de Trump, y los Demócratas aprobaron en silencio los abusos de la autoridad ejecutiva en materia de comercio. No hay vuelta atrás, ni tampoco un horizonte a seguir que dependa de Estados Unidos como eje del sistema comercial mundial. Tres cambios fundamentales que han operado en la política exterior estadounidense –el rechazo de las normas comerciales, el crecimiento de la presidencia imperial y la erosión de las alianzas– permiten ilustrar por qué los enfoques tradicionales no lograrán salvar el sistema comercial y por qué tratar este periodo actual como un interregno podría acelerar su declive.

Sin embargo, también hay motivos para el optimismo. A pesar de que el sistema comercial internacional está siendo atacado, aún no ha sido desmantelado, ni nadie ha sido capaz de dibujar una alternativa creíble que pueda reemplazarlo. Esto abre una oportunidad para quienes están dispuestos a preservar lo que funciona y transformar lo que no; hay aún tiempo para remodelar el sistema sin destruirlo.

¿Para qué sirven las normas comerciales?

A finales del siglo XIX y principios del XX se produjeron oleadas de políticas proteccionistas provocadas, en gran medida, por perturbaciones masivas del comercio, como la recesión en Europa, la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión o la Segunda Guerra Mundial. Fruto de ello, el economista Albert O. Hirschman reflexionaba en 1945 sobre «el aspecto político del comercio internacional», según el cual Alemania ejercía un poder asimétrico sobre países más pequeños por la dependencia de estos respecto a los

1. N. del Ed.: en el original, la autora emplea la expresión «flooding the zone» que acuñó el antiguo asesor de Donald Trump, Steve Bannon, para referirse a la saturación del panorama informativo con todo tipo de noticias –ciertas y falsas–, con vistas a generar un muro de ruido indescifrable que impida la formación de opiniones y de reacciones.

fabricantes alemanes². A Hirschman le preocupaba seriamente esta capacidad de convertir el comercio en un arma, y abogaba por una gobernanza internacional que impidiera precisamente esta posibilidad. El entonces secretario de Estado del mandato de Franklin D. Roosevelt, Cordell Hull, sostenía opiniones similares, motivo por el cual impulsó la liberalización del comercio y la resolución pacífica de las disputas económicas.

Desde entonces, y a lo largo de las últimas décadas, la visión predominante en Estados Unidos ha sido la de fomentar la ampliación de oportunidades comerciales del país y el mantenimiento de normas comerciales mundiales aplicadas a todos por igual. No obstante, la creciente competencia de China ha desplazado el debate hacia el proteccionismo, y los responsables políticos estadounidenses han empezado a cuestionarse si las normas de la posguerra siguen aportando suficientes beneficios. Fue en esta línea por lo que durante la campaña a la presidencia de 2016, Trump denunció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), al que calificó como «el peor acuerdo jamás alcanzado», y arremetió contra Hillary Clinton por su apoyo al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés), lo que llevó a la candidata demócrata a cambiar de opinión y oponerse al tratado justo después de su firma, pese a haberlo defendido con anterioridad³. Mucho más crítico con estas tesis fue Joe Biden durante la campaña de 2020, cuando vituperó la política arancelaria de Trump, afirmando que «Trump no entiende lo básico. Cree que sus aranceles los paga China. Cualquier estudiante de economía de primer año sabe que es el pueblo estadounidense quien paga los aranceles»⁴. No obstante, ya como inquilino de la Casa Blanca, Biden optó por mantener esos mismos aranceles.

Podemos afirmar, por tanto, que ambos presidentes —Trump y Biden—, han contribuido a la erosión de las normas comerciales. Su guerra comercial contra China, facilitada por el abuso de una ley que otorga al presidente autoridad para hacer frente a prácticas comerciales desleales, rompió con los compromisos de Estados Unidos en la aplicación de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁵. Los anteriores presidentes estadounidenses, incluido Barack Obama, llevaron a la OMC las disputas en torno a prácticas comerciales desleales de China. Sin embargo, el primer representante comercial estadounidense de Trump, Robert Lighthizer, afirmó que las cuestiones que quería abordar quedaban fuera del ámbito de la OMC. Trump también desempolvó otra ley para imponer elevados aranceles al acero y al aluminio con el pretexto de la seguridad nacional (que Biden mantuvo o convirtió en contingentes arancelarios por países), y amenazó con muchos otros. De nuevo en la presidencia, Trump ha demostrado aún más querencia por esta herramienta. La conclusión es que ninguna de las dos administraciones respaldó los acuerdos comerciales tradicionales. De hecho, el asesor de seguridad nacional de Biden, Jake Sullivan, elogió el Marco Económico Indo-Pacífico por no incluir normas comerciales tradicionales⁶. Actualmente, la segunda Administración Trump está negociando sus propios acuerdos, con referencias explícitas a su carácter no vinculante. No está claro por tanto qué estatus jurídico tendrán los acuerdos que se deriven de esos marcos.

2. Véase Hirschman (1980).

3. Véase Calmes (2017).

4. Véase la opinión de Joe Biden en su perfil de X: «Trump no entiende lo básico. Cree que sus aranceles los paga China. Cualquier estudiante de economía de primer año podría decirte que es el pueblo estadounidense el que paga sus aranceles. Las cajeras de Target ven lo que está pasando: saben más de economía que Trump #TeamJoe», @JoeBiden, X, 11 de junio de 2019, (en línea) <https://x.com/JoeBiden/status/1138506137697959939>.

5. Véase Scott *et al.* (2022).

6. Véase Jake Sullivan: «Observaciones de la Asesora de Seguridad Nacional sobre la renovación del liderazgo económico estadounidense» en Brookings Institution, Casa Blanca, 27 de abril de 2023.

Para los socios comerciales de Estados Unidos que aspiran a asegurarse el acceso a los mercados, estas actitudes sugieren que los acuerdos que se están negociando actualmente serán temporales y estarán sujetos a constantes modificaciones. Hasta ahora, este tipo de pactos eran importantes porque garantizaban la previsibilidad y estabilidad de las relaciones económicas entre los firmantes, ya que ambas partes se comprometían a respetar las mismas reglas. Actualmente, no existen normas para Estados Unidos, al tiempo que otros países se enfrentan a una lista creciente de exigencias, lo que supone un escaso incentivo para que esos países negocien acuerdos sustanciales. Por otra parte, la ruptura sin precedentes de los compromisos arancelarios de Estados Unidos —y la disposición de sus socios comerciales a aceptar en gran medida un nuevo arancel base estadounidense del 10% *de facto*— sugiere que las normas existentes son increíblemente frágiles y que ningún Estado está dispuesto a protegerlas. Esta circunstancia pone en peligro todo el sistema comercial mundial, especialmente si otros países siguen la estela de EEUU.

El auge de la presidencia imperial

Desde hace años, aumentan las voces que advierten sobre el creciente poder presidencial en Estados Unidos. El historiador Arthur M. Schlesinger Jr. explica que la Constitución de este Estado «contempla una presidencia fuerte en el marco de un sistema de rendición de cuentas igualmente sólido», pero que «cuando el equilibrio constitucional se rompe a favor del poder presidencial y a expensas de la rendición de cuentas presidencial, puede decirse que la presidencia pasa a ser imperial»⁷. Los libertarios también han advertido del peligroso «culto a la presidencia», en virtud del cual los estadounidenses infunden un papel expansivo a la figura del presidente «que deviene una combinación de ángel guardián, chamán y comandante en jefe de la Tierra»⁸. Sin embargo, no fue hasta la primera elección de Trump cuando se examinaron seriamente las implicaciones de una presidencia imperial sobre la política comercial. Algunos juristas vincularon, con razón, la política arancelaria de Trump a su principal electorado, alegando que tenía que cumplir sus promesas electorales⁹. La razón de ello, sostuvieron, proviene de décadas de frustración por la incapacidad del Congreso para abordar las consecuencias distributivas del comercio. Y en virtud de ello, el presidente recurre ahora a los poderes a su disposición para llevar a cabo la redistribución sin la intervención del Congreso. Esto coincide, además, con la incapacidad por parte de los tribunales de controlar el poder presidencial.

La triste realidad es que a los estadounidenses solo parece importarles la extralimitación presidencial cuando procede del partido del que no son votantes. Así, los Republicanos rehuyeron desafiar a Trump en su primer mandato, del mismo modo que los Demócratas hicieron la vista gorda ante las extralimitaciones de Biden durante su presidencia. De hecho, cuando el Congreso tomó medidas para recuperar parte de su autoridad en materia comercial, aprobando un proyecto de ley que ampliaría el

7. Véase Schlesinger (2004).

8. Véase Healy (2024).

9. Véase Meyer (2018).



papel del Congreso en las negociaciones comerciales con Taiwán, Biden le trasladó al Congreso que consideraría sus nuevas exigencias como «no vinculantes» en aquellos casos en los que «infringieran de forma inadmisiblemente mi autoridad constitucional para negociar con un socio extranjero»¹⁰. En la misma línea, varios responsables de la Administración Trump han reafirmado la autoridad comercial expansiva del presidente, incluso frente a un desafío judicial infructuoso.

Estados Unidos corre el riesgo de convertirse en una nación prescindible por no reconocer que su poder se deriva en gran medida de esfuerzos de cooperación, no de la coerción

La actual marginación del Congreso en materia comercial tiene importantes implicaciones para los socios de Estados Unidos. En primer lugar, reduce los incentivos para nutrir a los grupos de presión en el seno del Congreso con vistas a lograr un trato preferencial, cuando este ha abdicado de su responsabilidad de controlar el poder presidencial en materia de comercio y cuando se ve relegado a un papel más marginal. En segundo lugar, y dado que los acuerdos comerciales prescinden de la aprobación del Congreso, la durabilidad de esos pactos está en entredicho. Como ha demostrado la transición de Biden a Trump, un presidente puede destrozar rápidamente los acuerdos alcanzados por su predecesor. En tercer lugar, ante un Congreso cada vez más ignorado, los pactos comerciales ya no tratarán de lograr un equilibrio entre intereses ofensivos y defensivos; el presidente puede seleccionar qué objetivos quiere priorizar y al mismo tiempo minimizar la oposición a sus políticas centrándose en las industrias nacionales y los intereses de exportación con mayor relevancia política. Esta forma de plantear la política comercial implica que las negociaciones no se centran en beneficiar a Estados Unidos en su conjunto, sino que los acuerdos transaccionales tienen como objetivo la obtención de beneficios para unos pocos elegidos. Por lo tanto, los argumentos del pasado a favor de acuerdos que beneficien a todas las partes se desvanecen. Ante este escenario, los socios comerciales tendrán que reorientar sus posiciones para ver qué pueden ofrecer al presidente, en detrimento de la búsqueda de beneficios recíprocos y propios.

La erosión de las alianzas

El orden internacional que Estados Unidos estableció al final de la Segunda Guerra Mundial se ha deshecho en cuestión de meses. Trump ha amenazado reiteradamente con anexionarse Canadá y ha hecho insinuaciones para comprar Groenlandia. Ha cortejado a un adversario clave de Estados Unidos, el presidente ruso Vladimir Putin, y ha amenazado con retirarse de la OTAN. Incluso ha planteado dudas sobre si Estados Unidos ayudaría a un aliado de la OTAN en caso de que fuera atacado.

10. Véase Manak (2023).

Kori Schake, antigua miembro del Seguridad Nacional bajo la administración de George W. Bush, sostiene que Estados Unidos corre el riesgo de convertirse en una nación prescindible por no reconocer que su poder se deriva en gran medida de esfuerzos de cooperación, no de la coerción. En esta línea, Schake señala que la Administración Trump «da por sentados todos los beneficios que han reportado un enfoque cooperativo, y no puede imaginar un futuro en el que otros países opten por abandonar el actual orden internacional liderado por Estados Unidos, o construyan uno nuevo antagónico a los intereses estadounidenses»¹¹. No obstante, la realidad parece ser otra; algunas encuestas recientes efectuadas en países considerados aliados de los EEUU revelan, por ejemplo, que uno de cada cuatro canadienses ve a Estados Unidos como un país enemigo¹², y también en Europa dan muestras de un creciente extrañamiento con los Estados Unidos¹³. Es más, de manera preocupante para los postulados de Washington, algunas sugieren que la posición mundial de China es mejor que la de Estados Unidos¹⁴.

La Administración Trump da muestras de su miopía a la hora de medir los costes de renunciar al *poder blando* o *soft power*, y fiarlo todo a la coerción económica y al *poder duro* o *hard power* (o la amenaza de aplicarlos), tratando con la misma dureza a aliados y adversarios. Paradójicamente, la erosión de las alianzas también va en contra de uno de los objetivos centrales de la propia administración: hacer que el comercio estadounidense sea más resiliente y seguro. Aunque algunos de sus responsables políticos han afirmado que no persiguen la autarquía, la letanía de Trump acerca de que «lo que se fabrica aquí no paga aranceles» contradice esas mismas afirmaciones. Un responsable de la Administración Trump declaró recientemente en un entorno privado que «cuanto más cerca estás de la hostilidad, más bienes básicos se convierten en estratégicos», como los textiles y el calzado. Pero entonces, en un entorno en el que Estados Unidos se muestra hostil hacia todo el mundo, ¿es ahora estratégico todo lo que se intercambia? Irónicamente, esta visión del mundo socava la seguridad comercial de Estados Unidos y debilita el papel tradicional de Washington como creador de normas, despertando el rechazo de aquellos que perciben un uso descarado de la coerción económica.

Revisionistas sin una visión

Al observar el estado del mundo actual es fácil sentirse abatido. Incluso en aquellos supuestos en los que la guerra, los conflictos geopolíticos, las tensiones sociales y las emergencias climáticas no se exacerban, sí dan indicios de poder expandirse en el futuro. Y la incertidumbre económica echa más leña al fuego. Se prevé que el crecimiento mundial retroceda¹⁵, y la OMC aventura un descenso del 0,2% en el comercio mundial de mercancías, «casi tres puntos porcentuales menos de lo que se habría registrado sin los recientes cambios de política», lo que supone «un retroceso significativo respecto al comienzo del año»¹⁶. A pesar de lo imprevisible del entorno,

11. Véase Schake (2025).

12. Véase la encuesta publicada en *Newsweek* el 22 de febrero de 2025 «One in Four Canadians See US as 'Enemy' Country».

13. Véase Körömi (2025).

14. Véase McMann (2025).

15. Véase Fondo Monetario Internacional (2025).

16. Véase Organización Mundial del Comercio (2025).



conviene recordar que la gran mayoría de los estados no desean esta situación. Así, aunque 2025 se recordará sin duda como un año de política comercial estadounidense caótica, también podría recordarse como el año en que el resto del mundo despertó.

En los últimos ocho años, Estados Unidos ha atacado el comercio con mayor virulencia. Los planificadores de esta guerra contra el comercio proceden de ambos lados del espectro político, y sin embargo han formulado críticas similares al sistema actual. Robert Lighthizer abogó por «un nuevo sistema estadounidense»¹⁷, un guiño a la causa del congresista Henry Clay en 1824 a favor de «una protección adecuada contra la influencia de los extranjeros, que de otro modo sería abrumadora... y que solo puede lograrse mediante el establecimiento de aranceles»¹⁸. Del mismo modo, Jake Sullivan sostuvo que el primer paso hacia una clase media más pujante «es sentar una nueva base en casa: una estrategia industrial estadounidense moderna»¹⁹. Clay también estaría orgulloso de que la representante comercial de Biden, Katherine Tai, hiciera la (falsa) afirmación de que los aranceles no contribuyen a la inflación²⁰ y que, en cambio, pueden ser una buena herramienta que contribuya a promover el dinamismo económico²¹. El secretario del Tesoro de Trump, Scott Bessent, ha afirmado de forma similar que los aranceles generarán ingresos sustanciales y permitirán a Estados Unidos recuperar puestos de trabajo en el sector manufacturero²². Pero algunos portadores de la antorcha del legado neomercantilista de Estados Unidos²³ han llevado el argumento más lejos, reclamando un orden posneoliberal «partiendo de la premisa de que el Estado puede y debe conformar los mercados»²⁴.

Cada uno de esos argumentos se ha rebatido a fondo por varios estudiosos. Gordon Hanson, uno de los autores del famoso documento «China shock»²⁵, observó que la visión del mundo de Lighthizer —según se expone en su libro *No trade is free* (Broadside Books, 2023)— se basa en «ideas erróneas sobre el declive industrial de Estados Unidos, que han llevado al autor a arremeter contra los acuerdos comerciales»²⁶. Continúa diciendo que «la principal solución que ofrece [Lighthizer] para contrarrestar la pérdida de empleo —restricciones a la importación— no funciona». Ed Gresser, del Progressive Policy Institute, calificó el discurso de Jake Sullivan de «recapitulación simplona y distorsionada de la historia, que enturbia el análisis de las opciones actuales y las que depara el futuro»²⁷. Finalmente, el economista Jason Furman ha criticado lo que él denomina el «delirio posneoliberal», por no tener en cuenta las contrapartidas de la estrategia económica, lo que, como era de esperar, generó frustración entre los electores en 2024²⁸. El politólogo Daniel Drezner también ha expresado su preocupación por la vaguedad de los pronunciamientos políticos de la esfera posneoliberal, que a menudo no especifica los fines que pretende alcanzar con sus políticas²⁹. En definitiva, las ideas que sustentan el salto al vacío de la política comercial estadounidense están mal formuladas, plagadas de contradicciones y regidas más por sensaciones que por los hechos. Sus fundamentos intelectuales son débiles, ya que se nutren a la vez de corrientes diversas del pensamiento neomercantilista, dando como resultado un parcheado de ideas.

17. Véase Lighthizer (2022).

18. Citado en Irwin (2027).

19. Véase Sullivan, *ibid.*

20. Véase Willis (2024).

21. Véase Lester (2024).

22. Véase las declaraciones del secretario del Tesoro Bessent: «Tariffs will bring back manufacturing and generate substantial revenues», *CNBC News*, 29 de abril de 2025.

23. Véase Helleiner (2021).

24. Véase Harris (2024).

25. El «China shock», también conocido como el impacto comercial de China, se refiere al efecto del aumento de las exportaciones chinas sobre el empleo en el sector manufacturero en EEUU y Europa tras la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio en 2001.

26. Véase Hanson (2024).

27. Véase Gresser (2023).

28. Véase Furman (2025).

29. Véase Drezner (2025).

Este disenso es un motivo para el optimismo respecto al futuro del sistema comercial internacional, ya que los cambios propuestos por los escépticos del sistema actual han hecho poco por convencer a la opinión pública. La historia del sistema comercial internacional es larga, ha sido cuestionada regularmente por sus críticos y ha sufrido innumerables crisis. La experiencia ha estado marcada por tres fases: repliegue, reagrupamiento y reconstrucción. El mundo se encuentra actualmente en la primera fase, y sería un error pensar que se mantendrá así. Los países implicados tienen la oportunidad de reagruparse y reposicionar la arquitectura del sistema comercial basado en normas para hacer frente a los retos modernos. Los socios comerciales de Estados Unidos pueden recurrir a otras instituciones para establecer relaciones comerciales duraderas. Pueden negociar acuerdos plurilaterales dentro y fuera de la OMC. Y, aunque se incumplan las normas comerciales en sus tratos con Estados Unidos, pueden pactar para preservar esas normas entre ellos. Por ejemplo, desde que Estados Unidos bloqueó el nombramiento de jueces para el Órgano de Apelación de la OMC, algunos miembros de la OMC han establecido su propio proceso de apelación al margen de la misma OMC: el Acuerdo de Arbitraje de Apelación Interino Multipartito.

El economista jefe de la OMC, Ralph Ossa, planteó una cuestión importante ante la respuesta del mundo al caos comercial de Trump: «El 87% del comercio mundial de mercancías tiene lugar fuera de Estados Unidos», y «el comercio bilateral entre Estados Unidos y China representa en torno al 3% [del comercio mundial]», lo que «recuerda la importancia de otras relaciones comerciales»³⁰. La historia del periodo más largo de intercambio económico pacífico y liberalización comercial sostenida aún no ha llegado a su fin, pero se enfrenta a su reto más importante. Lo que suceda después no depende tanto de quién plantea el desafío como de las reacciones de otros estados ante esta nueva crisis.

30. Véase Ossa (2025).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Calmes, Jackie. «Trump Scores Points on Trade in Debate, but Not So Much on Accuracy». *The New York Times* (27 de septiembre de 2017), (en línea) <https://www.nytimes.com/2016/09/28/us/politics/hillary-clinton-donald-trump-trade-tpp-nafta.html>.
- Drezner, Daniel W. «The Post-Neoliberal Identity Crisis». *Drezner's World Substack* (1 de mayo de 2025), (en línea) <https://danieldrezner.substack.com/p/the-post-neoliberal-identity-crisis>.
- Fondo Monetario Internacional. «Perspectivas de la economía mundial: un momento crítico en medio de cambios en las políticas». *FMI* (abril de 2025), (en línea) <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>.
- Furman, Jason. «The Post-Neoliberal Delusion». *Foreign Affairs* (marzo/abril de 2025).

- Gresser, Ed. «The National Security Advisor's Disquieting Global-Economy Speech: Some Worried Reactions By A Friend». *Progressive Policy Institute* (8 de mayo de 2023), (en línea) <https://www.progressivepolicy.org/the-national-security-advisors-disquieting-global-economy-speech-some-worried-reactions-by-a-friend/>.
- Hanson, Gordon H. «Washington's New Trade Consensus». *Foreign Affairs* (enero/febrero de 2024.)
- Harris, Jennifer M. «The Post-Neoliberal Imperative». *Foreign Affairs* (mayo/junio de 2025).
- Healy, Gene. *The Cult of the Presidency: America's dangerous devotion to executive power*. Washington: Cato Institute, 2024.
- Helleiner, Eric. *The Neomercantilists: A global intellectual history*. Nueva York: Cornell University Press, 2021.
- Hirschman, Albert O. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Oakland: University of California Press, 1980.
- Irwin, Douglas A. *Clashing Over Commerce*. Chicago: University of Chicago Press, 2017, p. 142.
- Körömi, Csongor. «Majority of Europeans see Trump as an enemy, survey shows». *Politico* (20 de marzo de 2025), (en línea) <https://www.politico.eu/article/half-europeans-see-donald-trump-as-enemy/>.
- Lester, Simon. «Katherine Tai on Tariffs (Again)». *International Economic Law and Policy Blog* (14 de febrero de 2024), (en línea) <https://ielp.worldtradelaw.net/2024/02/katherine-tai-on-tariffs-again.html>.
- Lighthizer, Robert. «The New American System: Trade for Workers in the 21st Century». *The American Conservative* (29 de agosto de 2022), (en línea) <https://www.theamericanconservative.com/the-new-american-system-trade-for-workers-in-the-21st-century/>.
- Lincicome, Scott; Manak, Inu y Carrillo Obregón, Alfredo. «Unfair Trade or Unfair Protection? The Evolution and Abuse of Section 301». *Cato Institute, Policy Analysis*, n.º 930 (14 de junio de 2022), (en línea) <https://www.cato.org/policy-analysis/unfair-trade-or-unfair-protection-evolution-abuse-section-301>.
- Manak, Inu. «Congress Asserts Its Trade Authority With Taiwan Trade Deal». *Council on Foreign Relations* (8 de agosto de 2023), (en línea) <https://www.cfr.org/blog/congress-asserts-its-trade-authority-taiwan-trade-deal>.
- McMann, Jason. «Make China Great Again? How U.S. Retrenchment Benefits Beijing». *Morning Consult, Global Politics* (13 de mayo de 2025), (en línea) <https://pro.morningconsult.com/analysis/us-china-global-standing-competition>.
- Meyer, Timothy. «Trade, Redistribution, and the Imperial Presidency». *The Yale Journal of International Law Online*, n.º 44 (2018), p. 16, (en línea) https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6906&context=faculty_scholarship.
- Organización Mundial del Comercio. «Perspectivas del comercio mundial y estadísticas». *OMC* (abril de 2025), (en línea) https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/trade_outlook23_s.htm.
- Ossa, Ralph. «El comercio mundial sufre un revés ante al aumento de los aranceles». *Organización Mundial del Comercio* (1 de abril de 2025), (en línea) https://www.wto.org/spanish/blogs_s/ce_ralph_ossa_s/blog_ro_16apr25_s.htm.
- Schake, Kori. «Dispensable Nation: America in a Post-American World». *Foreign Affairs* (julio/agosto de 2025), p. 8-10.
- Schlesinger, Arthur M. *The Imperial Presidency*. Boston: Houghton Mifflin Company, 2004.
- Willis, Haisten. «Team Biden says tariffs don't raise prices -economists disagree». *Washington Examiner* (15 de mayo de 2024), (en línea) <https://www.washingtonexaminer.com/news/white-house/3004538/biden-chinese-tariffs-dont-raise-prices-debunked/>.