

EL NOU ORDRE
ECONÒMIC
INTERNACIONAL

EL SISTEMA COMERCIAL MUNDIAL S'ENFRONTA
A UN CANVI HISTÒRIC

REEQUILIBRAR EL COMERÇ I EL SISTEMA GLOBAL
DEL DÒLAR

DE LA SEGURETAT ECONÒMICA A LA GEOECONOMIA:
NOVES FORMES DE MESURAR EL PODER

FEDERAL RESERVE
THIRTY DOLLARS

LEGAL TENDER
FOR ALL PUBLIC AND PRIVATE

EL SISTEMA COMERCIAL
MUNDIAL S'ENFRONTA
A UN CANVI HISTÒRIC

INU MANAK

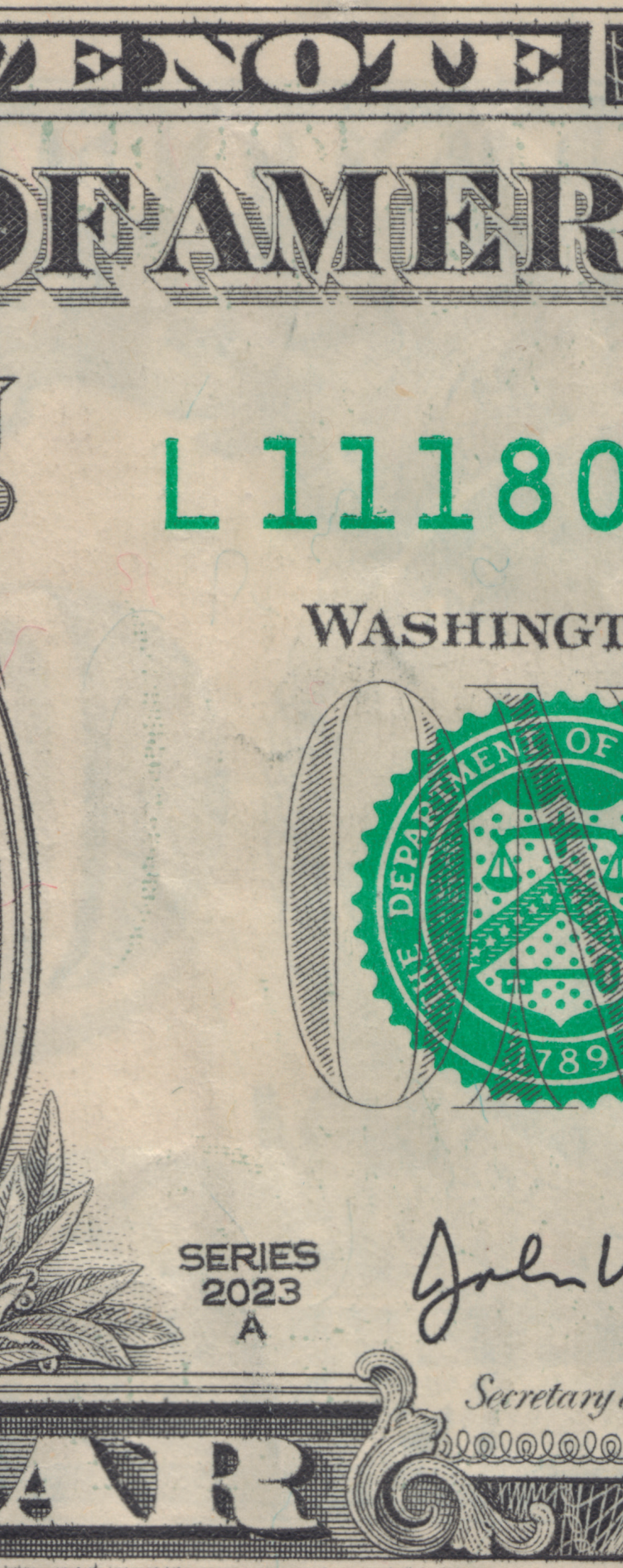
Investigadora de Política
Comercial, Council
on Foreign Relations

6 G

al

TRUMP

ONE DOLLAR



Tot just unes setmanes després d'iniciar el seu segon mandat com a president, Donald J. Trump va reprendre el seu assalt al sistema comercial mundial, i en fer-ho, va capgirar la política comercial dels Estats Units. Recorrent a poders d'emergència utilitzats amb caràcter excepcional, va iniciar una guerra comercial amb els tres socis principals de Washington en aquest àmbit, inclosos Canadà i Mèxic. A la resta del planeta molts van respirar alleugerits, assumint que Trump deixaria en suspens els aranzels generalitzats que havia promès en campanya. Però això era només el començament. Dos mesos després, el 2 d'abril de 2025, va tenir lloc el «Dia de l'Alliberament», en què Trump va ampliar la seva campanya, imposant un aranzel del 10% generalitzat a totes les importacions, alhora que assenyalava una sèrie de països específics amb aranzels de fins al 50% en funció dels superàvits comercials.

Es va estendre el pànic entre els mercats i, arran d'això, Trump va fer marxa enrere ràpidament; tot i que va mantenir un aranzel estàndard del 10% generalitzat, va instar molts països que arribessin a acords amb els Estats Units en un termini de 90 dies per evitar la reimposició dels aranzels. Molts socis comercials dels Estats Units es van apressar a formular propostes per calmar el president. Un d'ells va ser Vietnam, que va oferir reduir tots els seus aranzels a zero als productes estatunidencs, fet que Washington va rebutjar completament. Per la seva banda, el Regne Unit, va arribar a un acord oferint un accés limitat al mercat agrícola i altres compromisos poc definits. No obstant això, cap d'aquestes propostes sembla suficient, i la fórmula que pugui calmar Trump continua sent un misteri.

Experts en comerç s'esforcen per donar sentit al plantejament de l'Administració Trump. Les seves accions fins a la data suposen, en molts sentits, un viratge notable respecte al seu primer mandat, el qual es va enfocar molt més a protegir el seu comerç pel que fa als seus aliats i a una disputa més àmplia i prolongada amb la Xina. Aquesta vegada, Trump està prenent mesures molt més contundents i de manera més ràpida, «inundant l'ambient¹» amb una escomesa periòdica d'anuncis vertiginosos. Encara que alguns responsables de l'Administració han esmentat diversos objectius polítics –com la reducció del dèficit comercial, l'augment dels llocs de treball en el sector manufacturer o l'augment de la riquesa de les llars–, les mesures adoptades fins ara semblen anar en la direcció contrària. No és que aquest Govern no tingui coneixements bàsics d'economia; alguns dels assessors de Trump de ben cert que els tenen. Però el que s'ha vist durant els primers mesos de l'agenda comercial de Trump ha estat una manca d'estratègia comercial de l'Administració i un marc ideològic dèbil.

Les implicacions per al sistema comercial mundial són significatives. Els socis dels Estats Units no haurien de donar per fet que podran posar fi al caos si arriben a un acord determinat amb l'Administració estatunidenca. Tampoc no haurien d'alimentar l'esperança que un nou president el 2029 canviï de rumb: Joe Biden va mantenir la majoria de les polítiques comercials de Trump, i els Demòcrates van aprovar en silenci els abusos de l'autoritat executiva en matèria de comerç. No hi ha marxa enrere, ni tampoc una via a seguir que depengui dels Estats Units com a eix del sistema comercial mundial. Tres canvis fonamentals que han operat en la política exterior estatunidenca –el rebuig de les normes comercials, el creixement de la presidència imperial i l'erosió de les aliances– il·lustren per què els enfocaments tradicionals no salvaran el sistema comercial i per què tractar aquest període actual com un interregne podria accelerar-ne el declivi.

No obstant això, també existeixen motius per a l'optimisme. Malgrat que el sistema comercial internacional està sent atacat, encara no ha estat desmantellat, i ningú ha estat capaç de dibuixar una alternativa creïble que pugui substituir-lo. Això obre una oportunitat per a aquells que estan disposats a preservar el que funciona i transformar el que no; encara tenim temps per remodelar el sistema sense destruir-lo.

Per a què serveixen les normes comercials?

A finals del segle XIX i principis del XX, es van produir onades de polítiques proteccionistes provocades, en gran mesura, per perturbacions massives del comerç, com la recessió a Europa, la Primera Guerra Mundial, la Gran Depressió o la Segona Guerra Mundial. Fruit d'això, l'economista Albert O. Hirschman reflexionava el 1945 sobre «l'aspecte polític del comerç internacional», segons el qual Alemanya exercia un poder simètric sobre països més petits per la dependència d'aquests respecte dels fabri-

1. N. de l'Ed.: a l'original, l'autora fa servir l'expressió *flooding the zone*, que va encunyar l'antic assessor de Donald Trump, Steve Bannon, per referir-se a la saturació del panorama informatiu amb tot tipus de notícies –certes i falses–, amb vista a generar un mur de soroll indesxifrable que impedeixi la formació d'opinions i de reaccions.

cants alemanys². A Hirschman li preocupava seriosament aquesta capacitat de convertir el comerç en una arma, i advocava per una governança internacional que impedís precisament aquesta possibilitat. L'aleshores secretari d'Estat del mandat de Franklin D. Roosevelt, Cordell Hull, defensava opinions similars, motiu pel qual va impulsar la liberalització del comerç i la resolució pacífica de les disputes econòmiques.

Des d'aleshores, i al llarg de les últimes dècades, als Estats Units ha predominat la visió favorable a l'ampliació d'oportunitats comercials del país i el manteniment de normes comercials mundials aplicades a tots de manera equitativa. No obstant això, la creixent competència de la Xina ha desplaçat el debat cap al proteccionisme, i els responsables polítics estatunidencs han començat a qüestionar-se si les normes de la postguerra continuen aportant beneficis suficients. Seguint aquesta línia, durant la campanya a la presidència de 2016, Trump va qualificar el Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (TLCAN) com «el pitjor acord que s'ha signat mai», i va atacar Hillary Clinton pel seu suport a l'Acord d'Associació Transpacífic (TPP, per les seves sigles en anglès). Això va fer que la candidata demòcrata canviés d'opinió i s'oposés al tractat just després de la firma malgrat que abans l'havia defensat³. Molt més crític amb aquestes tesis va ser Joe Biden, quan, durant la campanya de 2020, va criticar la política aranzelària de Trump afirmant: «Trump no entén ni els conceptes bàsics. Es pensa que els seus aranzels els paga la Xina. Qualsevol estudiant del primer curs d'economia sap que són els ciutadans dels Estats Units els que paguen els aranzels»⁴. No obstant això, ja com a inquilí de la Casa Blanca, Biden va optar per mantenir els mateixos aranzels.

Podem afirmar, per tant, que ambdós presidents –Trump i Biden– han contribuït a l'erosió de les normes comercials. La seva guerra comercial contra la Xina, facilitada per l'abús d'una llei que atorga al president autoritat per fer front a pràctiques comercials deslleials, va trencar amb els compromisos dels Estats Units en l'aplicació de les normes de l'Organització Mundial del Comerç (OMC)⁵. Els anteriors presidents estatunidencs, inclòs Barack Obama, van dur a l'OMC les disputes sobre les pràctiques comercials deslleials de la Xina. No obstant això, el primer representant comercial estatunidenc de Trump, Robert Lighthizer, va afirmar que les qüestions que volia tractar quedaven fora de l'àmbit de l'OMC. Trump també va desenterrar una altra llei per imposar aranzels elevats a l'acer i a l'alumini amb el pretext de la seguretat nacional (que Biden va mantenir o va convertir en contingents aranzelaris per països), i va amenaçar amb molts d'altres. Novament a la presidència, Trump ha demostrat encara més afecció per aquesta eina. La conclusió és que cap de les dues administracions va donar suport als acords comercials tradicionals. De fet, l'assessor de seguretat nacional de Biden, Jake Sullivan, va elogiar el Marc Econòmic Indo-Pacífic perquè no inclou normes comercials tradicionals⁶. Actualment, la segona Administració Trump està negociant els seus propis acords, amb referències explícites al seu caràcter no vinculant. No està clar, per tant, quin estatus jurídic tindran els acords que se'n derivin.

2. Vegeu Hirschman (1980).
3. Vegeu Calmes (2017).
4. Vegeu l'opinió de Joe Biden al seu perfil d'X: «Trump no entén el que és bàsic. Creu que els seus aranzels els paga la Xina. Qualsevol estudiant d'economia de primer any podria dir-te que és el poble estatunidenc qui paga els seus aranzels. Les caixeres de Target veuen el que està passant: saben més d'economia que Trump #TeamJoe», @JoeBiden, X, 11 de juny de 2019, (en línia) <https://x.com/JoeBiden/status/1138506137697959939>.
5. Vegeu Scott *et al.* (2022).
6. Vegeu Jake Sullivan: «Observacions de l'Assessor de Seguretat Nacional sobre la renovació del lideratge econòmic estatunidenc» a Brookings Institution, Casa Blanca, 27 d'abril de 2023

Per als socis comercials dels Estats Units que aspiren a assegurar-se l'accés als mercats, aquestes actituds suggereixen que els acords que estan negociant actualment seran temporals i estaran subjectes a modificacions constants. Fins ara, aquest tipus de pactes eren importants perquè garantien la predictibilitat i l'estabilitat de les relacions econòmiques entre els signants, ja que ambdues parts es comprometien a respectar les mateixes regles. Actualment, no existeixen normes per als Estats Units, al mateix temps que altres països s'enfronten a una llista creixent d'exigències, fet que suposa un escàs incentiu perquè aquests països negociïn acords essencials. D'altra banda, la ruptura sense precedents dels compromisos aranzelaris dels Estats Units –i la disposició dels seus socis comercials a acceptar en gran mesura un nou aranzel base estatunidenc del 10% *de facto*– suggereix que les normes existents són increïblement fràgils i que cap Estat està disposat a protegir-les. Aquesta circumstància posa en perill tot el sistema comercial mundial, especialment si altres països segueixen l'exemple dels Estats Units.

L'auge de la presidència imperial

Fa anys que augmenta el nombre de veus que adverteixen sobre el creixement del poder presidencial als Estats Units. L'historiador Arthur M. Schlesinger Jr. explica que la Constitució estatunidenca «contempla una presidència forta en el marc d'un sistema de rendició de comptes igualment sòlid», però que «quan l'equilibri constitucional es trenca a favor del poder presidencial i en detriment de la rendició de comptes, es pot dir que la presidència passa a ser imperial»⁷. Els llibertaris també han advertit sobre el perillós «culte a la presidència», segons el qual els estatunidencs infonen un paper expansiu a la figura del president «que esdevé una combinació d'àngel de la guarda, xaman i comandant en cap de la Terra»⁸. No obstant això, no va ser fins a la primera elecció de Trump quan es van analitzar seriosament les implicacions d'una presidència imperial sobre la política comercial. Alguns juristes van relacionar encertadament la política aranzelària de Trump amb el seu principal electorat, argumentant que havia de complir les promeses fetes durant la campanya⁹. La raó d'això, van defensar, prové de dècades de frustració per la incapacitat del Congrés per tractar les conseqüències distributives del comerç. Així, el president recorre ara als poders de què disposa per dur a terme la redistribució sense la intervenció del Congrés. Això coincideix, a més, amb la incapacitat per part dels tribunals de controlar el poder presidencial.

La trista realitat és que als estatunidencs sembla que només els importi l'extralimitació presidencial quan procedeix del partit del qual no són votants. Així, els Republicans van rebutjar desafiar Trump en el seu primer mandat, de la mateixa manera que els Demòcrates van fer la vista grossa davant les extralimitacions de Biden durant la seva presidència. De fet, quan el Congrés va prendre mesures per recuperar part de la seva autoritat en matèria comercial, aprovant un projecte de llei que ampliaria el

7. Vegeu Schlesinger (2004).

8. Vegeu Healy (2024).

9. Vegeu Meyer (2018).



paper del Congrés en les negociacions comercials amb Taiwan, Biden va traslladar a la cambra alta que consideraria les seves noves exigències com a «vinculants» en aquells casos en què «infringeixin de forma inadmissible la meua autoritat constitucional per negociar amb un soci estranger»¹⁰. En la mateixa línia, diversos responsables de l'Administració Trump han reafirmat l'autoritat comercial expansiva del president, fins i tot davant un desafiament judicial infructuós.

Els Estats Units corren el risc d'esdevenir una nació prescindible en no reconèixer que el seu poder prové, en gran part, d'esforços de cooperació i no de la coerció

La marginació actual del Congrés en matèria comercial té implicacions importants per als socis dels Estats Units. En primer lloc, hi ha pocs incentius per nodrir els grups de pressió en el si del Congrés amb vista a aconseguir un tracte preferencial, quan aquest ha abdicat de la seva responsabilitat de limitar el poder presidencial en matèria de comerç i quan es veu relegat a un paper més marginal. En segon lloc, com que els acords comercials prescindeixen de l'aprovació del Congrés, la durabilitat d'aquests pactes queda en entredit. Tal com ha demostrat la transició de Biden a Trump, un president pot anul·lar ràpidament els acords assolits pel seu predecessor. En tercer lloc, amb un Congrés cada vegada més ignorat, els pactes comercials ja no provaran d'aconseguir un equilibri entre interessos ofensius i defensius; el president pot escollir quins objectius vol prioritzar i alhora, minimitzar l'oposició a les seves polítiques centrant-se en les indústries nacionals i els interessos d'exportació amb més rellevància política. Aquesta forma de plantejar la política comercial implica que les negociacions no se centrin en beneficiar els Estats Units en el seu conjunt, sinó que els acords transaccionals tenen com a objectiu l'obtenció de beneficis per a uns pocs escollits. Per tant, els arguments anteriors a favor d'acords que beneficiïn a totes les parts desapareixen. Davant d'aquest escenari, els socis comercials hauran de reorientar les seves posicions per veure què poden oferir al president, sense rebre necessàriament beneficis recíprocs.

L'erosió de les aliances

L'ordre internacional que els Estats Units van establir al final de la Segona Guerra Mundial s'ha desfet en qüestió de mesos. Trump ha amenaçat reiteradament d'annexionar-se Canadà i ha insinuat la compra de Groenlàndia. Ha cercat la complicitat d'un adversari clau dels Estats Units, el president rus Vladímir Putin, i ha amenaçat de retirar-se de l'OTAN. Fins i tot ha plantejat dubtes sobre si els Estats Units ajudarien un aliat de l'OTAN en cas d'atac.

10. Vegeu Manak (2023).

Kori Schake, exmembre de Seguretat Nacional amb l'Administració de George W. Bush, argumenta que els Estats Units corren el risc d'esdevenir una nació prescindible en no reconèixer que el seu poder prové, en gran part, d'esforços de cooperació i no de la coerció. Schake assenyala que l'Administració Trump «dona per fets tots els beneficis que han reportat un enfocament cooperatiu, i és incapaç d'imaginar un futur en què altres països optin per abandonar l'actual ordre internacional liderat per Estats Units, o en construeixin un de nou contrari als interessos estatunidencs»¹¹. Enquestes recents efectuades en països considerats aliats dels Estats Units revelen, per exemple, que un de cada quatre canadencs veuen els Estats Units com un país enemic¹², i també Europa mostra una pèrdua de confiança amb els Estats Units¹³. Encara més preocupant per als postulats de Washington són les enquestes que suggereixen que la posició mundial de la Xina és millor que la dels Estats Units¹⁴.

L'Administració Trump evidencia la seva miopia a l'hora de mesurar els costos de renunciar al poder suau, o *soft power*, i confiar-ho tot a la coerció econòmica i al poder dur o *hard power* (o l'amenaça d'aplicar-los), tractant aliats i adversaris amb la mateixa duresa. Paradoxalment, l'erosió de les aliances també va en contra d'un dels objectius centrals de la mateixa Administració: fer que el comerç estatunidenc sigui més resilient i segur. Si bé alguns dels seus responsables polítics han afirmat que no persegueixen l'autarquia, la lletania de Trump sobre «el que es fabrica aquí no paga aranzels» contradiu aquestes mateixes afirmacions. Un responsable de l'Administració Trump va declarar recentment en un entorn privat que «com més a prop et trobes de l'hostilitat, més béns bàsics esdevenen estratègics», com els tèxtils i el calçat. Però aleshores, en un entorn en què els Estats Units es mostren hostils cap a tothom, és ara estratègic tot el que s'intercanvia? Irònicament, aquesta visió del món soscava la seguretat comercial dels Estats Units i debilita el paper tradicional de Washington com a creador de normes, despertant el rebuig d'aquells que perceben un ús descarat de la coerció econòmica.

Revisionistes sense una visió

En observar l'estat del món actual, és fàcil sentir-se abatut. Fins i tot en aquells supòsits en què la guerra, els conflictes geopolítics, les tensions socials i les emergències climàtiques no s'agreugen, sí que donen indicis que es puguin intensificar en el futur. I la incertesa econòmica posa més llenya al foc. Es preveu que el creixement mundial reculi¹⁵, i l'OMC pronostica un descens del 0,2% en el comerç mundial de mercaderies, «gairebé tres punts percentuals menys del que s'hauria enregistrat sense els canvis polítics recents», fet que representa «un retrocés significatiu respecte del començament de l'any»¹⁶. Malgrat aquest entorn imprevisible, cal recordar que la gran majoria dels estats no desitgen aquest escenari. Així doncs, tot i que el 2025 serà recordat sens dubte com un any caòtic pel que fa a la política comercial estatunidenca, també podria ser recordat com l'any en què la resta del món es va despertar.

11. Vegeu Schake (2025).

12. Vegeu l'enquesta publicada a *Newsweek* el 22 de febrer de 2025 «One in Four Canadians See US as 'Enemy' Country».

13. Vegeu Körömi (2025).

14. Vegeu McMann (2025).

15. Vegeu Fons Monetari Internacional (2025).

16. Vegeu Organització Mundial del Comerç (2025).



Els darrers vuit anys, els Estats Units han atacat el comerç amb més intensitat. Els planificadors d'aquesta guerra contra el comerç procedeixen d'ambdues bandes de l'espectre polític, i, tanmateix, han formulat crítiques similars al sistema actual. Robert Lighthizer va advocar per «un nou sistema americà»¹⁷, en referència a la causa del congressista Henry Clay el 1824 a favor d'una «protecció adequada contra la influència dels estrangers, que d'una altra manera seria aclaparadora... i que només es pot aconseguir mitjançant l'establiment d'aranzels»¹⁸. De la mateixa manera, Jake Sullivan va afirmar que el primer pas cap a una classe mitjana més puixant «és establir una nova base a casa: una estratègia industrial nord-americana moderna»¹⁹. Clay també estaria orgullós que la representant comercial de Biden, Katherine Tai, fes la (falsa) afirmació que els aranzels no contribueixen a la inflació²⁰ i que, en canvi, poden ser una bona eina que contribueixi a promoure el dinamisme econòmic²¹. El secretari del Tresor de Trump, Scott Bessent, ha afirmat de forma similar que els aranzels generaran ingressos substancials i permetran que els Estats Units recuperin llocs de treball en el sector manufacturer²². Però alguns defensors del llegat neomercantilista dels Estats Units²³ han anat més enllà, reclamant un ordre postneoliberal «basat en la premissa que l'Estat pot i ha de conformar els mercats»²⁴.

Cadascun d'aquests arguments s'ha rebutjat a fons per part de diversos estudiosos. Gordon Hanson, un dels autors del famós document *China shock*²⁵, va observar que la visió del món de Lighthizer –tal com s'exposa en el seu llibre *No trade is free* (Broadside Books, 2023)– es basa en «idees errònies sobre el declivi industrial dels Estats Units, que han dut l'autor a arremetre contra els acords comercials»²⁶. Afegeix que «la principal solució que ofereix [Lighthizer] per contrarestar la pèrdua de llocs de treball –restriccions a la importació– no funciona». Ed Gresser, del Progressive Policy Institute, va qualificar el discurs de Jake Sullivan de «banalització ingènua de la història, una anàlisi confusa de les opcions actuals i una orientació futura poc clara»²⁷. Finalment, l'economista Jason Furman ha criticat allò que ell anomena el «deliri postneoliberal», per no tenir en compte les contrapartides de l'estratègia econòmica, fet que, com era d'esperar, va generar frustració entre els votants el 2024²⁸. El polític Daniel Drezner també ha expressat la seva preocupació per la vaguetat de les declaracions polítiques de l'esfera postneoliberal, que sovint no especifica les finalitats que pretén assolir amb les seves polítiques²⁹. En definitiva, les idees que donen suport al salt al buit de la política comercial estatunidenca estan mal formulades, plenes de contradiccions i regides més per sensacions que pels fets. Els seus fonaments intel·lectuals són dèbils, ja que s'alimenten alhora de corrents diversos del pensament neomercantilista, donant com a resultat un apedaçament d'idees.

Aquest desacord és un motiu per a l'optimisme respecte del futur del sistema comercial internacional, ja que els canvis proposats pels escèptics del sistema actual han fet poc per convèncer l'opinió pública. La història

17. Vegeu Lighthizer (2022).
18. Citat a Irwin (2027).
19. Vegeu Sullivan, *ibid.*
20. Vegeu Willis (2024).
21. Vegeu Lester (2024).
22. Vegeu les declaracions del secretari del Tresor, Bessent: «Tariffs will bring back manufacturing and generate substantial revenues», *CNBC News*, 29 d'abril de 2025.
23. Vegeu Helleiner (2021).
24. Vegeu Harris (2024).
25. El *China shock*, també conegut com l'impacte comercial de la Xina, fa referència a l'efecte de l'augment de les exportacions xineses sobre els llocs de treball en el sector manufacturer als Estats Units i Europa després de l'adhesió de la Xina a l'Organització Mundial del Comerç el 2001.
26. Vegeu Hanson (2024).
27. Vegeu Gresser (2023).
28. Vegeu Furman (2025).
29. Vegeu Drezner (2025).

del sistema comercial internacional és llarga, ha estat objecte de crítiques recurrents i ha patit nombroses crisis. L'experiència ha estat marcada per tres fases: retrocés, reagrupament i reconstrucció. Actualment, el món es troba en la primera fase, i seria un error pensar que es mantindrà així. Els països implicats tenen l'oportunitat de reagrupar-se i reposicionar l'arquitectura del sistema comercial basat en normes per fer front als reptes moderns. Els socis comercials dels Estats Units poden recórrer a altres institucions per establir relacions comercials sòlides. Poden negociar acords plurilaterals dins i fora de l'OMC. I, encara que s'incompleixin les normes comercials en els seus tractes amb els Estats Units, poden pactar per preservar aquestes normes entre ells. Per exemple, des que els Estats Units van bloquejar el nomenament de jutges per a l'Òrgan d'Apel·lació de l'OMC, alguns membres de l'OMC han establert el seu propi procés d'apel·lació al marge de la mateixa OMC: l'Acord d'Arbitratge d'Apel·lació Interí Multipartit.

L'economista en cap de l'OMC, Ralph Ossa, va plantejar una qüestió important arran de la resposta del món al caos comercial de Trump: «El 87% del comerç mundial de mercaderies es produeix fora dels Estats Units», i «el comerç bilateral entre els Estats Units i la Xina representa al voltant del 3% [del comerç mundial]», fet que «recorda la importància d'altres relacions comercials»³⁰. La història del període més llarg d'intercanvi econòmic pacífic i liberalització comercial sostinguda encara no ha arribat a la seva fi, però afronta el seu repte més important. El que passi després no depèn tant de qui planteja el desafiament com de les reaccions d'altres estats davant d'aquesta nova crisi.

30. Vegeu Ossa (2025).

REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- Calmes, Jackie. «Trump Scores Points on Trade in Debate, but Not So Much on Accuracy». *The New York Times* (27 de setembre de 2017), (en línia) <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 maig de 2025), (en línia) <https://danieldrezner.substack.com/p/the-post-neoliberal-identity-crisis>.
- Fons Monetari Internacional. «Perspectivas de la economía mundial: un momento crítico en medio de cambios en las políticas». *FMI* (abril de 2025), (en línia) <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues-es/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>.
- Furman, Jason. «The Post-Neoliberal Delusion». *Foreign Affairs* (març/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 maig de 2023), (en línia) <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* (gener/febrer de 2024.)
- Harris, Jennifer M. «The Post-Neoliberal Imperative». *Foreign Affairs* (maig/juny 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*. Nova 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 març de 2025), (en línia) <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 febrer de 2024), (en línia) <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 d'agost de 2022), (en línia) <https://www.theamericanconservative.com/the-new-american-system-trade-for-workers-in-the-21st-century>.
- Lincicome, Scott; Manak, Inu i Carrillo Obregón, Alfredo. «Unfair Trade or Unfair Protection? The Evolution and Abuse of Section 301». *Cato Institute, Policy Analysis*, n.º 930 (14 de juny de 2022), (en línia) <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 d'agost de 2023), (en línia) <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 maig de 2025), (en línia) <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 línia) https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6906&context=faculty_scholarship.
- Organització Mundial del Comerç. «Perspectivas del comercio mundial y estadísticas». OMC (abril de 2025), (en línia) 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 d'abril de 2025), (en línia) 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* (juliol/agost 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 maig de 2024), (en línia) <https://www.washingtonexaminer.com/news/white-house/3004538/biden-chinese-tariffs-dont-raise-prices-debunked>.