



TRIBUNA

Del alivio arancelario a la dependencia estructural: el acuerdo comercial UE-EE UU de 2025 y la crisis del sistema multilateral de comercio

From Tariff Relief to Structural Dependence: The EU-US 2025 Commercial Agreement and the Crisis of the Multilateral Trading System

Resumen: La presente Tribuna examina el acuerdo comercial anunciado el 27 de julio de 2025 entre la UE y EE UU, situándolo en el sistema multilateral de comercio en crisis. El análisis aborda tanto los elementos sustantivos del pacto como sus implicaciones estratégicas, las reacciones que generó y las alternativas que se perfilan en el actual escenario geopolítico y económico. La primera parte contextualiza la negociación, marcada por la amenaza estadounidense de imponer aranceles del 30 % a casi todas las exportaciones europeas y por la voluntad de Bruselas de evitar una escalada que pudiera fracturar las relaciones transatlánticas. Se destaca el marco de alta tensión política, la parálisis de la OMC y la creciente instrumentalización de la política comercial como herramienta de poder. El examen del contenido revela un arancel uniforme del 15 % para la mayoría de las exportaciones europeas, contingentes específicos para productos estratégicos como acero y aluminio, compromisos masivos de compra de energía y tecnología estadounidenses y planes de inversión europea en territorio norteamericano por 600 000 millones de dólares. Se incluye además una apertura parcial del mercado europeo a productos agrícolas de EE UU y un esquema de cooperación técnica limitado. Las reacciones fueron divergentes: Washington celebró el acuerdo como un triunfo de su estrategia negociadora, mientras en Europa se mezclaron el alivio por evitar un conflicto y la crítica por las concesiones otorgadas. Terceros países expresaron inquietud por el impacto sobre el principio de Nación Más Favorecida y por el debilitamiento del multilateralismo. El análisis geopolítico muestra cómo el pacto consolida la dependencia europea en energía y tecnología, refuerza la coordinación frente a la sobreproducción china y, al mismo tiempo, plantea dudas sobre la autonomía estratégica de la UE. En el plano prospectivo, se exploran riesgos como la vulnerabilidad ante presiones futuras, la posible incompatibilidad con normas de la OMC y la erosión del sistema multilateral. El estudio también se refiere a la propuesta franco-alemana para crear un marco de cooperación estructurada con países asiáticos, concebido como posible modelo para una alternativa a la OMC basada en altos estándares y mecanismos ágiles de solución de controversias. Esta línea de acción podría ofrecer una vía para recuperar liderazgo normativo y diversificar socios, aunque implica riesgos de fragmentación y tensiones con potencias excluidas. En conjunto, el trabajo ofrece una evaluación crítica de un pacto que combina urgencia táctica y consecuencias estructurales, situándolo como modelo representativo de cómo la presión política inmediata

puede reconfigurar las bases de una relación económica de largo alcance y redefinir el papel de la UE en el comercio global.

Palabras clave: Acuerdo UE-EE UU 2025, Política comercial europea, Arancel uniforme, Crisis de la OMC, Dependencia estructural, Comercio transatlántico, Multilateralismo comercial

Abstract: *This paper examines the trade agreement announced on 27 July 2025 between the European Union and the United States, situating it within the broader crisis of the multilateral trading system. The analysis addresses both the substantive elements of the pact and its strategic implications, the reactions it elicited, and the potential alternatives emerging in the current geopolitical and economic context. The study begins by contextualizing the negotiation, shaped by the U.S. threat to impose 30% tariffs on almost all EU exports and by the EU's aim to avoid a trade escalation that could damage transatlantic relations. The tense political environment, the paralysis of the WTO, and the growing use of trade policy as a geopolitical tool are highlighted. A detailed examination of the content reveals a uniform 15% tariff on most EU exports, specific quotas for strategic goods such as steel and aluminium, large-scale commitments to purchase U.S. energy and technology, and EU investment plans worth USD 600 billion in the U.S. market. The agreement also includes partial EU market access for U.S. agricultural products and a limited technical cooperation framework. Reactions diverged sharply: Washington celebrated the pact as a triumph of its negotiating strategy, while Europe balanced relief at avoiding conflict with criticism of the concessions made. Third countries expressed concern over the implications for the Most-Favoured-Nation principle and for the already weakened multilateral system. From a geopolitical perspective, the agreement consolidates European dependence on U.S. energy and technology, reinforces coordination against Chinese industrial overcapacity, and raises questions about the EU's strategic autonomy. The study also examines the Franco-German proposal for structured trade cooperation with Asian countries, potentially serving as a model for a high-standard alternative to the WTO. Overall, the paper offers a critical assessment of a pact that combines tactical urgency with structural consequences, illustrating how short-term political pressures can reshape a long-standing economic relationship and redefine the EU's role in global trade.*

Keywords: EU-US 2025 Agreement, European trade policy, Uniform tariff, WTO crisis, Structural dependence, Transatlantic trade, Multilateral trading system



José Carlos Fernández Rozas

Director de la Revista

I. Del TTIP al Acuerdo Transatlántico de 2025: continuidad y ruptura en la política comercial UE-EE UU

1. El fallido Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP), lanzado oficialmente en 2013, representó el intento más ambicioso de institucionalizar un mercado integrado entre la UE y EE UU. Concebido como un tratado de «nueva generación», su alcance excedía la mera reducción de aranceles para adentrarse en la armonización de estándares regulatorios, el acceso a mercados de contratación pública y la creación de mecanismos de resolución de disputas inversor-Estado. De haberse materializado, hubiera cubierto más del 40 % del PIB mundial y cerca de un tercio del comercio global, con la aspiración declarada de fijar reglas y valores comunes en la gobernanza económica internacional frente a la emergencia de potencias competidoras. Sin embargo, la negociación del TTIP pronto reveló tensiones estructurales y limitaciones políticas que acabarían por determinar su abandono (1) . Las diferencias profundas entre los marcos regulatorios europeo y estadounidense, las estimaciones poco realistas de sus beneficios económicos y la creciente desconfianza ciudadana ante posibles impactos sobre la seguridad alimentaria, la protección medioambiental y el modelo social europeo (2) , alimentaron una contestación social de gran envergadura (3) . Mas en el plano político, el clima de polarización dificultó la búsqueda de consensos transatlánticos, y la llegada a la Casa Blanca de Donald J. Trump en 2017, con un enfoque abiertamente proteccionista y escéptico hacia los acuerdos multilaterales, supuso la paralización definitiva de las conversaciones. Quedó así el TTIP como un ejemplo paradigmático de la dificultad de conciliar ambición liberalizadora y legitimidad política en un proceso de cambio geoeconómico acelerado (4) .

Resulta fundamental la referencia a este precedente para comprender la naturaleza y el alcance del Acuerdo UE-EE UU del 27 de julio de 2025. A diferencia del TTIP, el nuevo marco no busca una integración profunda ni una estructura normativa estable, sino una solución coyuntural para evitar una escalada arancelaria inmediata. La fijación de un arancel uniforme del 15 % a la mayoría de las exportaciones europeas, junto con compromisos de compras energéticas y tecnológicas e intenciones de inversión, refleja un viraje hacia el bilateralismo transaccional y políticamente contingente. Si el TTIP representó un proyecto de largo plazo orientado a reforzar el multilateralismo, el pacto de 2025 encarna la adaptación pragmática de la UE a un entorno comercial más fragmentado, donde la preservación táctica de acceso al mercado estadounidense prevalece sobre la consolidación estratégica de un orden económico basado en normas.

2. Históricamente, las relaciones comerciales entre la UE y EE UU se han sustentado en su pertenencia común a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en un entramado de acuerdos sectoriales y de cooperación técnica que han facilitado el acceso recíproco a los mercados y promovido, aunque de forma selectiva, la convergencia normativa en ámbitos específicos, que abarcan desde la armonización de determinados estándares industriales hasta el reconocimiento mutuo de certificaciones, han contribuido a reducir costes de transacción y a reforzar la seguridad jurídica de los operadores económicos a ambos lados del Atlántico. Sin embargo, la relación no ha estado exenta de episodios de fricción, a menudo derivados de divergencias regulatorias, medidas de defensa comercial y controversias en materia de subvenciones o de estándares sanitarios y técnicos. Ejemplos emblemáticos incluyen las prolongadas disputas ante la OMC por las ayudas públicas a los fabricantes aeronáuticos Airbus y Boeing (5) , así como los desacuerdos sobre la admisibilidad de productos agroalimentarios producidos con hormonas de crecimiento o con organismos genéticamente modificados, cuestiones que han puesto de relieve las diferencias estructurales entre los enfoques regulatorios europeo y estadounidense (6) .

Si el TTIP representó un proyecto de largo plazo orientado a reforzar el multilateralismo, el pacto de 2025 encarna la adaptación pragmática de la UE a un entorno comercial más fragmentado, donde la preservación táctica de acceso al

En la última década, la estructura de los intercambios ha experimentado una transformación notable, con un incremento sostenido de la participación de los servicios en el comercio bilateral, impulsado por la digitalización, la expansión de la economía de datos y la creciente demanda de soluciones empresariales avanzadas, particularmente en sectores como las telecomunicaciones, los servicios financieros, la consultoría estratégica, la gestión de propiedad intelectual y la computación en la nube. El comercio digital y los flujos transfronterizos de datos se han consolidado como componentes dinámicos de la relación transatlántica, apoyados en marcos regulatorios que, pese a sus diferencias sustantivas, han buscado fórmulas de interoperabilidad y mecanismos de reconocimiento mutuo para facilitar la prestación transfronteriza de servicios, reforzando la interdependencia económica; y ha situado la regulación de los servicios digitales y de la transferencia internacional de datos en el centro de la agenda bilateral, convirtiéndolos en un instrumento, de cooperación y potencial fricción estratégica.

Hoy por hoy, las relaciones comerciales entre la UE y EE UU constituyen, por su volumen y por su grado de integración, la principal asociación bilateral de comercio e inversión a escala global. La intensidad de los flujos de bienes, servicios e inversión sitúa a ambas economías, con amplia diferencia, como socios recíprocos de referencia, cuya interdependencia sostiene millones de empleos en ambos lados del Atlántico. Las exportaciones estadounidenses de bienes y servicios a la UE sustentaron 2,3 millones de empleos en los EE UU, mientras que las inversiones de empresas europeas en ese país emplearon a 3,4 millones de personas (7) .

3. En 2023, el comercio bilateral total de bienes había alcanzado los 851.000 millones de euros, con exportaciones de la UE a los EE UU por valor de 503.000 millones e importaciones por 347.000 millones, lo que resultó en un superávit comercial de bienes de 157.000 millones de euros para la Unión (8) . A lo largo del año 2024, el valor total de los intercambios entre ambas economías superó los 1,6 billones de euros, cifra que reflejaba la magnitud y la densidad de las corrientes transatlánticas. De ese total, 867.000 millones correspondieron al comercio de bienes, que abarcaba desde sectores de alta tecnología, automoción, maquinaria industrial, equipos médicos y aeronáutica, hasta productos agroalimentarios, químicos y farmacéuticos.

La magnitud y diversificación de los intercambios transatlánticos se refleja tanto en el volumen del comercio de bienes, como también en la creciente relevancia de los servicios y de la inversión directa, que constituyen pilares fundamentales de la relación económica entre la UE y EE UU. A ello se suma el papel estratégico que desempeña la UE como proveedor fiable de insumos esenciales y socio clave en la seguridad energética, elementos que, junto con la interconexión de las cadenas globales de valor, completan el perfil de una asociación económica sin parangón en el sistema comercial internacional. Más concretamente:

- i) • El comercio bilateral total de servicios ascendió en 2023 a 746.000 millones de euros, con exportaciones de la UE a los EE UU por 319.000 millones e importaciones por 427.000 millones, lo que generó un déficit de servicios para la UE de 109.000 millones de euros. Los 817.000 millones registrados en 2024 en el comercio de servicios confirmaban la importancia creciente de este componente, en el que destacaban los servicios financieros, de transporte, de comunicación, de consultoría, jurídicos, de propiedad intelectual y los servicios digitales, cuyo peso relativo había aumentado de forma notable en la última década como consecuencia de la expansión del comercio electrónico y la economía de datos. El flujo diario de bienes y servicios que cruzaba el Atlántico superaba en 2024 los 4.200 millones de euros, mientras que en 2023 alcanzó los 4.400 millones, con un comercio de bienes y

servicios equilibrado: la diferencia entre las exportaciones de la UE a los EE UU y las exportaciones de los EE UU a la UE fue equivalente a solo el 3 % del comercio total bilateral.

- ii) • La inversión extranjera directa constituyó otro pilar esencial de las relaciones comerciales de la UE con EE UU. En 2022, el stock de inversiones recíprocas ascendió a 5,3 billones de euros, mientras que en 2023 se situó en 4,7 billones, resultado de décadas de acumulación de capital y de establecimiento de filiales, centros de producción, investigación y desarrollo, y redes de distribución en ambos mercados. Las empresas europeas mantenían en los EE UU presencia destacada en sectores como la automoción, la industria química, la energía, la banca, los seguros y las tecnologías de la información. A su vez, las empresas estadounidenses contaban con una implantación significativa en la UE, en industrias manufactureras y en servicios avanzados, con centros de decisión y producción en los principales polos económicos europeos.
- iii) • La UE fue una fuente fiable de suministros esenciales para los EE UU, incluyendo ingredientes medicinales y productos farmacéuticos, maquinaria y equipos avanzados, así como piezas y componentes aeroespaciales. Paralelamente, la Unión se convirtió en el mayor comprador de gas natural y petróleo de los EE UU, contribuyendo de forma relevante a la seguridad energética transatlántica y posibilitando una respuesta conjunta a la agresión militar de Rusia contra Ucrania, complementándose esta densa trama de vínculos comerciales y de inversión con la interconexión de las cadenas globales de valor, en las que la UE y los EE UU actuaban a la vez como exportadores e importadores finales y como proveedores recíprocos de insumos intermedios de alto valor añadido. Una proporción sustancial del comercio bilateral correspondía a bienes y servicios involucrados en procesos productivos del otro socio, fenómeno especialmente visible en sectores como el aeronáutico, el farmacéutico, el de maquinaria de precisión y el de equipos de telecomunicaciones.

4. Consideradas íntegramente, las relaciones comerciales de la UE con EE UU se caracterizaban por su volumen, diversidad y alto grado de interdependencia, así como por una estructura en la que se combinaban el comercio tradicional de bienes, los servicios avanzados, la inversión directa y la cooperación tecnológica, dando lugar a un espacio económico transatlántico de dimensión global, cuya estabilidad y evolución tenían un impacto significativo en las economías de ambas partes y en el conjunto del comercio e inversión internacionales.

La anterior presidencia de EE UU de Donald J. Trump, introdujo elementos de tensión adicionales en este marco, al incorporar una política comercial más proteccionista, centrada en la renegociación de condiciones de acceso al mercado y en la aplicación de aranceles con fines estratégicos, lo que obligó a la Unión a desplegar medidas de defensa de sus intereses y a replantear ciertos equilibrios en la relación bilateral. Unas medidas que se intensificaron con ocasión del segundo mandato (9) .

Antes de alcanzarse el Acuerdo del 27 de julio de 2025, se produjo una escalada progresiva de medidas arancelarias unilaterales por parte de EE UU, generando un marco de negociación claramente asimétrico. El 2 de abril de 2025, la Administración Trump anunció la implantación de los denominados aranceles «recíprocos», fijando un gravamen del 20 % para un amplio conjunto de productos procedentes de la UE, junto con un arancel adicional del 25 % aplicable a todas las importaciones de vehículos y componentes de automoción (10) , medidas que se sumaban a los aranceles del 25 % sobre las importaciones de acero, aluminio y productos derivados, introducidos el 10 de febrero del mismo año, y justificadas por Washington bajo argumentos de seguridad nacional (11) .

5. La respuesta inicial de la Comisión Europea consistió en anunciar la preparación de contramedidas equivalentes en el marco de las competencias de la UE, condicionadas al resultado de las negociaciones bilaterales para la retirada de dichos aranceles (12) . En un gesto de desescalada temporal, el 9 de abril de 2025 EE UU comunicó la suspensión por 90 días del arancel específico del 20 % a las exportaciones europeas,

manteniendo, no obstante, un gravamen reducido del 10 %. Posteriormente y en reciprocidad, el 14 de abril la UE suspendió durante el mismo periodo la aplicación de un paquete de contramedidas previamente diseñado contra los aranceles estadounidenses al acero y al aluminio europeos, con el objetivo de facilitar un espacio de negociación (13) .

Pese a estas suspensiones parciales y temporales, el impacto potencial de las medidas arancelarias sobre el comercio transatlántico era significativo: aproximadamente 379.000 millones de euros en exportaciones europeas hacia el mercado estadounidense, equivalentes al 70 % del total, se encontraban afectados por los nuevos gravámenes, incluidos aquellos sujetos a moratorias (14) . Desde la perspectiva económica, el efecto inmediato de este endurecimiento arancelario ya se traducía en un incremento de los costes operativos para las empresas exportadoras, una presión al alza sobre los índices de precios, una ralentización de las previsiones de crecimiento y un aumento sustancial de la incertidumbre en las decisiones de inversión y planificación empresarial.

A ello se sumaba un riesgo sistémico para el marco normativo multilateral, dado que la imposición unilateral de gravámenes fuera de los cauces previstos por la OMC erosionaba la previsibilidad y la estabilidad de las reglas comerciales internacionales. La Comisión Europea, consciente de esta dimensión, combinó la preparación técnica de contramedidas con una estrategia diplomática orientada a evitar una escalada que pudiera derivar en un conflicto arancelario de mayor alcance, al tiempo que buscaba preservar el acceso preferente de los sectores estratégicos europeos al mercado estadounidense reflejando con ello la tensión inherente entre la necesidad de proteger los intereses comerciales inmediatos de la Unión y el objetivo a largo plazo de salvaguardar el sistema multilateral basado en normas, en una coyuntura donde la parálisis del Órgano de Apelación de la OMC limitaba las vías de resolución jurídica de las controversias.

II. Un acuerdo transatlántico en tiempos de incertidumbre: el entramado político y económico del acuerdo UE-EE UU del 27 de julio de 2025

1. Contenido esencial y alcance inicial del pacto

6. En los meses previos al acuerdo transatlántico de julio de 2025, la dinámica negociadora estuvo marcada por la escalada de tensiones derivada de la carta enviada por la administración estadounidense el 12 de julio, en la que se rechazaba el acuerdo preliminar alcanzado y se fijaba el 1 de agosto como plazo límite, bajo la amenaza de imponer aranceles del 30 % a las exportaciones europeas. La Comisión Europea, encabezada por el comisario de Comercio, quedó entonces atrapada entre dos alternativas poco sostenibles: aceptar un acuerdo manifiestamente asimétrico o exponerse a un escenario de ruptura con graves consecuencias para la economía continental. El margen de maniobra europeo se encontraba constreñido por su dependencia estructural en materia de seguridad, pero también por la posibilidad de que Washington recurriera a sanciones financieras adicionales, reflejándose la asimetría de fondo en la diferente exposición al comercio internacional pues mientras que la economía europea depende en gran medida de los flujos comerciales globales, la estadounidense presenta un grado de vulnerabilidad significativamente menor.

Aun así, existían instrumentos de presión que permitían a la Unión recordar la interdependencia transatlántica. Más de la mitad de los intercambios bilaterales se enmarcaban en operaciones intracorporativas, y debe repararse que las filiales europeas en EE UU generan millones de empleos directos y un volumen de ingresos que supera con creces el valor del comercio bilateral. Sectores estratégicos, como la maquinaria de precisión y los productos químicos especializados, conferían asimismo a la Unión una capacidad de negociación que podía

traducirse en costes elevados para la industria estadounidense en caso de represalias.

Semejante trasfondo explica que el acuerdo finalmente firmado respondiera menos a una voluntad de integración comercial de largo alcance que a la necesidad urgente de gestionar una crisis arancelaria inminente, buscando el marco adoptado ante todo evitar el riesgo de una escalada inmediata, aunque al precio de asumir compromisos que reforzaron la posición negociadora de EE UU y dejó a la UE ante la necesidad de definir una estrategia más estable y jurídicamente segura para el futuro de la relación transatlántica (15) .

La erosión de los cauces multilaterales, la volatilidad de los mercados energéticos y la rivalidad entre potencias han configurado un terreno en el que las soluciones bilaterales, aun revestidas de carácter provisional, se presentan como instrumentos de contención inmediata frente a crisis potenciales

7. El 27 de julio de 2025, en el campo de golf Trump Turnberry, en Escocia, la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el presidente de EE UU, Donald J. Trump, anunciaron un acuerdo sobre aranceles y comercio que, pese a carecer de valor jurídico vinculante, tuvo un impacto inmediato en las relaciones transatlánticas y reabrió un debate de gran calado sobre la dirección futura del comercio mundial (16) . Enmarcado en una declaración política y no en un tratado formal, el pacto simboliza mucho más que una negociación sectorial sobre aranceles: condensa las tensiones acumuladas entre dos de las economías más integradas del planeta, las prioridades estratégicas de cada parte y la erosión de los mecanismos multilaterales que durante décadas sirvieron de ancla a la gobernanza comercial internacional.

Según la información facilitada por la Comisión Europea (17) :

El acuerdo establece, con efectos desde el 1 de agosto de 2025, un arancel máximo único e inclusivo del 15 % para la gran mayoría de las exportaciones de la UE a los EE UU. Este tipo constituye un límite superior que integra el arancel de nación más favorecida (NMF) previamente aplicable, de modo que no se acumulan gravámenes adicionales. El límite se aplica, entre otros, a automóviles y sus componentes, anteriormente sujetos a un arancel de hasta el 25 % más un 2,5 % NMF, así como a productos farmacéuticos y semiconductores, incluyendo los que pudieran ser objeto de medidas conforme a la Sección 232 de la legislación estadounidense. Cuando el arancel NMF supere el 15 %, se aplicará únicamente este último.

Se dispone un tratamiento especial para determinados productos estratégicos de la Unión, como aeronaves y sus partes, ciertos productos químicos, medicamentos genéricos y recursos naturales, restableciendo para ellos los aranceles estadounidenses vigentes antes de enero de 2025. En los sectores del acero, el aluminio y el cobre se fijan contingentes arancelarios para las exportaciones de la Unión a niveles históricos, reduciendo los aranceles actuales del 50 % y garantizando la competencia leal.

Por parte de la UE, se prevé la liberalización de determinadas importaciones de interés mutuo procedentes de los EE UU, con un ahorro estimado para importadores y consumidores europeos de unos 5.000 millones de euros anuales. Se eliminan los derechos de bajo nivel restantes sobre bienes industriales estadounidenses, se mejora el acceso al mercado de la Unión para volúmenes limitados de productos pesqueros, como abadejo de Alaska, salmón del Pacífico y camarón, y se abre el mercado para ciertas exportaciones agrícolas no sensibles de los EE UU, por un valor estimado de 7.500 millones de euros, incluyendo aceite de soja, semillas para plantación,

granos, frutos secos y productos alimenticios procesados como ketchup de tomate, cacao y galletas, todo ello bajo contingentes arancelarios.

El acuerdo contempla la reducción de barreras no arancelarias mediante la cooperación en normas para automóviles, medidas sanitarias y fitosanitarias, y el reconocimiento mutuo de evaluaciones de conformidad en otros sectores industriales. Asimismo, refuerza la cooperación en materia de seguridad económica, con medidas para mejorar la resiliencia de las cadenas de suministro y coordinar el control de inversiones y de exportaciones frente a prácticas no basadas en el mercado.

En el ámbito energético, la UE prevé adquirir a los EE UU, en un periodo de tres años, gas natural licuado, petróleo y productos de energía nuclear por un valor aproximado de 750.000 millones de dólares, como parte de la estrategia para sustituir las importaciones de gas y petróleo rusos. Igualmente, se contempla la compra de chips de inteligencia artificial por valor de 40.000 millones de euros (18) . En materia de inversión, empresas europeas han manifestado su intención de invertir al menos 600.000 millones de dólares en diversos sectores de los EE UU antes de 2029, en adición a los 2,4 billones de euros ya invertidos (19) .

El acuerdo político preserva la soberanía reguladora de la Unión y protege sectores agrícolas sensibles como la carne de vacuno y las aves de corral. No es jurídicamente vinculante y será objeto de negociaciones ulteriores, de conformidad con los procedimientos internos de cada parte, para su plena aplicación (20) .

8. Para ponderar adecuadamente el alcance de este entendimiento, es imprescindible inscribirlo en una coyuntura marcada por la convergencia de factores internos y externos que, con intensidad creciente, han condicionado las decisiones de ambas orillas del Atlántico. La erosión de los cauces multilaterales, la volatilidad de los mercados energéticos y la rivalidad entre potencias han configurado un terreno en el que las soluciones bilaterales, aun revestidas de carácter provisional, se presentan como instrumentos de contención inmediata frente a crisis potenciales.

En el caso estadounidense, la negociación se articuló bajo un prisma abiertamente transaccional, donde la amenaza de imponer aranceles del 30 % a la práctica totalidad de las exportaciones europeas no constituía un mero gesto retórico, sino un mecanismo de presión diseñado para forzar cesiones sustantivas en ámbitos clave como el acceso preferente a mercados, la apertura de licitaciones públicas y el aseguramiento de compromisos de inversión directa. La metodología descansaba en la convicción de que un incremento abrupto de los costes de entrada al mercado estadounidense tendría un efecto disuasorio inmediato sobre los exportadores europeos, obligando a sus gobiernos a aceptar un marco de entendimiento rápido y pragmático.

El cálculo de la UE fue distinto, si bien igualmente condicionado por la urgencia: evitar que se materializara una escalada arancelaria que amenazaba con desarticular cadenas de valor complejas y altamente interdependientes, cuyo restablecimiento exigiría años y enormes recursos. La fragilidad geopolítica del momento, acentuada por tensiones en el este de Europa, presiones sobre el abastecimiento energético y la necesidad de preservar la cohesión interna de la Unión, reforzó la percepción de que un compromiso inmediato, aunque imperfecto, era preferible a un enfrentamiento prolongado con consecuencias económicas y políticas imprevisibles. En todo caso, la UE preservó su regulación digital y excluyó productos agrícolas sensibles, priorizando la estabilidad comercial y factores geopolíticos como el compromiso estadounidense con la OTAN y el apoyo a Ucrania.

El resultado de este cruce de motivaciones fue un acuerdo concebido menos como un punto de llegada que como un dique provisional frente a riesgos mayores, un instrumento que, más allá de su contenido material,

refleja el grado en que las decisiones comerciales de alto nivel han pasado a estar inseparablemente vinculadas a la gestión de la seguridad económica y política en un panorama internacional de inestabilidad estructural.

2. Entorno político y motivaciones de las partes

9. Se configura el resultado como un marco que, en lo inmediato, otorga previsibilidad a algunos sectores estratégicos pero que, en su configuración actual, plantea interrogantes jurídicos, económicos y políticos de amplio alcance. Es bien sabido que la gobernanza económica internacional atraviesa una fase de reconfiguración acelerada. Las instituciones multilaterales, diseñadas para operar en una situación de hegemonía clara y consenso normativo, enfrentan hoy un escenario caracterizado por la multipolaridad, la competencia estratégica y la erosión de los mecanismos de solución de controversias. La creciente interdependencia económica coexiste con un retorno de políticas industriales y proteccionistas que revalorizan la autonomía estratégica que, si bien no implica necesariamente la desaparición del multilateralismo, pero sí su subordinación creciente a formatos más flexibles, bilaterales, plurilaterales o regionales, donde la capacidad de imponer reglas depende del peso económico y de la afinidad política entre los participantes (21).

El acuerdo debe interpretarse como un marco provisional de gestión de crisis que, si bien evitó la escalada arancelaria inmediata, introduce un nivel impositivo históricamente elevado para las exportaciones europeas y una serie de compromisos de compra e inversión cuya viabilidad práctica resulta incierta

En el plano institucional, la firma del acuerdo coincide con una OMC sumida en una crisis prolongada, paralizada en su función de resolución de disputas desde que EE UU bloqueó, a partir de 2016, los nombramientos para su Órgano de Apelación, pues esta parálisis ha erosionado uno de los pilares esenciales del sistema multilateral, dejando sin efecto práctico el mecanismo de apelación y generando un vacío normativo que los actores más influyentes han sabido aprovechar en defensa de sus intereses (22). La incapacidad del sistema multilateral para ofrecer soluciones rápidas y vinculantes ha favorecido la proliferación de acuerdos bilaterales y plurilaterales, configurando lo que diversos analistas denominan una «disposición híbrida» del comercio mundial que da lugar a una liberalización generada de forma fragmentaria, mediante marcos negociados entre grupos afines que comparten, al menos en apariencia, principios regulatorios, pero que no siempre alcanzan un grado de apertura o de coherencia normativa equiparable al que garantizaría un marco universal (23). De hecho, el comercio híbrido se entiende como un sistema de intercambios internacionales que integra elementos de la globalización multilateral con dinámicas propias de bloques o clubs regionales alineados en función de intereses políticos, económicos y de seguridad. El modelo preserva un núcleo de reglas comunes, habitualmente derivadas de marcos como la OMC, mientras desarrolla acuerdos bilaterales, regionales o sectoriales que permiten adaptarse a coyunturas geopolíticas cambiantes, contando con «países conectores», economías con vínculos comerciales y productivos transversales, que favorecen el mantenimiento de flujos entre bloques potencialmente rivales, permitiendo la combinación de la previsibilidad del sistema multilateral con la flexibilidad estratégica de las alianzas regionales mitigar los costes de una fragmentación total del comercio mundial (24).

Desde una perspectiva jurídica y política, el acuerdo debe interpretarse como un marco provisional de gestión de crisis que, si bien evitó la escalada arancelaria inmediata, introduce un nivel impositivo históricamente elevado para las exportaciones europeas y una serie de compromisos de compra e inversión cuya viabilidad

práctica resulta incierta. La ausencia de un blindaje jurídico integral, al no cumplir con los requisitos del art. XXIV del GATT, lo mantiene en una categoría ambigua respecto del derecho comercial multilateral, lo que abre la puerta a controversias sobre su compatibilidad con el principio de no discriminación. A ello se suma un diseño institucional caracterizado por la vaguedad: sectores sensibles como el automotriz o el farmacéutico carecen de definiciones precisas; no se han delimitado aún los contingentes arancelarios sobre acero y aluminio; y persiste la duda de si el arancel del 15 % constituye un techo absoluto o puede acumularse sobre las tarifas de nación más favorecida. Esta combinación de concesiones sustantivas y ambigüedad normativa sitúa el acuerdo en un terreno inestable, donde su eficacia dependerá de la capacidad de ambas partes para dotarlo de mecanismos de implementación consistentes y evitar que se convierta en un precedente de flexibilización de las reglas multilaterales (25) .

Bajo este prisma, el acuerdo UE-EE UU se erige en caso emblemático de la transición desde un comercio regido por normas universales hacia un entramado de compromisos específicos, de alcance limitado y sujetos a la coyuntura política. La estructura adoptada refleja, por un lado, la voluntad de ambas partes de asegurar un espacio de cooperación en una tesitura de tensiones crecientes; pero, por otro, introduce elementos que tensionan los principios fundamentales del GATT, como la cláusula de Nación Más Favorecida, y que podrían ser objeto de impugnación si se aplicaran criterios estrictos de compatibilidad con el derecho de la OMC.

En términos geoeconómicos, la formalización de este tipo de acuerdos bilaterales entre actores de gran peso redefine las relaciones transatlánticas y, al mismo tiempo, envía una señal al resto de la comunidad internacional: la de que el liderazgo en la definición de las reglas comerciales se desplaza progresivamente de los foros multilaterales hacia coaliciones *ad hoc*, donde el poder de negociación y la afinidad política pesan tanto o más que la observancia de principios comunes (26) .

10. Explorar el acuerdo desde sus dimensiones política, económica y geopolítica facilita identificar las claves que determinan su significado y prepara el terreno para un examen más detallado:

- i) • En la dimensión política, la escenografía y la narrativa del acuerdo fueron cuidadosamente diseñadas para proyectar mensajes distintos a cada audiencia. En EE UU, la administración Trump lo presentó como una «victoria total», sumando en una única cifra los compromisos europeos en compras energéticas y tecnológicas (750.000 millones de dólares) y en inversiones anunciadas (600.000 millones de dólares) para transmitir la imagen de una transferencia de riqueza sin precedentes (27) . En Europa, la Comisión defendió que el acuerdo preservaba el acceso al mercado estadounidense, evitaba la imposición de aranceles punitivos del 30 % y mantenía la protección de sectores agrícolas sensibles (28) . Aun así, esa comunicación institucional no logró neutralizar críticas internas que denunciaron una cesión bajo presión y cuestionaron la legitimidad de la Comisión para comprometer inversiones privadas en territorio estadounidense. En el plano simbólico, la elección de Escocia y, más concretamente, de un recinto privado propiedad del presidente estadounidense añade un elemento que refuerza, en la narrativa de los partidarios de Trump, la idea de que «Europa» acudió a terreno estadounidense, literal y figuradamente, para aceptar condiciones dictadas por Washington. Una imagen que, en opinión de críticos europeos, ilustra acerca de una asimetría de poder y de posición negociadora que trasciende lo meramente comercial y proyecta una gran vulnerabilidad estratégica.
- ii) • En el ámbito económico, la relevancia del acuerdo no reside únicamente en la cifra del arancel uniforme, sino en su impacto sobre la arquitectura arancelaria bilateral. La fijación de un tipo único del 15 % sustituye un mosaico de aranceles diferenciados, algunos superiores y otros más bajos, y absorbe el arancel de Nación Más Favorecida, evitando acumulaciones. Ciertamente esta medida representa en determinados sectores una mejora frente a escenarios de aranceles punitivos más elevados introduciendo, en otros, cargas adicionales. La aplicación generalizada del nuevo diseño modifica incentivos y flujos comerciales, con repercusiones potenciales sobre la

competitividad sectorial y la localización de inversiones.

- iii)• En el plano geopolítico, la coyuntura en la que se inserta el pacto refuerza su significado. La guerra en Ucrania, la intensificación de la competencia sistémica con China y el auge de políticas proteccionistas sitúan a la UE en una posición de dependencia estratégica respecto de EE UU, en materia de seguridad y de aprovisionamiento energético y tecnológico (29) . No puede comprenderse la posición de la UE en la negociación y firma del pacto transatlántico de 2025 sin atender a dos condicionantes políticos de primer orden que, en gran medida, acotaron su margen de maniobra. Por un lado, la dependencia estructural en materia de defensa respecto de EE UU, consolidada a lo largo de décadas y acentuada tras la invasión rusa de Ucrania en 2022, ha configurado un marco de seguridad en el que el respaldo militar, logístico y tecnológico proporcionado por Washington resulta decisivo para la estabilidad del continente (30) . Por otro lado, la persistente amenaza rusa, sumada a las limitaciones operativas y presupuestarias de las capacidades europeas, ha hecho que cualquier iniciativa susceptible de poner en riesgo la cooperación transatlántica en defensa se perciba como un factor de vulnerabilidad estratégica. En estas condiciones, la política comercial, aunque formalmente autónoma, se encuentra inevitablemente atravesada por consideraciones de seguridad, lo que condiciona la disposición de Bruselas a asumir posturas firmes frente a Washington (31) .

Con carácter general, la dinámica concreta de la negociación estuvo marcada por la amenaza explícita de la administración estadounidense de imponer aranceles del 30 % a prácticamente todas las exportaciones europeas, un instrumento utilizado como palanca de presión para obtener concesiones en acceso al mercado, compras públicas y compromisos de inversión. Ante el riesgo de que tales medidas desencadenaran una disrupción inmediata de cadenas de valor profundamente integradas y una contracción de la actividad económica en un momento de especial fragilidad geopolítica, la Comisión Europea optó por priorizar la contención de la escalada arancelaria. El resultado fue la aceptación de un marco político no vinculante, pero de amplio alcance material, cuya configuración respondió a la urgencia de evitar un choque comercial de gran magnitud y a la necesidad implícita de preservar un clima de cooperación transatlántica que sirviera de anclaje para la seguridad europea.

En los apartados siguientes se examinarán en detalle la naturaleza jurídica del pacto, el contenido de sus disposiciones, las reacciones que ha suscitado en distintos ámbitos, así como sus implicaciones estratégicas y geopolíticas. De manera complementaria, se abordará el debate sobre posibles escenarios de evolución, incluidas las alternativas multilaterales y bilaterales que la UE podría explorar, y se analizará la iniciativa franco-alemana para estructurar una cooperación comercial con países asiáticos como vía complementaria o sustitutiva frente a la parálisis de la OMC.

III. Configuración jurídica y encaje normativo en el Derecho económico internacional

1. La opción política frente a la vía del tratado

11. El pacto entre la UE y EE UU anunciado el 27 de julio de 2025 presenta un perfil singular desde la óptica del Derecho económico internacional. Más allá de las implicaciones comerciales y geopolíticas, su configuración jurídica y su encaje normativo suscita un conjunto de interrogantes que afectan a la coherencia interna del ordenamiento europeo y a su compatibilidad con las reglas multilaterales que regulan el comercio global. Comprender este entramado es esencial para valorar la validez formal del acuerdo y para evaluar su sostenibilidad como instrumento de política comercial en una dinámica marcada por la fragmentación normativa y la creciente instrumentalización de los aranceles como herramienta de presión política. esencial

Desde el punto de vista formal, no existe un documento jurídicamente vinculante firmado y sometido a los procedimientos que el Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE) exige para la celebración de acuerdos con terceros Estados. Las normas contenidas en el art. 218 del TFUE y en las disposiciones específicas del art. 207 establecen un itinerario claro: mandato negociador otorgado por el Consejo, negociación formal por la Comisión, firma del texto acordado y ratificación conforme a las competencias institucionales, ya sea como acuerdo exclusivo de la Unión o como acuerdo mixto que requiere la participación de los Estados miembros. El pacto de julio de 2025 no siguió este recorrido. Se materializó como una declaración política conjunta, sin valor obligatorio en términos jurídicos, que refleja la voluntad de las partes de aplicar de manera inmediata determinadas medidas pero que no confiere derechos ni impone obligaciones legalmente exigibles a través de mecanismos convencionales de resolución de controversias.

12. La elección de este formato, más próximo a un compromiso político de alto nivel que a un tratado de libre comercio, tiene implicaciones significativas. En primer lugar, otorga a cada parte una amplia discrecionalidad para modificar, reinterpretar o incluso abandonar unilateralmente las medidas anunciadas. En segundo término, evita la necesidad de someter el acuerdo a un escrutinio parlamentario exhaustivo, respectivamente en el Congreso de los EE UU y en el Parlamento Europeo y, en su caso, en los parlamentos nacionales de los Estados miembros. Si bien esta vía permite una puesta en práctica más ágil, también introduce un déficit de legitimidad democrática y un elevado grado de inseguridad jurídica. El equilibrio entre celeridad negociadora y solidez institucional queda así claramente inclinado hacia la primera, con el riesgo de que el contenido del acuerdo sea rehén de cambios en el clima político interno de cualquiera de las dos orillas del Atlántico.

A pesar de esta configuración política, el pacto comenzó a producir efectos tangibles en un plazo muy breve. El establecimiento de un arancel uniforme del 15 % para la mayoría de las exportaciones europeas a EE UU, en vigor desde el 1 de agosto de 2025, constituye una medida de impacto directo sobre operadores económicos y flujos comerciales. La entrada en aplicación de un compromiso no vinculante, sin mediación de un acto legislativo formal en el seno de la Unión ni de un tratado internacional en sentido estricto, plantea una cuestión compleja: ¿cómo encaja este tipo de arreglo en el marco normativo de la OMC y en las obligaciones que ambas partes han asumido como miembros de dicha organización?

2. Compatibilidad con el sistema multilateral de comercio

13. El punto de partida para este examen es el principio de Nación Más Favorecida (NMF), instituido en el art. I.1º del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Según esta cláusula, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida por un miembro de la OMC a los productos originarios o procedentes de otro país debe ser otorgada inmediata e incondicionalmente a los productos similares de todos los demás miembros. En otras palabras, si la UE o EE UU acuerdan un trato arancelario preferencial entre sí, en principio deberían extenderlo a todos los miembros de la OMC.

La única forma de evitar esa extensión automática es encuadrar la medida en una de las excepciones previstas por el propio GATT. La más relevante, para el caso que nos ocupa, es la contenida en el art. XXIV, que autoriza a los miembros a establecer zonas de libre comercio o uniones aduaneras siempre que cumplan ciertos requisitos (32). Entre ellos, el más significativo es que la liberalización acordada cubra «sustancialmente todo el comercio» entre las partes, entendida esta exigencia como la eliminación de los aranceles y otras restricciones al comercio en la práctica totalidad de las relaciones recíprocas. También se exige que las barreras aplicadas a terceros países no sean, en conjunto, más restrictivas que las vigentes antes de la creación de la zona de libre comercio o la unión aduanera.

En el pacto UE-EE UU de julio de 2025, la situación es sustancialmente distinta. No se ha eliminado el arancel a la mayoría de los productos, sino que se ha fijado un tipo uniforme del 15 % que absorbe el arancel de Nación Más Favorecida existente y sustituye a la variedad de tipos que se aplicaban previamente. En algunos sectores, este cambio supone una rebaja efectiva; en otros, implica un aumento significativo respecto de los niveles previos. Por tanto, no se trata de una liberalización generalizada, sino de una reconfiguración arancelaria que combina reducciones y alzas, lo que dificulta su consideración como un paso hacia una zona de libre comercio en el sentido del art. XXIV GATT.

El hecho de que el pacto no prevea un calendario de eliminación progresiva de los aranceles ni un compromiso vinculante de cobertura integral del comercio bilateral refuerza las dudas sobre su compatibilidad con las normas de la OMC. En un escenario hipotético, cualquier otro miembro de la organización podría argumentar que la preferencia arancelaria otorgada en el marco del acuerdo debería extenderse de inmediato a todos, en virtud de la cláusula NMF. La respuesta jurídica de las partes se vería limitada por la ausencia de un tratado formal que pueda invocarse como base para acogerse a la excepción del art. XXIV. Incluso si se intentara presentar el pacto como la fase inicial de un proceso hacia un acuerdo de libre comercio, la falta de un texto que establezca un calendario y una cobertura clara debilitaría esa argumentación.

14. A este problema se añade la coyuntura institucional de la OMC. Desde finales de 2019, el Órgano de Apelación se encuentra inoperante debido al bloqueo estadounidense a la renovación de sus miembros, dando lugar a un fenómeno conocido como «apelaciones al vacío», mediante el cual una parte puede recurrir una decisión de un panel y, al no existir expertos que integren el órgano de segunda instancia, impedir que la resolución adquiera firmeza y se ejecute (33) . En la práctica, esta parálisis redujo drásticamente la capacidad de la OMC para hacer cumplir sus normas y desincentiva la interposición de reclamaciones, especialmente en casos complejos o políticamente sensibles. Por consiguiente, aunque el pacto UE-EE UU pudiera ser susceptible de impugnación, las probabilidades de que una disputa de este tipo llegue a un desenlace vinculante son actualmente reducidas.

Desde la perspectiva institucional de la UE, la elección de un marco político no vinculante responde a una lógica de contención frente a un socio comercial cada vez más proclive a utilizar los aranceles como instrumento de presión geoeconómica. La secuencia de amenazas escalonadas, 20 %, 30 % e incluso 50 %, evidenció que un enfrentamiento frontal con la administración estadounidense podía traducirse en un deterioro abrupto de los flujos comerciales y en una profundización de las divergencias internas entre Estados miembros, cuyas prioridades sectoriales y estratégicas difieren sustancialmente. El formato adoptado permitió atenuar el impacto inmediato sobre sectores de alta sensibilidad, automoción, maquinaria industrial, productos farmacéuticos, y preservar un margen de maniobra para condicionar la aplicación de gravámenes en ámbitos no definidos del acuerdo. Sin embargo, la ausencia de un texto jurídicamente consolidado y la persistencia de interpretaciones divergentes en cuestiones esenciales, como la facultad unilateral de los EE UU para revisar al alza los aranceles, introducen una vulnerabilidad estructural que podría activarse en coyunturas políticas o electorales desfavorables, situando a la Unión en una posición defensiva (34) .

La adopción de este marco flexible se inscribe, además, en la transición hacia un esquema de comercio híbrido, caracterizado por la coexistencia del multilateralismo clásico con acuerdos bilaterales o regionales de alcance selectivo. Tales compromisos funcionan como mecanismos de contención en escenarios de crisis inmediata (35) y, al mismo tiempo, como plataformas de oportunidad para intensificar vínculos con socios estratégicos, Mercosur, India o el bloque CPTPP (36) , y ampliar la red de «países conectores» que facilitan el acceso a mercados fuera de la órbita estadounidense, siendo concebida esta diversificación comercial como herramienta simultáneamente económica y geoestratégica, persigue reducir la exposición a decisiones unilaterales de EE UU

y reforzar la capacidad de la Unión para operar en un sistema internacional crecientemente fragmentado.

3. Repercusiones institucionales y percepciones internacionales

15. En el ámbito del Derecho de la Unión, la cuestión del encaje institucional también resulta problemática. La Comisión Europea, al suscribir compromisos de esta magnitud sin contar con un mandato explícito del Consejo para la negociación de un tratado y sin la participación parlamentaria subsiguiente, se adentra en un terreno políticamente sensible. Los críticos sostienen que, si bien la Comisión ostenta la competencia exclusiva en materia de política comercial común, esa prerrogativa se ejerce en el marco de procedimientos que garantizan la participación y el control de las demás instituciones. Al eludir dichos procedimientos mediante un acuerdo de carácter político, la Comisión amplía de facto su margen de maniobra, pero al precio de debilitar la legitimidad de la política comercial y de abrir un debate sobre los límites de su mandato.

El contraste con otros acuerdos comerciales recientes es ilustrativo. Tratados como el CETA con Canadá o el acuerdo de libre comercio con Japón fueron objeto de extensas negociaciones formales, sometidos a revisión legal y ratificados según las normas previstas, incluso cuando ello implicó varios años de tramitación (37). En el caso del pacto con EE UU, la ausencia de un texto definitivo, de un anexo arancelario completo y de disposiciones institucionales claras, como un comité conjunto de supervisión o un mecanismo de solución de diferencias, lo aleja del modelo convencional de los acuerdos comerciales de la UE y lo sitúa en una categoría intermedia, más precaria desde el punto de vista normativo.

Analizado globalmente, el pacto UE-EE UU de julio de 2025 muestra una configuración jurídica y un encaje normativo que reflejan un compromiso precario entre la necesidad política de actuar con rapidez y la exigencia jurídica de preservar la coherencia del sistema comercial multilateral

Resulta igualmente relevante considerar el impacto que este formato puede tener en las relaciones de la Unión con otros socios comerciales. La señal que se envía al aceptar una reconfiguración arancelaria sustantiva sin el respaldo de un marco jurídico plenamente blindado es ambivalente. De una parte, demuestra capacidad de reacción y pragmatismo en circunstancias adversas y, de otra parte, puede interpretarse como una disposición a ceder bajo presión y a sacrificar estándares procedimentales y de cobertura arancelaria a cambio de alivio inmediato. Y esta percepción podría ser explotada por futuros interlocutores, que verían en la vía del acuerdo político una oportunidad para obtener concesiones rápidas sin comprometerse recíprocamente en un marco legal exigente.

16. Desde el prisma del Derecho internacional, el pacto plantea la cuestión más amplia de la creciente proliferación de acuerdos «blandos» o de *soft law* en el ámbito comercial. Al carecer de fuerza vinculante en sentido estricto, este tipo de acuerdos ha sido utilizado históricamente como declaraciones de intenciones, marcos de cooperación o programas de trabajo conjuntos. Su aplicación a cuestiones sustantivas como la fijación de aranceles a gran escala es, sin embargo, menos frecuente y más controvertida. Al trasladar al terreno de la política lo que habitualmente se negocia como Derecho duro (*hard law*), se difuminan las fronteras entre compromisos jurídicos y compromisos políticos, con las consiguientes implicaciones para la seguridad jurídica de los operadores y la previsibilidad del comercio internacional (38).

Analizado globalmente, el pacto UE-EE UU de julio de 2025 muestra una configuración jurídica y un encaje normativo que reflejan un compromiso precario entre la necesidad política de actuar con rapidez y la exigencia jurídica de preservar la coherencia del sistema comercial multilateral. La fórmula elegida, una declaración política con efectos inmediatos y sustanciales, permite esquivar las rigideces procedimentales, pero a costa de generar dudas sobre su compatibilidad con las obligaciones multilaterales y sobre la solidez de las garantías para los agentes económicos afectados. El reto para la UE será decidir si este modelo debe permanecer como una excepción puntual dictada por razones coyunturales o si, por el contrario, marca el inicio de una tendencia hacia acuerdos más flexibles, menos vinculantes y potencialmente más vulnerables a la presión política de sus socios.

Si en el plano jurídico, se destacó la fragilidad del acuerdo por carecer de mecanismos vinculantes de solución de controversias; en el económico, se cuestionó que los compromisos representaran un crecimiento neto, al consistir en gran medida en reasignaciones de flujos existentes. Desde un punto de vista estratégico, se reprochó a la UE no haber impulsado una respuesta multilateral con socios igualmente afectados, debilitando su posición y favoreciendo la fragmentación del sistema comercial. No puede resultar extraño que, varios países, especialmente en América Latina y Asia, advirtieran que las concesiones podrían extenderse bajo la cláusula de Nación Más Favorecida y criticaron la falta de consultas inclusivas y en foros multilaterales, delegados del Sur Global alertaron de que la proliferación de acuerdos preferenciales al margen de la OMC erosiona el principio de universalidad y margina a los miembros con menor capacidad de negociación.

IV. El pacto transatlántico de 2025 en su trama geopolítica y comercial

1. Factores determinantes y proyecciones internacionales

17. La firma del pacto comercial de julio de 2025 no puede entenderse únicamente como una operación económica. Su gestación, contenido y proyección responden a un conjunto de factores geopolíticos que han redefinido la relación transatlántica en la última década. Examinar su alcance estratégico implica situar el acuerdo en el entramado de las dependencias estructurales, las prioridades de seguridad y las dinámicas de competencia global que condicionan las decisiones de la UE y de EE UU.

i) Las relaciones comerciales entre la UE y EE UU no se desarrollan en un vacío político; por el contrario, se inscriben en un entramado estratégico en el que la seguridad europea, acentuada tras la invasión rusa de Ucrania en 2022, ha dependido de forma decisiva del respaldo militar y logístico de Washington, una dependencia que, inevitablemente, ha condicionado la capacidad de Bruselas para actuar con plena autonomía en otros frentes, incluido el comercial. Aunque la política comercial es competencia exclusiva de la UE, la interconexión entre seguridad y economía se ha intensificado hasta el punto de que cualquier negociación relevante con EE UU queda impregnada por consideraciones estratégicas más amplias. En este marco, la amenaza de aranceles punitivos por parte de la administración estadounidense funcionó como un recordatorio de la asimetría de poder. Bruselas, consciente de que la cooperación militar y de inteligencia con Washington era esencial para gestionar la crisis en el este de Europa, calibró los riesgos de una confrontación abierta en materia comercial. La decisión de aceptar un arancel uniforme del 15 % y compromisos estratégicos de compra se explica, al menos en parte, por la necesidad de preservar un clima de cooperación en el que la seguridad y la economía forman un binomio inseparable.

ii) El acuerdo también refleja un punto de convergencia táctica: la preocupación compartida por la sobrecapacidad industrial china. Sectores como el acero, el aluminio, las energías renovables y los vehículos

eléctricos han visto un aumento sostenido de exportaciones chinas a precios que, según Bruselas y Washington, responden a subsidios estatales y prácticas de dumping. En este sentido, la coordinación en medidas defensivas forma parte de un esfuerzo por establecer un frente común frente a prácticas consideradas distorsionadoras. La introducción de contingentes y la fijación de aranceles elevados a determinados metales deben leerse en este entramado. No se trata únicamente de proteger a industrias domésticas, sino de enviar un mensaje político a Pekín: las dos economías más integradas de Occidente pueden coordinarse para limitar la penetración de productos subsidiados (39) . Sin embargo, la convergencia en este ámbito convive con tensiones latentes, ya que la UE mantiene intereses significativos en el mercado chino y no comparte todas las estrategias de confrontación que impulsa Washington (40) .

iii) El pacto se inscribe en una tendencia creciente a sortear los foros multilaterales en favor de acuerdos bilaterales o plurilaterales. De hecho, la parálisis del Órgano de Apelación de la OMC, resultado del bloqueo estadounidense a la designación de jueces, ha debilitado el mecanismo de solución de diferencias y ha erosionado la confianza en el sistema. Ante este vacío, potencias comerciales como EE UU han intensificado la firma de acuerdos que les permitan fijar las reglas del juego directamente con sus principales socios. Para la UE, participar en este tipo de acuerdos supone una tensión interna: por un lado, ha defendido tradicionalmente el multilateralismo como piedra angular de su política comercial; por otro, la necesidad de proteger intereses inmediatos le lleva a aceptar formatos que carecen del blindaje normativo propio de la OMC. El pacto con Washington constituye un arquetipo de esta dualidad: evita un conflicto a corto plazo, pero contribuye a la fragmentación del sistema global.

iv) La negociación y firma del pacto evidencian cómo la política comercial se ha convertido en una herramienta más de la proyección de poder. Washington utilizó la amenaza arancelaria como instrumento para obtener compromisos que van más allá de lo estrictamente comercial, abarcando energía, tecnología e inversión. No se trata de una práctica nueva, pero su aplicación a un socio como la UE, tradicionalmente aliada y defensora de la cooperación reglada, marca un cambio cualitativo. Bruselas, por su parte, optó por aceptar un marco de compromisos políticos con aplicación inmediata, evitando así el desgaste de un conflicto abierto. El coste de esta elección radica en la pérdida de capacidad para imponer condiciones propias y en la creación de un precedente que podría repetirse en negociaciones futuras, con EE UU y con otros socios de peso.

18. Más allá de China, la dimensión estratégica del acuerdo se proyecta sobre las relaciones con otras potencias. Rusia, por razones obvias, queda fuera de cualquier dinámica de cooperación económica con la UE, y sigue observando con interés cualquier movimiento que pueda tensar la relación transatlántica. Al mismo tiempo, India, Brasil, Sudáfrica y otros actores del Sur Global interpretan la firma como un signo de que Bruselas está dispuesta a priorizar su relación con Washington aunque ello suponga relegar alianzas emergentes. En América Latina, socios como México, Chile y Argentina han manifestado inquietud ante la posibilidad de que el nuevo esquema arancelario genere un efecto de desplazamiento en exportaciones que compiten directamente con las estadounidenses. En Asia-Pacífico, países como Japón y Australia, aliados estratégicos de Washington, ven en el pacto una confirmación de que la política comercial estadounidense busca consolidar un núcleo de aliados económicos dispuestos a coordinarse frente a competidores sistémicos.

Uno de los debates más intensos dentro de la UE en la última década ha girado en torno al concepto de «autonomía estratégica». Impulsado especialmente por Francia, este objetivo propone que Europa debe ser capaz de actuar de manera independiente en cuestiones clave, desde la defensa hasta la tecnología y la energía (41) . El acuerdo de julio de 2025 plantea interrogantes sobre la viabilidad de ese objetivo. La magnitud de las compras energéticas y tecnológicas comprometidas a EE UU, así como las inversiones en territorio norteamericano, podrían reforzar dependencias que la estrategia europea pretende precisamente reducir. Para

algunos analistas, el pacto constituye un paso atrás en la construcción de autonomía, al vincular una parte sustancial del suministro energético y de la base tecnológica europea a un solo socio. Otros sostienen que se trata de una medida pragmática en una coyuntura de alta incertidumbre geopolítica, donde la diversificación de proveedores no es viable a corto plazo sin asumir riesgos de suministro.

La firma del pacto tiene implicaciones indirectas en el Indo-Pacífico, región prioritaria para la estrategia estadounidense y, cada vez más, para la agenda europea. Al reforzar el vínculo económico transatlántico, la UE envía una señal de alineamiento parcial con la visión de Washington sobre el equilibrio de poder en Asia. Esto podría facilitar una mayor cooperación en iniciativas como la seguridad de las rutas marítimas o la coordinación en estándares tecnológicos, pero también limita la capacidad de Bruselas para actuar como mediador independiente entre EE UU y China (42). Además, la atención y recursos comprometidos en el marco del pacto podrían restar margen a la UE para profundizar acuerdos comerciales y de inversión con socios clave en la región, como la ASEAN, India o Nueva Zelanda. La política de «puertas abiertas» que la UE ha tratado de mantener en Asia podría verse condicionada por las exigencias derivadas del compromiso con EE UU.

2. Encrucijada transatlántica: comercio, principios y autonomía estratégica en la Europa de 2025

19. La firma del pacto transatlántico de julio de 2025 constituye mucho más que un gesto diplomático: supone un punto de inflexión en la manera en que la UE concibe y ejecuta su política comercial. Revestido únicamente de forma política, sin fuerza jurídica vinculante, el peso de los compromisos asumidos, el clima de tensión que acompañó su gestación y los efectos inmediatos que ya despliega sobre las relaciones económicas con terceros obligan a una revisión profunda de prioridades, herramientas y coherencia en el enfoque europeo.

Durante décadas, la UE equilibró la apertura de mercados con la defensa de normas medioambientales, laborales y de gobernanza económica. Al privilegiar el alivio arancelario y compromisos de compra e inversión obtenidos bajo presión, el acuerdo desplaza ese centro de gravedad hacia un plano más transaccional que normativo y para preservar la credibilidad internacional, será necesario demostrar que esta inflexión responde a una circunstancia excepcional y no a un abandono de principios largamente defendidos. Tal reequilibrio demanda intensificar las negociaciones con otros socios, como ASEAN o Mercosur, incorporando capítulos ambiciosos en sostenibilidad y desarrollo inclusivo, evitando así que se consolide la percepción de que la UE relativiza sus estándares frente a potencias económicas de gran peso (43). Comprometerse sin la solidez de un tratado formal introduce incertidumbre para empresas y gobiernos. La ausencia de mecanismos claros de solución de controversias y de órganos de supervisión permanentes convierte el pacto en un instrumento vulnerable a reinterpretaciones. Por esta razón, aprender de la experiencia implica dotar a futuros acuerdos de cláusulas que garanticen estabilidad y procedimientos verificables, estableciendo umbrales claros entre lo que puede aceptarse de forma provisional y lo que exige la ratificación plena de un marco jurídico.

El pacto ha dejado al descubierto tensiones entre Estados miembros con estructuras exportadoras y prioridades económicas dispares. Para algunos, la contención arancelaria es un triunfo; para otros, el arancel uniforme representa una carga. La eficacia de la política comercial común exige mecanismos de compensación que eviten fracturas internas y una implicación real de los Estados miembros desde las fases tempranas de la negociación. Una gestión centralizada sin participación alimenta críticas sobre déficit democrático y erosiona el apoyo a futuros acuerdos.

20. En el plano multilateral, la firma de un pacto cuya compatibilidad con las reglas de la OMC es objeto de debate plantea un desafío reputacional. Conciliar el compromiso con el multilateralismo y la firma de acuerdos bilaterales bajo urgencia política requerirá fórmulas innovadoras: reformas en la OMC que permitan respuestas

rápidas ante crisis comerciales o la «multilateralización» de disposiciones del pacto para disipar la idea de un beneficio exclusivo.

El dilema de los próximos años será conjugar la profundización de la alianza con EE UU con la preservación de la autonomía estratégica europea, pues las compras energéticas y tecnológicas comprometidas consolidan a Washington como socio prioritario, pero aumentan la dependencia en sectores críticos. Así pues, mantener la capacidad de decisión independiente exige diversificar proveedores, fortalecer la base industrial y tecnológica y acometer inversiones masivas en energías renovables, almacenamiento y tecnologías críticas, junto con incentivos para la relocalización industrial.

Las decisiones comerciales proyectan imágenes que trascienden los gráficos de comercio exterior y en este escenario el pacto de 2025 ha dejado una estampa ambivalente: una Europa capaz de reaccionar con rapidez, pero también susceptible a la presión de sus aliados. Reconstruir el relato exige explicar con claridad las razones y beneficios de las decisiones, proyectando la voz europea en sus medios internos, en los foros multilaterales y ante sus socios estratégicos.

En el terreno ambiental, el énfasis del pacto en compras energéticas fósiles como el gas natural licuado contrasta con la agenda verde comunitaria. Será necesario compensar este efecto mediante inversiones aceleradas en transición energética y vincular las compras a estándares de sostenibilidad crecientes, con revisiones periódicas que garanticen la reducción de la huella de carbono y la coherencia con el Pacto Verde Europeo.

Por último, la experiencia de 2025 demuestra que la política comercial no puede permanecer aislada. Comercio, seguridad, energía y tecnología forman hoy un tejido indivisible. Solo una coordinación estrecha con la política exterior, la energética, la industrial y la de innovación permitirá evitar contradicciones y aprovechar sinergias, como la fijación conjunta de estándares tecnológicos que fortalezcan la competitividad y la seguridad de las infraestructuras críticas. La formulación de una estrategia de competitividad para la UE exige considerar un entorno internacional definido por la intensificación de la competencia geoeconómica, el avance de la transición ecológica y la aceleración de la transformación digital, requiriendo, bajo esta lógica, la preservación de su posición de liderazgo, el fortalecimiento de la base industrial, la promoción sistemática de la innovación y la garantía de un acceso estable y seguro a materias primas críticas. En este marco, el principio de «autonomía estratégica abierta» se erige en directriz fundamental: articular la integración en cadenas de valor globales con la capacidad de adoptar decisiones y actuar de manera autónoma cuando así lo exijan los intereses estratégicos europeos. Ello implica el diseño y ejecución de políticas coordinadas que, sin menoscabar el compromiso con un sistema comercial abierto y regido por normas, reduzcan las dependencias estructurales respecto de terceros países en sectores de relevancia estratégica (44) .

En un mundo de interdependencias frágiles, anticipar las consecuencias geopolíticas de cada decisión comercial será tan importante como negociar su letra pequeña.

V. Riesgos, vulnerabilidades y proyecciones del pacto

1. Precedentes y tensiones internas

21. Evaluar el pacto comercial de julio de 2025 exige superar la mera constatación de su aplicación inmediata y considerar las huellas estructurales que puede dejar en la dinámica de la relación transatlántica y en la propia arquitectura de la política comercial europea. Concebido como una declaración política y no como un tratado

jurídicamente vinculante, el acuerdo se erige en un precedente significativo: demuestra que, bajo un escenario de presión arancelaria directa y creíble, la UE está dispuesta a realizar concesiones sustanciales en plazos muy reducidos. Semejante patrón de respuesta, probado ahora en un marco de negociación bilateral con EE UU, podría ser percibido por futuras administraciones estadounidenses, sin importar su orientación política, como una vía eficaz para obtener ventajas en otros sectores sensibles, desde el acceso a mercados hasta la compra de bienes estratégicos.

La ausencia de un blindaje jurídico sólido, que permita invocar cláusulas de estabilidad o procedimientos complejos de modificación, amplifica este riesgo. Al no existir un marco legal que limite la capacidad de las partes para reinterpretar, alterar o abandonar unilateralmente los compromisos, el contenido del pacto permanece expuesto a cambios rápidos, condicionados más por coyunturas políticas que por criterios de previsibilidad y seguridad jurídica.

En el plano interno, esta vulnerabilidad externa se traduce en un factor de tensión política. Los Estados miembros cuya economía mantiene una elevada dependencia de las exportaciones al mercado estadounidense podrían inclinarse hacia posturas más conciliadoras, favoreciendo nuevas concesiones para preservar el acceso preferente y evitar represalias. Por el contrario, aquellos con menor exposición o con intereses estratégicos distintos podrían defender una posición más firme, incluso si ello comporta riesgos de escalada comercial, amenazando esta divergencia de prioridades con erosionar la cohesión de la política comercial común, con el consiguiente debilitamiento de la capacidad de la Unión para negociar de forma unitaria, y reforzando la percepción de que la presión externa puede fracturar consensos internos cuidadosamente contruidos.

2. Compatibilidad jurídica y efectos económicos inmediatos

22. El diseño del pacto suscita interrogantes jurídicos sobre su compatibilidad con el principio de Nación Más Favorecida del GATT. En ausencia de un acuerdo de libre comercio que cumpla con los requisitos del art. XXIV, cualquier ventaja otorgada a un socio debería extenderse a todos los miembros de la OMC. Otros países podrían, por tanto, presentar reclamaciones argumentando que el pacto viola este principio.

La actual parálisis del Órgano de Apelación reduce el riesgo de que una disputa de este tipo llegue a una resolución vinculante. A pesar de ello, la mera existencia de un litigio podría afectar la imagen de la UE como defensora del multilateralismo y generar presiones políticas para modificar el contenido del acuerdo. No menos significativo es que una eventual reactivación del sistema de apelación dejaría al pacto expuesto a un escrutinio jurídico más riguroso.

La suscripción de un acuerdo de alcance estratégico entre la UE y EE UU sin un encuadre plenamente compatible con las disposiciones y exigencias del sistema multilateral de comercio, tal y como se articulan en el marco jurídico de la OMC, introduce un factor de tensión que, aunque de forma indirecta, contribuye al debilitamiento de dicho sistema

En términos inmediatos, el acuerdo ofrece alivio a sectores que habrían enfrentado aranceles punitivos del 30 %. La previsibilidad arancelaria que aporta el tipo uniforme del 15 % facilita la planificación empresarial y evita una disrupción brusca de las cadenas de suministro. Sin embargo, el impacto neto en el PIB europeo será

probablemente modesto, dado que el aumento de costes para algunos sectores compensa parcialmente las ganancias obtenidas en otros.

Las compras masivas de energía y tecnología a EE UU tendrán un efecto concentrado en determinados proveedores, pero su contribución al crecimiento agregado dependerá de cómo se financien y de si desplazan importaciones desde terceros países con condiciones más competitivas. Si las adquisiciones implican precios más altos que los disponibles en el mercado global, el beneficio para la seguridad de suministro podría verse acompañado de un coste adicional para consumidores e industrias.

En un horizonte más amplio, los compromisos de compra y de inversión pueden influir en la estructura económica europea. Una vinculación prolongada a proveedores estadounidenses en sectores como la energía y la tecnología puede limitar la diversificación y reducir la capacidad de negociar condiciones ventajosas con otros socios. El riesgo de dependencia se amplifica si el pacto no se acompaña de políticas activas para desarrollar capacidades propias en la UE. Es cierto que las inversiones europeas en territorio estadounidense representan una manifestación de la interdependencia económica transatlántica y una vía para afianzar la presencia de empresas europeas en un espacio de primer orden para la innovación y el consumo, pero no es menos cierto que pueden abrir oportunidades de acceso a un mercado de gran tamaño, también implican la transferencia de capital, tecnología y empleo fuera del continente. Si estas inversiones no se compensan con flujos inversos o con beneficios claros para las cadenas de valor europeas, el saldo podría ser desfavorable.

3. Impacto sobre el sistema multilateral y reacciones internacionales

23. La suscripción de un acuerdo de alcance estratégico entre la UE y EE UU sin un encuadre plenamente compatible con las disposiciones y exigencias del sistema multilateral de comercio, tal y como se articulan en el marco jurídico de la OMC, introduce un factor de tensión que, aunque de forma indirecta, contribuye al debilitamiento de dicho sistema. Lo cierto es que la celebración de acuerdos bilaterales que establecen condiciones preferenciales sin ajustarse a los requisitos sustantivos y procedimentales previstos en el art. XXIV GATT o en otros instrumentos pertinentes transmite, de facto, el mensaje de que las reglas universales son susceptibles de negociación *ad hoc* o incluso prescindibles con el consiguiente potencial efecto mimético que puede alentar a otros actores estatales y regionales a replicar estrategias similares, promoviendo la proliferación de acuerdos fragmentarios que, en su conjunto, disminuyen la coherencia normativa del comercio internacional y reducen la capacidad de la OMC para desempeñar su función como árbitro imparcial y garante de la seguridad jurídica en las relaciones comerciales.

Para la UE, este fenómeno reviste una especial sensibilidad estratégica. Su reputación como promotora y defensora de un comercio internacional basado en normas, respaldada por décadas de acción diplomática y negociadora, constituye uno de los activos más relevantes de su proyección exterior. La percepción, por parte de terceros socios, de una disonancia entre el discurso político-jurídico y la praxis comercial podría erosionar de manera significativa la credibilidad de Bruselas como referente en la defensa del multilateralismo. Ello, a su vez, podría repercutir negativamente en su capacidad de liderazgo en foros internacionales, debilitando su posición para impulsar reformas institucionales o para articular coaliciones que salvaguarden y modernicen el sistema de comercio global. En un ambiente de creciente contestación al orden multilateral, cualquier señal de incoherencia puede ser interpretada como un precedente que legitime comportamientos contrarios a la arquitectura normativa que la propia UE ha contribuido históricamente a construir.

24. A raíz del Acuerdo UE-EE UU de 2025, la respuesta de terceros países emerge como un factor estratégico con potencial para influir de manera sustancial en la proyección y sostenibilidad del propio pacto. Dentro del grupo

de socios comerciales de mayor relevancia para la Unión, resulta previsible que aquellos que compiten directamente con EE UU por el acceso al mercado europeo, como Brasil en el ámbito agroalimentario o Noruega en el sector energético, perciban un riesgo de desplazamiento de sus exportaciones, percepción que podría traducirse en la adopción de contramedidas, ya sea mediante la modificación de sus políticas arancelarias y paraarancelarias, la diversificación de destinos comerciales o la articulación de alianzas estratégicas orientadas a preservar su posición competitiva, lo que situaría a la UE ante la necesidad de gestionar simultáneamente la implementación del acuerdo y la contención de eventuales tensiones con socios extrarregionales clave.

Otros países con vínculos preferenciales con la UE, como Canadá o México, podrían utilizar la existencia del acuerdo transatlántico como fundamento para reclamar un reequilibrio de las condiciones de acceso, exigiendo un tratamiento similar al otorgado a EE UU en materia de aranceles, cuotas, estándares regulatorios o acceso a contratación pública. Con ello se abre la posibilidad de que este tipo de demandas genere una dinámica de «efecto dominó» en la política comercial europea, obligando a la UE a gestionar simultáneamente múltiples procesos de renegociación para evitar la erosión de su red de acuerdos existentes.

Desde la perspectiva político-diplomática, las implicaciones resultan igualmente significativas. Algunos países del Sur Global podrían interpretar el acuerdo como una señal de que la UE prioriza los pactos bilaterales con grandes potencias económicas en detrimento de un enfoque más inclusivo hacia la liberalización comercial multilateral o regional. Bajo estas circunstancias, tal percepción corre el riesgo de entorpecer las negociaciones en foros multilaterales, incluida la OMC, así como en procesos de integración regional en los que la UE participa o aspira a participar. A largo plazo, reacciones de esta naturaleza podrían limitar el margen de maniobra negociador de la Unión erosionando su imagen como actor comprometido con un comercio internacional abierto, equitativo y regido por normas, lo que a su vez incidiría en la viabilidad económica del acuerdo y en la capacidad de la UE para aprovechar plenamente sus beneficios comerciales y estratégicos.

VI. Iniciativa franco-alemana para una cooperación comercial con países asiáticos

1. Origen y fundamentos de la iniciativa

25. La conclusión del acuerdo comercial entre la UE y EE UU de julio 2025 no agota el abanico de estrategias que la UE despliega para adaptarse a un entorno comercial internacional marcado por la erosión del multilateralismo y la consolidación de bloques económicos, toda vez que paralelamente a la configuración del eje transatlántico, han cobrado forma iniciativas de alcance geoeconómico más amplio, orientadas a diversificar socios y ampliar la proyección normativa europea en otras regiones clave.

Una de estas iniciativas encuentra su lugar en la propuesta conjunta de Francia y Alemania para establecer un marco estable de cooperación comercial con países asiáticos, concebida como una de las respuestas más ambiciosas frente a la parálisis de la OMC y la creciente fragmentación del sistema global. De hecho, el impulso inicial se remonta a las conversaciones bilaterales mantenidas entre París y Berlín a finales de 2024, cuando la inoperancia del Órgano de Apelación de la OMC evidenciaba el bloqueo del sistema multilateral de solución de diferencias y por la proliferación de medidas unilaterales de carácter proteccionista o de subsidio industrial por parte de grandes potencias. Para Francia, el eje asiático ofrecía la posibilidad de diversificar mercados y de reforzar el papel de la UE como constructora de normas comerciales avanzadas en materia de sostenibilidad y digitalización y Alemania, por su parte, con un sector exportador altamente dependiente de cadenas de valor estables, identificaba en este proyecto un mecanismo para asegurar suministros estratégicos y promover inversiones de alto valor añadido. Formulada por la presidenta de la Comisión Europea, dicha iniciativa fue

presentada a los líderes de la UE durante la cumbre celebrada en Bruselas, los días 26 y 27 de junio de 2025 planteando el lanzamiento de una cooperación comercial estructurada entre la UE y los países miembros del Acuerdo Integral y Progresista para la Asociación Transpacífica (CPTPP), así como el Reino Unido, con el objetivo de sentar las bases de una alternativa funcional al sistema multilateral bloqueado. Como un primer paso hacia la remodelación del orden comercial global la Comisión defendió este planteamiento, destacando la necesidad de extraer lecciones de las deficiencias de la OMC y de preservar la vigencia del principio de libre comercio basado en reglas entre un grupo amplio de socios dispuestos (45) . Desde una perspectiva institucional, el CPTPP fue configurado como núcleo inicial de la nueva alianza con la UE asumiendo ésta un papel de liderazgo en su desarrollo y enmarcando la propuesta como instrumento complementario a mecanismos provisionales ya existentes, como el Acuerdo Multipartes de Arbitraje Provisional de Apelación (MPIA), el cual, pese a abarcar más de la mitad del comercio mundial, no logra resolver la crisis estructural que limita la eficacia del sistema multilateral.

Aun estando excluida del acuerdo transatlántico, esta iniciativa responde a la misma lógica de búsqueda de alternativas a un multilateralismo debilitado y de refuerzo de alianzas con socios que compartan principios normativos esenciales, anticipando un diseño institucional y unas prioridades sectoriales que buscan reforzar la posición de la UE como actor normativo en el espacio Asia-Pacífico (46) . La propuesta contempla como núcleo inicial a los países del referido Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (CPTPP) (47) , respondiendo la elección de este bloque a su afinidad regulatoria y a su compromiso con normas comerciales abiertas y transparentes, entre las que destaca un sistema de adhesión de carácter condicionado: cualquier país asiático podrá integrarse si acepta estándares estrictos en materia de subsidios, transparencia, derechos laborales, sostenibilidad ambiental y comercio digital si bien conviene precisar que la inclusión de China queda supeditada a reformas profundas que, en la práctica, funcionan como un filtro político y económico deliberado.

Los objetivos son múltiples: fortalecer la resiliencia de las cadenas de suministro europeas, reducir la dependencia de proveedores únicos, crear un «club» de países dispuestos a superar las normas mínimas de la OMC y proyectar la influencia normativa europea en el Indo-Pacífico, región clave del comercio global y de la competencia geoeconómica entre EE UU y China. Al formular reglas avanzadas en ámbitos como la descarbonización del comercio o la protección de datos, la UE aspira a fijar estándares que puedan extenderse posteriormente a otros foros internacionales. De manera coherente con tales propósitos, la transición desde un modelo de globalización unificado hacia una estructura de clubs regionales con afinidades políticas, económicas y de seguridad plantea un reto estructural para la estabilidad del comercio internacional y no implica necesariamente una reducción del intercambio transfronterizo, pero sí una reconfiguración de las cadenas de suministro y de los flujos financieros, donde los llamados «países conectores», como México o Vietnam, desempeñan un importante papel para mantener la interdependencia entre bloques. En este escenario, la noción de comercio híbrido emerge como una vía intermedia capaz de preservar la previsibilidad normativa del multilateralismo, al tiempo que concentra la flexibilidad estratégica de alianzas regionales, mitigando así los efectos inflacionarios y de ineficiencia propios de una fragmentación total del sistema.

26. Según lo previsto en el CPTPP, el diseño institucional propuesto incluye la creación de un Consejo de Cooperación Comercial Asiático-Europeo, concebido como órgano rector de alto nivel con reuniones ministeriales anuales y grupos de trabajo permanentes en áreas prioritarias: comercio digital, sostenibilidad y normas técnicas que funcionarían como foros técnicos especializados para armonizar estándares, promover la interoperabilidad normativa y facilitar la resolución anticipada de fricciones comerciales. A fin de dotar de coherencia institucional al marco propuesto, se prevé un sistema de toma de decisiones y de solución de diferencias que refuerza tanto la legitimidad política como la seguridad jurídica de los compromisos asumidos estableciéndose dicho sistema bajo el principio de consenso, lo que otorga legitimidad reforzada a las

resoluciones adoptadas, sin perjuicio de que el incumplimiento de los compromisos pueda activar medidas compensatorias de carácter proporcional y previamente tipificadas en el propio marco institucional. El esquema establece un mecanismo autónomo de solución de diferencias, inspirado en el modelo de la OMC, aunque adaptado para dotarlo de mayor eficacia procedimental, mediante la reducción de los plazos procesales, la exclusión de la posibilidad de bloqueo por una sola parte y la previsión de procedimientos de ejecución automáticos con efectos vinculantes. Con tal previsión, el diseño normativo aspira a superar la parálisis que afecta actualmente al sistema multilateral y a garantizar mayores niveles de previsibilidad jurídica y confianza institucional entre las partes contratantes.

Desde la perspectiva estratégica, la relación con EE UU y China se articula bajo una doble lógica. EE UU podría insertarse al modelo si acepta íntegramente las condiciones fijadas por el núcleo fundador, lo que proyecta una voluntad explícita de autonomía estratégica europea y asiática frente a eventuales presiones bilaterales. China, en cambio, se enfrentaría a requisitos sustancialmente más exigentes, que incluirían la eliminación o reconfiguración de sus políticas de subsidios y una apertura más amplia de su mercado interior, de modo que su adhesión implicaría un cambio profundo de sus prácticas comerciales y regulatorias. Se refuerza así el papel del CPTPP como plataforma de convergencia normativa interregional permitiendo a la UE diversificar sus alianzas comerciales, reducir su dependencia de los dos polos hegemónicos y posicionarse como un actor normativo central en la configuración de las reglas del comercio internacional del siglo XXI. En este sentido, el modelo proyectado encarna los principios del comercio híbrido, combinando la estructura y previsibilidad del multilateralismo con la flexibilidad y especificidad de acuerdos interregionales de alta ambición normativa.

No obstante, la viabilidad de la propuesta dependerá de varios factores. En primer lugar, del grado de cohesión interna de la UE para negociar y sostener compromisos en un espacio geopolíticamente complejo, donde convergen intereses de grandes potencias y economías emergentes. En segundo lugar, de la disposición de los socios asiáticos para aceptar un marco que, aunque flexible, aporte elementos de condicionalidad regulatoria inspirados en el *acquis* europeo. Y, finalmente, de la capacidad de articular este proyecto sin generar fricciones innecesarias con EE UU o China, ambos con intereses directos en la región.

2. Proyecciones, riesgos y escenarios de evolución

27. Todo apunta a que la materialización de esta propuesta tendría implicaciones profundas para la UE. Desde un punto de vista económico, abriría oportunidades en mercados dinámicos y de alto poder adquisitivo; estratégicamente, reforzaría su papel como actor normativo global. Sin embargo, el proyecto enfrenta retos notables: a) el elevado listón regulatorio podría dificultar la adhesión de economías emergentes; b) la percepción de que se trata de un bloque excluyente podría generar fricciones con el Sur Global; y, c) potencias como China o EE UU podrían interpretar la iniciativa como un movimiento de contención, reaccionando con medidas que afecten a intereses europeos.

La evolución futura de la propuesta puede proyectarse en varios escenarios de distinta probabilidad e impacto. Un primero de ellos contempla una consolidación rápida, sustentada en adhesiones de economías relevantes y en un elevado grado de cumplimiento de los compromisos asumidos, lo que reforzaría su credibilidad y su capacidad de influencia normativa a escala global. Un segundo escenario prevé un avance gradual, articulado sobre afinidades regulatorias y una integración técnica progresiva, en el que la convergencia de estándares emergería como motor principal, aunque con un impacto político más moderado. En tercer lugar, no puede descartarse un estancamiento derivado de la ausencia de tracción política suficiente, ya sea por prioridades internas de los Estados participantes o por la resistencia de actores clave a ceder espacios regulatorios. Finalmente, un escenario de escalada geopolítica podría restringir severamente su viabilidad, en la medida en

que rivalidades estratégicas entre grandes potencias condicionen las adhesiones y distorsionen los mecanismos de cooperación previstos.

La iniciativa franco-alemana constituye un intento de dotar a la UE de un instrumento jurídico y político que complemente, y en algunos aspectos sustituya, la funcionalidad perdida del marco multilateral, al tiempo que amplía su margen de maniobra en la configuración de reglas globales

En cualquiera de estos supuestos, el elemento determinante residirá en la capacidad de equilibrar una ambición normativa coherente y exigente con un pragmatismo político que facilite la adhesión y el cumplimiento. Tal equilibrio será esencial para evitar que un proyecto concebido como complemento del multilateralismo derive, por efecto no deseado, en un nuevo vector de fragmentación del sistema comercial internacional, debilitando precisamente el entramado normativo que busca reforzar. En este sentido, la propuesta podría consolidarse como una manifestación avanzada del tantas veces referido comercio híbrido, combinando la previsibilidad y legitimidad de las reglas multilaterales con la flexibilidad adaptativa de acuerdos interregionales de alta especialización.

28. La iniciativa franco-alemana se inscribe en una fase de redefinición de la política comercial europea, marcada por la necesidad de responder a un entorno internacional fragmentado y por la voluntad de preservar márgenes de autonomía normativa frente a potencias con intereses divergentes. Su desarrollo podría influir en la capacidad de la UE para diversificar alianzas y en su credibilidad como promotora de un comercio abierto y basado en reglas. La forma en que se gestione la adhesión de nuevos socios, la coordinación con otros marcos internacionales y la percepción que proyecte en distintas regiones determinarán, en gran medida, si este esfuerzo se consolida como un complemento útil al multilateralismo o si se diluye como una oportunidad no plenamente aprovechada.

El momento de formulación de la propuesta no es casual. La proximidad temporal con la conclusión del acuerdo UE-EE UU permitía a la UE presentarse como un actor capaz de cerrar pactos con distintas regiones, reforzando su imagen de proveedor de estabilidad en un entorno comercial fragmentado. Al mismo tiempo, esta simultaneidad ilustra un desplazamiento gradual de la estrategia europea: de un enfoque centrado casi exclusivamente en el eje transatlántico, hacia una política comercial más diversificada, en la que Asia-Pacífico ocupa un lugar central.

En definitiva, la iniciativa franco-alemana constituye un intento de dotar a la UE de un instrumento jurídico y político que complemente, y en algunos aspectos sustituya, la funcionalidad perdida del marco multilateral, al tiempo que amplía su margen de maniobra en la configuración de reglas globales. Si logra consolidarse, podría servir de modelo para otras alianzas interregionales, contribuyendo a una arquitectura comercial más resiliente frente a la volatilidad geopolítica y a la erosión de las instituciones multilaterales. Sin embargo, su éxito dependerá de la habilidad de la UE para mantener el equilibrio entre ambición normativa y pragmatismo político, evitando que la iniciativa, concebida para reforzar el multilateralismo, acabe contribuyendo a su fragmentación.

La naturaleza preferencial del pacto ha generado inquietud en socios que compiten directamente con EE UU por el acceso al mercado europeo, como Brasil en el sector agrícola o Noruega en el energético. Algunos han

comenzado a explorar contramedidas comerciales o a buscar nuevos acuerdos preferenciales que compensen la pérdida de competitividad. Países como Canadá o México, con vínculos preferenciales con la UE, han interpretado el pacto como un precedente para reclamar un trato equivalente, lo que podría abrir una cadena de renegociaciones complejas.

En el plano diplomático, varios países del Sur Global perciben la firma como una señal de que la UE prioriza acuerdos con grandes potencias, relegando la agenda de una liberalización más inclusiva y dicha percepción puede dificultar el liderazgo europeo en foros multilaterales y en procesos de integración regional, afectando su capacidad para articular consensos amplios y duraderos.

El principal desafío será evitar que el pacto se convierta en un precedente que legitime el uso de amenazas arancelarias como mecanismo para forzar concesiones. La UE deberá reforzar el blindaje jurídico de futuros acuerdos, gestionar las demandas de trato equivalente por parte de otros socios y preservar la coherencia de su política comercial. Al mismo tiempo, será menester mantener un equilibrio entre la flexibilidad necesaria para responder a crisis y la salvaguarda de estándares normativos que sustentan su credibilidad internacional.

Más allá de la coyuntura inmediata, la experiencia transatlántica plantea un debate más amplio sobre el papel de la UE en un comercio global cada vez más dominado por bloques y acuerdos preferenciales. Convertir el acuerdo de 2025 en un elemento integrado de una estrategia más amplia, y no en un símbolo de vulnerabilidad ante presiones externas, será esencial para reforzar su posición en el escenario internacional.

VII. Horizontes y desafíos del pacto transatlántico de 2025 en la política comercial europea

1. Crisis del multilateralismo y viraje hacia soluciones bilaterales

29. El orden internacional liberal liderado por EE UU se encuentra hoy más fracturado que en cualquier momento desde el final de la Guerra Fría. La erosión no proviene solo de adversarios externos, sino también de democracias que antes lo sustentaban. Nacionalismo y proteccionismo han reemplazado crecientemente al multilateralismo y a la apertura comercial que definieron el sistema creado tras la Segunda Guerra Mundial. Cabe insistir en que la reelección de Donald Trump en 2024 ha acelerado este giro, con una agenda marcada por el unilateralismo, el uso de aranceles como herramienta de presión y el cuestionamiento de alianzas históricas y entre sus efectos, destaca la creciente percepción entre aliados y socios de que EE UU, aunque sigue siendo un actor dominante en términos económicos y tecnológicos, ya no es un garante fiable de estabilidad ni un defensor coherente de las reglas que ayudó a establecer (48). Todo ello pone de manifiesto una crisis profunda del multilateralismo en materia comercial, evidenciada por la parálisis de los mecanismos centrales de la OMC y la creciente incapacidad del sistema para ofrecer soluciones consensuadas.

En este escenario, la UE y EE UU se aferran a soluciones unilaterales y a pactos bilaterales como escudos de sus intereses estratégicos, trazando con ello la silueta de un orden comercial cada vez más resquebrajado, sostenido por reglas parciales y por una obediencia menguante a los compromisos multilaterales que un día pretendieron ser universales. Desde esta perspectiva, el acuerdo de julio de 2025 puede interpretarse como una medida de gestión de crisis que logró evitar un daño económico inmediato, pero que al mismo tiempo abrió un abanico de riesgos estructurales. No en vano, el acuerdo contiene compromisos amplios asumidos bajo la presión de evitar un conflicto mayor, lo que deja abierta la posibilidad de que EE UU utilice esta flexibilidad como palanca en futuras negociaciones (49). Su carácter no vinculante y la amplitud de los compromisos asumidos bajo presión lo convierten en un precedente que requiere un seguimiento estrecho. El éxito o fracaso

de este modelo dependerá de la capacidad de la UE para convertirlo en un trampolín hacia una cooperación más equilibrada y jurídicamente segura, en lugar de permitir que se convierta en una referencia para nuevas exigencias unilaterales. Su firma no agota las posibilidades de evolución en la relación transatlántica. Al tratarse de un marco político no vinculante, las partes disponen de margen para modificar su contenido, ampliarlo o incluso reorientarlo hacia otros formatos más estables. La cuestión clave es cómo gestionar esa flexibilidad sin convertirla en una fuente de inestabilidad o de oportunidades perdidas.

30. El horizonte del pacto transatlántico de 2025 se despliega en una constelación de vías que van desde su transformación en un acuerdo de libre comercio pleno, con el respaldo normativo del art. XXIV GATT, hasta fórmulas más flexibles basadas en ajustes periódicos o en la cooperación sectorial selectiva.

La primera opción, dotada de un blindaje jurídico integral y de mecanismos de solución de controversias, aportaría previsibilidad y reduciría la exposición a presiones unilaterales, aunque su materialización afrontaría las mismas fracturas regulatorias y resistencias políticas que frustraron intentos anteriores como el TTIP. Por derivación inmediata, estudios recientes destacan que hay mucho margen para interpretaciones divergentes e incluso desacuerdos explícitos... el marco UE-EE UU es complejo y, en muchos aspectos, incierto, y que, además, suma complejidad al mosaico del nuevo orden comercial global que está emergiendo (50). Frente a esta vía ambiciosa, la acción coordinada con economías afines para contrarrestar medidas proteccionistas estadounidenses ofrece un instrumento de presión más inmediato, capaz de diversificar vínculos y reducir dependencias, pero condicionado por la complejidad de sostener coaliciones estables. Una tercera senda se ancla en el plano multilateral: reactivar la OMC, modernizar sus disciplinas y restaurar el funcionamiento del Órgano de Apelación, con el fin de devolver al sistema global la capacidad de arbitraje y fijación de normas, aunque la voluntad de Washington de sumarse a esta reforma sigue siendo incierta.

La diversificación de socios estratégicos, hacia bloques como Mercosur, ASEAN o la Unión Africana, podría disminuir el peso relativo de EE UU en el comercio exterior europeo y fortalecer la posición negociadora de la UE, pero exige superar resistencias internas ligadas a compromisos medioambientales, laborales o sectoriales y, en un plano más acotado, la formalización de acuerdos profundos en sectores clave como la energía, la tecnología o la transición verde permitiría asegurar beneficios concretos y seguridad jurídica, a costa de multiplicar instrumentos dispersos y potencialmente incoherentes.

El carácter político y flexible del pacto abre la posibilidad de institucionalizar revisiones periódicas que ajusten compromisos y anticipen conflictos, siempre que estas se articulen con participación de gobiernos, empresas y sociedad civil, y no queden supeditadas a la coyuntura inmediata. El desarrollo futuro podría oscilar entre una profundización gradual hacia un tratado integral, una estabilización con cambios menores, una fragmentación en acuerdos sectoriales o un retroceso que reabra la confrontación arancelaria. La elección entre estos caminos dependerá de la evolución económica global, de los ciclos políticos en ambas orillas del Atlántico y de la dinámica geopolítica con actores como China o el bloque del Indo-Pacífico.

2. Opciones estratégicas para reforzar la posición europea

31. En última instancia, la capacidad de la UE para articular cualquiera de estas alternativas de manera coherente con su discurso multilateral será determinante para preservar su reputación de actor fiable y su margen de liderazgo en la configuración de las reglas del comercio internacional. A la luz de los riesgos y proyecciones identificados, la UE conserva un margen de maniobra significativo para reforzar su posición estratégica y mitigar los posibles efectos adversos derivados del Acuerdo UE-EE UU de 2025. Una primera línea de actuación pasa por la diversificación de socios comerciales, intensificando la negociación y actualización de

acuerdos con economías avanzadas y con mercados emergentes, de forma que se reduzca la dependencia estructural de las exportaciones e importaciones vinculadas al mercado estadounidense. Con ello, se ampliarían las oportunidades de acceso a nuevos mercados fortaleciendo la resiliencia de la UE frente a fluctuaciones políticas o económicas en la relación transatlántica (51) .

La firma del acuerdo transatlántico de julio de 2025 constituye un hito que obliga a la UE a replantear en profundidad la orientación, los instrumentos y la coherencia de su política comercial

El acuerdo se inscribe en esta lógica, al reforzar la cooperación transatlántica en sectores estratégicos y consolidar un bloque económico con reglas y estándares compartidos, si bien su impacto no se limita a las relaciones bilaterales: también reconfigura las posiciones de terceros países, modifica las dinámicas de competencia por el acceso al mercado europeo y, en última instancia, contribuye a definir el equilibrio entre integración regional y apertura multilateral que caracteriza al comercio híbrido contemporáneo. En paralelo, resulta esencial avanzar en el desarrollo de capacidades internas mediante la inversión sostenida en producción, innovación y tecnologías propias en sectores considerados estratégicos, como la energía, los semiconductores, la inteligencia artificial o la industria de defensa. Con ello se busca evitar que los compromisos de compra asumidos en el marco del pacto deriven en dependencias permanentes que limiten la autonomía de decisión y la capacidad de respuesta de la UE. Bien entendido que el fortalecimiento del multilateralismo emerge como un pilar indispensable. La UE está en posición de liderar, junto a socios afines, iniciativas destinadas a reactivar el Órgano de Apelación de la OMC y a modernizar sus normas, garantizando así que los acuerdos bilaterales no se conviertan en sustitutos de los marcos jurídicos universales. Tal liderazgo reforzaría la coherencia entre el discurso comunitario en defensa de un comercio basado en reglas y su praxis negociadora, preservando la credibilidad internacional de la Unión. Por último, la introducción de mecanismos de condicionalidad recíproca en las futuras revisiones del acuerdo puede constituir una herramienta eficaz para equilibrar de forma dinámica las obligaciones y beneficios de ambas partes. Cláusulas de revisión periódica, condicionadas al cumplimiento de estándares acordados, permitirían ajustar el marco del pacto a la evolución de las circunstancias económicas y geopolíticas, evitando desequilibrios persistentes y manteniendo un grado razonable de simetría en las relaciones comerciales.

En conjunto, la articulación coherente de estas estrategias podría atenuar los riesgos inherentes al actual escenario proyectando al tiempo a la UE como un actor proactivo, resiliente y comprometido con la defensa y renovación del orden comercial internacional basado en normas.

32. La firma del acuerdo transatlántico de julio de 2025 constituye un hito que obliga a la UE a replantear en profundidad la orientación, los instrumentos y la coherencia de su política comercial. Aunque se presenta como una declaración política sin fuerza jurídica vinculante, el alcance de los compromisos asumidos, el clima de tensión en que se adoptó y sus repercusiones inmediatas en las relaciones con terceros países revelan un cambio de naturaleza estratégica. El acuerdo ha desplazado, siquiera de forma coyuntural, el tradicional equilibrio entre apertura de mercados y promoción de estándares medioambientales, laborales y de gobernanza, en favor de un enfoque más transaccional y condicionado por la urgencia de evitar un conflicto arancelario y con esta inflexión se plantea el reto de demostrar que se trata de una excepción táctica y no de un abandono de principios que han sustentado la credibilidad internacional de Bruselas.

La experiencia pone de relieve la necesidad de blindar jurídicamente los compromisos futuros, contemplando desde el inicio mecanismos de solución de diferencias, órganos de seguimiento permanentes y cláusulas que aseguren la estabilidad de lo pactado. También evidencia las tensiones internas entre Estados miembros con estructuras productivas y prioridades divergentes, lo que obliga a fortalecer los mecanismos de consulta y reparto de beneficios y costes para preservar la cohesión de la política comercial común.

En el plano multilateral, el pacto plantea un dilema reputacional: cómo conciliar la defensa del sistema de la OMC con la firma de acuerdos bilaterales de difícil encaje normativo. Una estrategia posible pasa por multilateralizar parte de sus disposiciones o impulsar reformas que permitan canalizar este tipo de acuerdos dentro de marcos reconocidos internacionalmente.

A nivel geoestratégico, el acuerdo refuerza la alianza con EE UU, pero también profundiza la dependencia europea en sectores críticos como la energía y la tecnología. Afrontar este riesgo exige políticas paralelas de diversificación de proveedores, fortalecimiento industrial y liderazgo en tecnologías emergentes. Además, el pacto introduce un elemento de ambivalencia en la proyección internacional de la UE, combinando una imagen de agilidad y pragmatismo con la percepción de vulnerabilidad frente a presiones externas. Gestionar esta narrativa, en la esfera europea y en la internacional, será clave para mantener la capacidad de influencia global.

Por último, la experiencia de 2025 deja lecciones para la gestión de crisis comerciales y la integración de la política comercial con otras dimensiones de la acción exterior. La rapidez de respuesta no debe comprometer la transparencia ni la legitimidad, y la coordinación con las políticas energética, industrial, tecnológica y de seguridad resulta imprescindible para que las decisiones comerciales se inserten en una visión estratégica coherente y sostenible. Dicha experiencia pone de manifiesto carencias estructurales en la forma en que la UE gestiona crisis de alta intensidad. La negociación apresurada y el cierre precipitado del pacto transatlántico, aunque evitó un conflicto arancelario de gran envergadura, revelaron una dinámica reactiva más que estratégica. Actuar bajo presión externa y urgencia política derivó en la omisión de procedimientos esenciales de consulta con los Estados miembros, coordinación interinstitucional y evaluación del impacto económico y geopolítico. Al sacrificar transparencia, legitimidad y rigor analítico en aras de una solución inmediata, la UE proyectó una imagen de vulnerabilidad frente a la presión de grandes potencias, debilitando su posición negociadora y erosionando su credibilidad internacional.

33. Pese a las generalizadas críticas, desde una perspectiva pragmática y constructiva se interpreta el acuerdo como una oportunidad táctica en un entorno adverso. Aunque jurídicamente controvertido y económicamente imperfecto, el pacto responde a una lógica eminentemente pragmática: a cambio de aceptar condiciones menos favorables para parte de sus exportaciones, la UE obtiene un arancel uniforme del 15 % que le garantiza una posición comparativamente ventajosa frente a competidores de terceros países, así como beneficios específicos para sectores clave como el automovilístico, el farmacéutico o el de los semiconductores, y la supresión de gravámenes para industrias estratégicas como la aeronáutica. Al renunciar a una confrontación arancelaria abierta con Washington, la UE logra preservar un mínimo de estabilidad en la relación transatlántica y limitar el impacto macroeconómico a una caída estimada del PIB del -0,13 %, muy inferior al coste que implicaría una guerra comercial de gran alcance. Ante la creciente fragmentación del comercio internacional y debilitamiento de los mecanismos multilaterales, el acuerdo se configura así como un ejercicio de realismo político destinado a ganar tiempo, mantener abiertas las líneas de negociación y asegurar ventajas relativas mientras se redefine el marco global de las relaciones comerciales (52) .

Siguiendo con este enfoque pragmático, a corto plazo, el acuerdo puede leerse como un instrumento que evita una escalada arancelaria de consecuencias potencialmente graves y mantiene abierto el acceso al mercado

estadounidense. Pese a la evidente asimetría inicial, el marco pactado ofrece un punto de partida para negociar ajustes sectoriales, ampliar exenciones y fortalecer la cooperación regulatoria en áreas de interés mutuo, especialmente en normas técnicas, energía y seguridad económica. A medio y largo plazo, lejos de limitarse a una dependencia reforzada, el resultado puede convertirse en catalizador para acelerar la agenda europea de diversificación de socios comerciales y de fortalecimiento de la autonomía estratégica. El precedente de este acuerdo permite explorar fórmulas híbridas entre el bilateralismo y el multilateralismo, integrar compromisos con otros bloques y utilizar la cooperación con EE UU como plataforma para impulsar reformas en la OMC. Bajo esta óptica, el pacto no sería un cierre, sino una etapa inicial susceptible de evolucionar hacia un marco más equilibrado y beneficioso para ambas partes.

La persistente amenaza rusa, evidenciada por la guerra de Ucrania, la militarización de las fronteras orientales y las campañas híbridas contra Estados miembros exige considerar que las debilidades demostradas en la política comercial pueden reproducirse en la política de defensa

34. No puede disociarse este patrón de actuación de un contorno geopolítico más amplio descrito en los materiales del proyecto. La parálisis del sistema multilateral de comercio, el incremento del uso de medidas coercitivas unilaterales por parte de actores estratégicos y la competencia global por el control de sectores críticos, como la energía, los semiconductores, las materias primas críticas, la inteligencia artificial y las infraestructuras de datos, dibujan un escenario de interdependencias asimétricas y riesgos de fragmentación económica. El acuerdo UE-EE UU de 2025, con sus compromisos de compra en sectores estratégicos, ilustra cómo la urgencia por contener tensiones comerciales puede traducirse en nuevas dependencias tecnológicas y energéticas.

En este marco, la persistente amenaza rusa, evidenciada por la guerra de Ucrania, la militarización de las fronteras orientales y las campañas híbridas contra Estados miembros exige considerar que las debilidades demostradas en la política comercial pueden reproducirse en la política de defensa. La falta de mecanismos sólidos y consensuados de decisión podría limitar la capacidad de respuesta ante una agresión militar, comprometiendo la cohesión interna y la credibilidad disuasoria de la UE.

De ahí que resulte imperativo integrar las lecciones de 2025 en un enfoque estratégico que conecte la política comercial, industrial, tecnológica y de defensa, pues el acuerdo comercial y la política de defensa europea no son procesos aislados: forman parte de una negociación continua del equilibrio entre cooperación con EE UU y fortalecimiento interno, donde el reto es evitar que los compromisos inmediatos comprometan la resiliencia y la independencia estratégica a largo plazo. De hecho, obligan a dotar a la UE de capacidades autónomas de protección militar, diversificar proveedores en sectores críticos, reforzar la resiliencia de las cadenas de suministro y establecer protocolos de crisis que permitan actuar con rapidez sin renunciar a la legitimidad democrática. Solo así se reducirá la exposición a presiones externas y se garantizará que la respuesta a eventuales amenazas, incluida una agresión rusa, sea firme, coherente y sostenible en el tiempo.

VIII. Consideración final

35. El pacto transatlántico de 2025, nacido al amparo de una urgencia política y de una correlación de fuerzas

poco favorable para la Unión, ilustra la tensión entre la preservación de la estabilidad inmediata y la defensa de una autonomía estratégica sostenible. Al optar por una solución rápida frente a la amenaza arancelaria, la UE evitó un choque de consecuencias económicas inciertas, pero lo hizo al precio de consagrar un precedente de negociación bajo presión que erosiona el multilateralismo y acentúa dependencias estructurales. Más allá de su letra, el acuerdo proyecta un cambio de paradigma: el comercio internacional, antaño regido por marcos universales y reglas predecibles, se desplaza hacia compromisos bilaterales de alcance limitado, moldeados por coyunturas políticas y cálculos de poder y en este nuevo escenario, la verdadera medida del éxito europeo no residirá en la mera gestión de crisis, sino en la capacidad para articular, con visión de largo plazo, un equilibrio entre apertura, resiliencia y soberanía económica y deja una huella que trasciende lo económico. Su verdadero saldo se mide en el terreno político: legitima un proteccionismo calculado y una diplomacia de transacción que estrecha el margen de maniobra europeo y erosiona su voz en la arquitectura global. En su aparente tregua comercial, la UE ha aceptado un marco que podría fijar el tono de las relaciones transatlánticas durante años, proyectando sobre el horizonte un orden más fragmentado, menos previsible y, quizás, menos abierto a los ideales que un día inspiraron el comercio internacional.

IX. Bibliografía

- BARATA DA ROCHA, M., BOIVIN, N. y POITIER, N., «The economic impact of Trump's tariffs on Europe: an initial assessment», Bruegel, 2025 [<https://www.bruegel.org/analysis/economic-impact-trumps-tariffs-europe-initial-assessment>].
- BERG, A., «In defence of a Bal Deal», Centre for European Reform, 7 agosto 2015 [https://www.cer.eu/sites/default/files/ABUSdeal_7.8.25.pdf].
- BIERBRAUER, E., *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): the sluggish state of negotiations : in-depth analysis*, Bruselas, European Parliament, Directorate-General for External Policies, Policy Department, 2015.
- BLENKINSOP, P., «EU's Pacific alliance would not replace WTO, EU officials say», Reuter, 27 junio 2025 [<https://www.reuters.com/en/eu-alliance-with-pacific-rim-could-lead-wto-redesign-von-der-leyen-says-2025-06-27/>].
- BOWN, C.P., «Trade Policy, Industrial Policy, and the Economic Security of the European Union (29 enero 2024). Peterson Institute for International Economics Working Paper 24-2 [<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4834530>].
- CAPUCCI, L., FIGURES, T., GILBERT, M., LICHTBLAU, S., MCADOO, M. y RODRÍGUEZ-CHIFFELLE, C., «The EU-US Trade Agreement: Some Clarity and Ongoing Uncertainty, Boston Consulting Group, 29 de julio de 2025» [<https://www.bcg.com/publications/2025/eu-us-trade-agreement-clarity-and-uncertainty>].
- CHARLIER, C. Y RAINELLI, M., «Hormones, Risk Management, Precaution and Protectionism: An Analysis of the Dispute on Hormone-Treated Beef between the European Union and the United States», *Eur. J. L. & Econ.*, vol. 14, nº 2, 2002, pp. 83-97.
- DAHMER, W., «When Free Trade Isn't Fair: Why the WTO Is Falling Apart Source: Ethics for Adversaries», julio 2025 [https://www.researchgate.net/publication/393516133When_Free_Trade_Isn't_Fair_Why_the_WTO_Is_Falling_Apart_Source_Ethics_for_Adversaries].
- DE VILLE, F. y SILES-BRÜGGE, G., *TTIP: the truth about the transatlantic trade and investment partnership*,

- DUPONT, C. y SCHULTZ, Th., «Trump's tariffs: from a trade problem into an investment problem?», *J. Int. Disp. Sett.*, vol. 16, n° 3, 2025.
- DÜR, A. y SCHLIPPHAK, B., «Elite cueing and attitudes towards trade agreements: the case of TTIP», *European Political Science Review*, vol.13, n° 1, 2021, pp. 41-57.
- FAHEY, E., «Legal Convergence Through Soft Law? The EU-US Trade and Technology Council (TTC)», *European Foreign Affairs Review*, vol. 29, n° 4, 2024, pp. 471-492.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «La UE impone derechos compensatorios a las importaciones de vehículos eléctricos de batería y China responde», *La Ley: UE*, n° 130, noviembre 2024.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «Permanencia y expansión del bilateralismo: los Acuerdos comerciales de nueva generación entre la UE y terceros países», *La Ley: UE*, n° 68, 2019, pp. 1-59.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «Treinta años de la OMC: desafíos para el sistema multilateral y la respuesta de la UE», *La Ley: UE*, n° 136, mayo 2025.
- GENINI, D., «How the war in Ukraine has transformed the EU's Common Foreign and Security Policy», *Yearb. Eur. L.*, 2025, pp. 1-43.
- HAMILTON, D.S. Y QUINLAN, J.P., *The Transatlantic Economy 2024. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*, Londres, Gray's Inn House, 2024.
- HAMILTON, D.S., «Rule-Makers or Rule-Takers?: An American Perspective on Transatlantic Trade and Investment Partnership», *European Foreign Affairs Review*, vol. 21, n° 3, 2016, pp. 365-382.
- HOLZNER, M., «Trump's 'reciprocal' tariffs: A farcical repetition of the tragic trade policies of the 1930s», Wiener Institut für Internationae Wirtschaftsvergleiche, 3 abril 2025 [<https://wiiw.ac.at/trump-s-reciprocal-tariffs-a-farcical-repetition-of-the-tragic-trade-policies-of-the-1930s-n-676.html>].
- HSIEH, P.L., «Green Regionalism in World Trade Law», *World Trade Rev.*, vol. 24, n° 2, 2025, pp. 172-193.
- KIM, J.B., «Cross-cumulation arrangement as FTA under GATT Article XXIV», *J. Int'l Econ. L.*, vol. 23, n° 1, 2020, pp.165-185.
- LARIK, J., «Critiquing the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Systemic Consequences for Global Governance and the Rule of Law», *Legal Issues of Economic Integration*, vol 43, n° 4, 2016, pp. 423-436.
- LEE, C.-Y. y REILLY, M. (eds.), *China, Taiwan, the UK and the CPTPP: global partnership or regional stand-off?*, Singapur, Palgrave Macmillan, 2023.
- LIGUSTRO, A. y BUCCARELLA, M., «The WTO Condemns Trump's Tariffs on Steel and Aluminium, but Biden Condemns the WTO», *Journal of World Trade*, vol. 58, n° 1, 2024, pp. 131-152.
- MATTHIJS, M., «U.S.-EU Trade Deal Avoids a Tariff War, but Deepens European Dependence», Council on Foreign Relations Commentary, 30 julio 2025 [<https://www.cfr.org/article/us-eu-trade-deal-avoids-tariff-war-deepens-european-dependence>].
- MAVROIDISY, P.C y SAGGI, K., «Making Sense of the Arbitrator's Ruling in DS 316, EC and Certain Member States - Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Article 22.6-EC): A Jigsaw Puzzle with (at Least) a Couple Missing

- Pieces», *World Trade Review*, vol. 20, nº 4, 2021, pp. 450-465.
- NOTEBOOM, V.J.W., «Giving Spoilers the Space: How Transparency Efforts Doomed the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)», *International Negotiation*, vol. 29, nº 3, 2023, pp. 506-535.
 - NWADIKE, F.C., «Plurilateral Agreements and the Multilateral Trade System: Lessons from the Past and Present for the Future», *Journal of World Trade*, vol. 58, nº 5, 2024, pp. 829-845.
 - PÉREZ AZCÁRRAGA, A.A., MATSUDAIRA, T., MONTAGNAT-RENTIER, G., NAGY, J. y CLARK, R.J., *Customs Matters. Strengthening Customs Administration in a Changing World*, Fondo Monetario Internacional, 2022.
 - POLYAKOVA, A. *et al.*, *A New Vision for the Transatlantic Alliance*, Center for European Policy Analysis (CEPA), Washington, DC, 2023.
 - RAJ, V. y MOHAN, M.P.R., «Appellate Body Crisis at the World Trade Organization: View from India», *Journal of World Trade*, vol. 55, nº 5, 2021, pp. 829-852.
 - SACERDOTI, G. y MORAN, N., *International trade and investment dispute settlement: from rise to crisis and reform*, Abingdon, Oxon [UK]..., 2025.
 - SACERDOTI, G., «Adjudication of International Trade Disputes: From Success to Crisis. What's Next?», *The Law & Practice of International Courts and Tribunals*, vol. 22, nº 2, 2023, pp. 419-449.
 - SAKHI, A. y GONZÁLEZ, A.M., «The Multi-party Interim Appeal Arbitration Arrangement: An Update», *Global Trade and Customs Journal*, vol.17, nº 10, 2022, pp. 436-440.
 - STARSHINOVA, O., «Is the MPIA a Solution to the WTO Appellate Body Crisis?», *Journal of World Trade*, vol. 55, nº 5, 2021, pp. 787-803.
 - TAKAMIYA, K., «Hybrid Multilateralism for Development: Role of the WTO and Aid for Trade», *Journal of World Trade*, vol. 59, nº 5, 2025, pp. 749-772.
 - TORDOIR, S. *et al.*, «Europe's Policy Options in the Face of Trump's Global Economic Reordering», European Parliament, *Requested by the ECON committee, Monetary Dialogue Papers*, marzo 2025 [<https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/293932/DEZERNAT%20-%20March%202025%20FINAL.pdf>].
 - VINJAMURI, L., «The fracturing of the US-led liberal international order», *Competing visions of international order Responses to US power in a fracturing world*, Chatham House. Royal Institute of International Affairs, marzo 2025, pp. 3-13.
 - WEISS, W. y FURCULIȚĂ, C., *Open strategic autonomy in EU trade policy: assessing the turn to stronger enforcement and more robust interest representation*, Cambridge, UK..., Cambridge University Press, 2024.
 - WIESNER, C. y KNODT, M. (eds.), *The war against Ukraine and the EU: facing new realities*, Cham, Palgrave Macmillan, 2024.
 - WRIGHT, G., DRUMM, E. y NAAS, P., «The EU Needs a Smarter Trade Negotiation Strategy», German Marshall Fund of the United States, 21 julio 2025 [<https://www.gmfus.org/download/article/24549>].
 - ZENG, L., *Contemporary international law and China's peaceful development*, Singapur, Springer, 2021.
 - ZHENG, J., ZHOU, S., LI, X., PADULA, A.D. y MARTIN, W., «Effects of Eliminating the US-China Trade Dispute Tariffs», *World Trade Rev.*, vol. 22, 2023, pp. 212-231.

X. Documentación

- • Comisión Europea, «Explicación del acuerdo comercial UE-EE UU», 29 julio 2025 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/qanda25_1930].
- • Comisión Europea, «Explicación del acuerdo comercial UE-EE.UU. - aspectos energéticos», 30 julio 2025 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/qanda_25_1935].
- • Comisión Europea, «La Comisión lanza una consulta sobre posibles contramedidas y se prepara para una solución de diferencias en la OMC en respuesta a los aranceles estadounidenses», 8 mayo 2025 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip25_1149].
- • Comisión Europea, «Relaciones comerciales de la UE con EE UU. Datos, cifras y novedades» [<https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/united-statesen>].
- • Comisión Europea, *The future of European competitiveness, Part A, A competitiveness strategy for Europe*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2025.
- • German Marshall Fund of the United States, «EU-US Trade Pact Appears Vague and Inconsistently Interpreted by Both Parties», 2025 [<https://www.ft.com/content/c6389de3-3f6b-4522-8a0b-e430600a1928>].
- • High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security to the Council, *Annual Progress Report on the Implementation of the Strategic Compass for Security and Defence*, marzo 2024.
- • Spain's National Office of Foresight and Strategy, *A future-oriented approach to reinforce the EU's. Open Strategic Autonomy and Global Leadership*, Spain's National Office of Foresight and Strategy, Resilient EU2030, 2023.
- • The White House, «Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal», 28 julio 2025 [<https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/>].
- • The White House, «What they are saying: Landmark U.S.-EU Trade Deal Is Another Big Win for Americans», 29 julio 2025 [<https://www.whitehouse.gov/articles/2025/07/what-they-are-saying-landmark-u-s-eu-trade-deal-is-another-big-win-for-americans/>].

(1) Acerca de los factores contribuyeron al fracaso del TTIP véase V.J.W. Noteboom, «Giving Spoilers the Space: How Transparency Efforts Doomed the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)», *International Negotiation*, vol. 29, n° 3, 2023, pp. 506-535.

Ver Texto

(2) La comunicación de las élites políticas influye notablemente en las actitudes ciudadanas hacia los acuerdos comerciales, especialmente cuando las personas tienen poco conocimiento sobre ellos. Las señales procedentes de élites consideradas fiables tienden a generar apoyo, mientras que las emitidas por élites percibidas como no confiables suelen provocar rechazo. Este patrón, observado en el debate sobre la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) en Alemania y España, muestra que la

opinión pública en materia comercial e internacional no se forma solo a partir de información objetiva, sino también de la credibilidad y el origen de los mensajes que enmarcan el debate. Véase A. Dür y B. Schlipphak, «Elite cueing and attitudes towards trade agreements: the case of TTIP», *European Political Science Review*, vol.13, nº 1, 2021, pp. 41-57.

Ver Texto

- (3) La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) fue concebida como un proyecto de gran alcance orientado a la creación de una zona de libre comercio entre la UE y los EE UU, con el objetivo de eliminar progresivamente los aranceles, reducir las barreras no arancelarias y armonizar normas técnicas y regulatorias, fortaleciendo así los vínculos económicos transatlánticos y consolidando la capacidad de ambas partes para influir en la configuración de estándares comerciales y de inversión a escala global. El diseño inicial del TTIP se enmarcaba en las excepciones previstas en el art. XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que permiten la supresión recíproca de aranceles entre las partes, otorgando cobertura jurídica dentro de la OMC. La propuesta contemplaba la supresión casi total de aranceles en el intercambio bilateral de bienes, la ampliación del acceso recíproco a mercados con mayor apertura en bienes, servicios e inversiones, la inclusión de capítulos regulatorios extensos que abarcaban propiedad intelectual, contratación pública, estándares medioambientales y laborales, así como el establecimiento de mecanismos de solución de controversias complementarios o alternativos al sistema multilateral. Véase, *inter alia*, E. Bierbrauer, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): the sluggish state of negotiations : in-depth analysis*, Bruselas, European Parliament, Directorate-General for External Policies, Policy Department, 2015; F. de Ville y G. Siles-Brügge, *TTIP: the truth about the transatlantic trade and investment partnership*, Cambridge, Malden, MA, Polity Press, 2016; J. Larik, «Critiquing the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Systemic Consequences for Global Governance and the Rule of Law», *Legal Issues of Economic Integration*, vol 43, nº 4, 2016, pp. 423-436; D.S. Hamilton, «Rule-Makers or Rule-Takers?: An American Perspective on Transatlantic Trade and Investment Partnership», *European Foreign Affairs Review*, vol. 21, nº 3, 2016, pp. 365-382.

Ver Texto

- (4) J.C. Fernández Rozas, «Permanencia y expansión del bilateralismo: los Acuerdos comerciales de nueva generación entre la UE y terceros países», *La Ley: UE*, nº 68, 2019, pp. 1-59, esp. pp. 52-56.

Ver Texto

- (5) Como resultado de las disputas entre Airbus y Boeing, la UE y EE UU resolvieron suspender cualquier arancel de represalia durante cuatro meses contra las exportaciones de la otra parte el 5 de marzo de 2021, para centrarse en poner fin a esta prolongada disputa. Véase P.C Mavroidisy K. Saggi, «Making Sense of the Arbitrator's Ruling in DS 316, EC and Certain Member States - Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Article 22.6-EC): A Jigsaw Puzzle with (at Least) a Couple Missing Pieces», *World Trade Review*, vol. 20, nº 4, 2021, pp. 450-465.

Ver Texto

- (6) C. Charlier y M. Rainelli, «Hormones, Risk Management, Precaution and Protectionism: An Analysis of the Dispute on Hormone-Treated Beef between the European Union and the United States», *Eur. J. L. & Econ.*, vol. 14, nº 2, 2002, pp. 83-97.

Ver Texto

- (7) Comisión Europea, «Relaciones comerciales de la UE con EE UU. Datos, cifras y novedades» [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/united-states_en].

Ver Texto

- (8) D.S. Hamilton y J.P. Quinlan, *The Transatlantic Economy 2024. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*, Londres, Gray's Inn House, 2024.

Ver Texto

- (9) Un estudio del Parlamento Europeo identificó cuatro escenarios para la política económica de un segundo mandato de Donald Trump, desde aranceles moderados hasta una ruptura multilateral completa. Bajo una estrategia orientada a corregir desequilibrios globales mediante presión cambiaria y fiscal sobre economías con superávit, la UE podría enfrentar caídas del 17 % en sus exportaciones a EE UU y una reducción del 0,25 % en salarios reales. Los escenarios extremos incluyeron la retirada

estadounidense de la OMC y el FMI, mientras que un escenario cooperativo preveía un acuerdo de reequilibrio macroeconómico global. El BCE debería prepararse para gestionar choques simultáneos de inflación y desaceleración, reforzando su papel en la estabilidad financiera internacional. Véase S. Tordoir *et al.*, «Europe's Policy Options in the Face of Trump's Global Economic Reordering», European Parliament, *Requested by the ECON committee, Monetary Dialogue Papers*, marzo 2025 [[https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/293932/DEZERNAT %20-%20March%202025%20FINAL.pdf](https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/293932/DEZERNAT%20-%20March%202025%20FINAL.pdf)].

Ver Texto

- (10) M. Holzner, «Trump's 'reciprocal' tariffs: A farcical repetition of the tragic trade policies of the 1930s», Wiener Institut für Internationae Wirtschaftsvergleiche, 3 abril 2025 [<https://wiiw.ac.at/trump-s-reciprocal-tariffs-a-farcical-repetition-of-the-tragic-trade-policies-of-the-1930s-n-676.html>].

Ver Texto

- (11) El incremento arancelario impuesto por el presidente Donald Trump marca un punto de ruptura con más de siete décadas de políticas estadounidenses orientadas a la liberalización del comercio internacional. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, EE UU había liderado la reducción de barreras al comercio, la inversión y las finanzas como estrategia para impulsar la prosperidad global y contener movimientos autoritarios. Sin embargo, la integración de economías de bajos salarios tras el fin de la Guerra Fría provocó una creciente reacción interna, especialmente entre trabajadores menos cualificados. Las nuevas medidas, que incluyen los aranceles más altos desde 1909, representan un viraje hacia el proteccionismo, con la promesa de revitalizar la industria nacional y generar empleo mediante la repatriación de inversiones. Trump asegura que esta estrategia inaugurará una «nueva edad dorada» para la economía estadounidense. No obstante, la mayoría de los economistas junto a los mercados financieros muestran escepticismo y anuncian la de probabilidad de recesión global. Véase C. Dupont y Th. Schultz, «Trump's tariffs: from a trade problem into an investment problem?», *J. Int. Disp. Sett.*, vol. 16, n° 3, 2025. Recuérdese que varias decisiones adoptadas por los paneles de la OMC en diciembre de 2022 declararon ilegítimos los aranceles del 25 % y 10 % impuestos por EE UU en 2018 sobre importaciones de acero y aluminio, justificados por la administración Trump bajo el argumento de «seguridad nacional» conforme al art. XXI del GATT. Véase A. Ligustro y M. Buccarella, «The WTO Condemns Trump's Tariffs on Steel and Aluminium, but Biden Condemns the WTO», *Journal of World Trade*, vol. 58, n° 1, 2024, pp. 131-152.

Ver Texto

- (12) Comisión Europea, «La Comisión lanza una consulta sobre posibles contramedidas y se prepara para una solución de diferencias en la OMC en respuesta a los aranceles estadounidenses», 8 mayo 2025 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_1149].

Ver Texto

- (13) M. Barata da Rocha, N. Boivin y N. Poitier, «The economic impact of Trump's tariffs on Europe: an initial assessment», Bruegel, 2025 [<https://www.bruegel.org/analysis/economic-impact-trumps-tariffs-europe-initial-assessment>].

Ver Texto

- (14) Comisión Europea, «La Comisión lanza una consulta sobre posibles contramedidas...», *loc. cit.*

Ver Texto

- (15) G. Wright, E. Drumm y P. Naas, «The EU Needs a Smarter Trade Negotiation Strategy», German Marshall Fund of the United States, 21 julio 2025 [<https://www.gmfus.org/download/article/24549>].

Ver Texto

- (16) La firma del acuerdo suscitó interpretaciones contrapuestas. En Washington, fue presentado como una victoria política y económica, subrayando compromisos europeos valorados en 750.000 millones de USD en compras energéticas, 40 000 millones de EUR en tecnología crítica y 600.000 millones de USD en inversiones, consolidando la narrativa de que la presión arancelaria y la negociación directa generan resultados inmediatos. En Bruselas, la Comisión defendió el pacto como un instrumento para contener la escalada arancelaria, proteger sectores agrícolas sensibles y aportar cierta previsibilidad, aunque el arancel uniforme del 15 % provocó críticas por su impacto asimétrico y por la ausencia de un procedimiento formal de ratificación.

- (17) Comisión Europea, «Explicación del acuerdo comercial UE-EE UU», 29 julio 2025 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/qanda_25_1930].

Ver Texto

- (18) El entendimiento alcanzado entre la UE y los EE UU contempla, para el horizonte que se extiende hasta finales de 2028, la adquisición adicional de gas natural licuado (GNL), petróleo, combustibles nucleares, así como tecnologías e inversiones de vanguardia. El volumen total estimado de estas compras asciende a aproximadamente 750 000 millones de dólares (cerca de 700 000 millones de euros), y se inscribe en la estrategia de aplicación del plan REPowerEU y en la hoja de ruta destinada a sustituir por completo las importaciones de energía procedentes de Rusia. Véase Comisión Europea, «Explicación del acuerdo comercial UE-EE.UU. - aspectos energéticos», 30 julio 2025 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/qanda_25_1935].

Ver Texto

- (19) The White House, «Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal», 28 julio 2025 [https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/].

Ver Texto

- (20) Comisión Europea, «Explicación del acuerdo comercial UE-EE UU», *loc. cit.*

Ver Texto

- (21) A.A. Pérez Azcárraga, T. Matsudaira, G. Montagnat-Rentier, J. Nagy y R.J. Clark, *Customs Matters. Strengthening Customs Administration in a Changing World*, Fondo Monetario Internacional, 2022.

Ver Texto

- (22) J.C. Fernández Rozas, «Treinta años de la OMC: desafíos para el sistema multilateral y la respuesta de la UE», *La Ley: UE*, n^o 136, mayo 2025.

Ver Texto

- (23) F.C. Nwadike, «Plurilateral Agreements and the Multilateral Trade System: Lessons from the Past and Present for the Future», *Journal of World Trade*, vol. 58, n^o 5, 2024, pp. 829-845.

Ver Texto

- (24) K. Takamiya, «Hybrid Multilateralism for Development: Role of the WTO and Aid for Trade», *Journal of World Trade*, vol. 59, n^o 5, 2025, pp. 749-772.

Ver Texto

- (25) L. Capucci, T. Figures, M. Gilbert, S. Lichtblau, M. McAdoo y C. Rodríguez-Chiffelle, «The EU-US Trade Agreement: Some Clarity and Ongoing Uncertainty», Boston Consulting Group, 29 de julio de 2025» [https://www.bcg.com/publications/2025/eu-us-trade-agreement-clarity-and-uncertainty].

Ver Texto

- (26) Este fenómeno, se observa igualmente en el acercamiento de la UE a los miembros del Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), un acuerdo comercial entre Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, el Reino Unido, Singapur y Vietnam, evolucionado a partir del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), nunca ratificado debido a la retirada de EE UU, que anticipa un orden comercial más segmentado, con múltiples centros de poder normativo y una creciente competencia entre marcos regulatorios. C.-Y. Lee y M. Reilly (eds.), *China, Taiwan, the UK and the CPTPP: global partnership or regional stand-off?*, Singapur, Palgrave Macmillan, 2023.

(27) Así lo puso de relieve un texto emanado de la Casa Blanca que incluye diversas opiniones políticas, empresariales y sectoriales en EE UU, que calificaron el acuerdo comercial con la UE como una victoria histórica para Washington, destacando la expansión del acceso al mercado, la reducción de barreras no arancelarias y el impulso al empleo en sectores como agricultura, aviación, energía y tecnología. Representantes de medios, asociaciones industriales y líderes corporativos elogiaron el liderazgo negociador de Trump y los beneficios esperados para la competitividad estadounidense y las relaciones transatlánticas. Véase The White House, «What they are saying: Landmark U.S.-EU Trade Deal Is Another Big Win for Americans», 29 julio 2025 [<https://www.whitehouse.gov/articles/2025/07/what-they-are-saying-landmark-u-s-eu-trade-deal-is-another-big-win-for-americans/>].

Ver Texto

(28) Comisión Europea, «Explicación del acuerdo comercial UE-EE UU», *loc. cit.*

Ver Texto

(29) High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security to te Council, *Annual Progress Report on the Implementation of the Strategic Compass for Security and Defence*, marzo 2024.

Ver Texto

(30) La dependencia europea del paraguas de seguridad estadounidense, intensificada desde 2022 por la guerra en Ucrania y por la insuficiencia de capacidades militares propias, condiciona de forma significativa la relación transatlántica se percibe como inevitable para la estabilidad continental, limita el margen de Bruselas para resistir presiones económicas y comerciales. De esta suerte, la amenaza de imponer aranceles del 30 % a casi todas las exportaciones europeas se convirtió en un instrumento especialmente eficaz para obtener concesiones en acceso a mercados, compras públicas y compromisos de inversión, ya que cualquier deterioro de la cooperación en defensa se evaluaba como un riesgo inasumible para la seguridad europea. Véase D. Genini, «How the war in Ukraine has transformed the EU's Common Foreign and Security Policy», *Yearb. Eur. L.*, 2025, pp. 1-43.

Ver Texto

(31) C.P. Bown, «Trade Policy, Industrial Policy, and the Economic Security of the European Union (29 enero 2024). Peterson Institute for International Economics Working Paper 24-2 [<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4834530>]. Este trabajo analiza cómo la UE está adoptando herramientas comerciales e industriales, como aranceles, controles de exportación, subsidios y regulaciones de inversión extranjera, para proteger su seguridad económica en un ambiente global cada vez más volátil, sin renunciar por completo a los beneficios de la interdependencia económica. La redefinición de la seguridad europea en la presente década exige comprender que la dimensión económica y la estratégica se han entrelazado de manera irreversible. Las vulnerabilidades en cadenas de suministro, energía y tecnologías críticas se han convertido en palancas de presión geopolítica, alterando el equilibrio entre la autonomía estratégica de la UE y su dependencia de alianzas transatlánticas. El fortalecimiento de capacidades propias, industriales, financieras y tecnológicas, constituye un imperativo defensivo a la vez que un requisito para que Europa pueda proyectar influencia en un orden internacional cada vez más competitivo y fragmentado. Véase A. Polyakova *et al.*, *A New Vision for the Transatlantic Alliance*, Center for European Policy Analysis (CEPA), Washington, DC, 2023.

Ver Texto

(32) J.B. Kim, «Cross-cumulation arrangement as FTA under GATT Article XXIV», *J. Int'l Econ. L.*, vol. 23, n° 1, 2020, pp.165-185.

Ver Texto

(33) Sobre el funcionamiento del sistema de la OMC durante más de 20 años y su funcionamiento deficiente desde la parálisis del Órgano de Apelación en 2019, véase G. Sacerdoti y N. Moran, *International trade and investment dispute settlement: from rise to crisis and reform*, Abingdon, Oxon [UK]..., 2025. El Órgano de Apelación de la OMC dejó de funcionar a principios de 2020, lo que provocó la semiparálisis del eficaz sistema de solución de diferencias de la OMC como consecuencia del bloqueo del nombramiento de sus miembros por parte de los EE UU. Acerca de la crisis de esta instancia véase V. Raj y M.P.R. Mohan, «Appellate Body Crisis at the World Trade Organization: View from India», *Journal of World Trade*, vol. 55, n° 5, 2021, pp. 829-852; G. Sacerdoti, «Adjudication of International Trade Disputes: From Success to Crisis. What's Next?», *The Law & Practice of*

International Courts and Tribunals, vol. 22, nº 2, 2023, pp. 419-449. Recuérdese que, en un intento por superar la referida crisis, varios Miembros de la OMC acordaron participar en el Acuerdo Multilateral Provisional sobre Arbitraje de Apelaciones, de conformidad con el art. 25 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (MPIA). Véase O. Starshinova, «Is the MPIA a Solution to the WTO Appellate Body Crisis?», *Journal of World Trade*, vol. 55, nº 5, 2021, pp. 787-803; A. Sakhi y A.M. González, «The Multi-party Interim Appeal Arbitration Arrangement: An Update», *Global Trade and Customs Journal*, vol.17, nº 10, 2022, pp. 436-440.

Ver Texto

(34) M. Matthijs, «U.S.-EU Trade Deal Avoids a Tariff War, but Deepens European Dependence», Council on Foreign Relations Commentary, 30 julio 2025 [<https://www.cfr.org/article/us-eu-trade-deal-avoids-tariff-war-deepens-european-dependence>].

Ver Texto

(35) Véase *supra*, nº 9.

Ver Texto

(36) Véase *infra*, nº 25.

Ver Texto

(37) J.C. Fernández Rozas, «Permanencia y expansión del bilateralismo...», *loc. cit.*

Ver Texto

(38) En el ámbito del comercio y la tecnología, la cooperación transatlántica ha evolucionado hacia un modelo centrado en la formulación de políticas y el abordaje de retos comunes, dejando atrás la dependencia de acuerdos comerciales formales. Influida por el uso de instrumentos de derecho blando, combina un marco jurídico complejo con mecanismos ejecutivos y objetivos normativos amplios, en contraste con áreas como el comercio digital, donde predominan soluciones vinculantes. Por ello, el enfoque flexible responde a tendencias globales, pero genera dudas sobre la eficacia de las metas regulatorias en la relación transatlántica, lo que plantea la necesidad de un análisis más profundo para valorar su viabilidad a largo plazo. Véase E. Fahey, «Legal Convergence Through Soft Law? The EU-US Trade and Technology Council (TTC)», *European Foreign Affairs Review*, vol. 29, nº 4, 2024, pp. 471-492.

Ver Texto

(39) J.C. Fernández Rozas, «La UE impone derechos compensatorios a las importaciones de vehículos eléctricos de batería y China responde», *La Ley: UE*, nº 130, noviembre 2024.

Ver Texto

(40) L. Zeng, *Contemporary international law and China's peaceful development*, Singapur, Springer, 2021.

Ver Texto

(41) Véase W. Weiss y C. Furculiță, *Open strategic autonomy in EU trade policy : assessing the turn to stronger enforcement and more robust interest representation*, Cambridge, UK..., Cambridge University Press, 2024 y la obra editada por C. Wiesner y M. Knodt, *The war against Ukraine and the EU: facing new realities*, Cham, Palgrave Macmillan, 2024. Si bien el concepto de autonomía estratégica ocupa un lugar central en el debate de la UE sobre política exterior y de seguridad, su análisis académico sigue siendo limitado. Más que una disyuntiva entre dependencia e independencia, se trata de un marco flexible para gestionar interdependencias externas en un marco global cada vez más competitivo. En el plano comercial, la noción adquiere especial relevancia al vincularse con la capacidad de la UE para proteger y proyectar sus intereses económicos, diversificar socios, reducir vulnerabilidades en cadenas de suministro y establecer reglas que concilien apertura de mercados con estándares propios. La ambigüedad del término permite abordar estas tensiones de forma pragmática, integrando la política comercial en una visión más amplia de la acción exterior europea.

Ver Texto

(42) Los aranceles aplicados durante la disputa comercial entre EE UU y China provocaron un aumento sustancial de las barreras al comercio bilateral: en el caso estadounidense, los gravámenes a productos industriales, especialmente insumos intermedios y bienes de capital, se multiplicaron por seis, mientras que China incrementó más de cinco veces los aranceles aplicados a productos agrícolas procedentes de EE UU. Con ello se redujo de forma significativa el flujo de intercambios, distorsionaron las cadenas de valor globales y generaron pérdidas anuales estimadas en 75 000 millones de dólares para China y 34.000 millones para EE UU. Incluso en ausencia de represalias, el endurecimiento arancelario habría disminuido el bienestar económico estadounidense, lo que descarta su utilidad desde la perspectiva de los términos de intercambio. Los recortes parciales acordados en la llamada «Fase Uno» apenas mitigaron las distorsiones. En contraste, la eliminación total de los aranceles generaría incrementos del ingreso real cercanos a 73.000 millones de dólares para China y 31 000 millones para EE UU, impulsaría de forma notable el comercio bilateral, en particular en el sector agrícola, y contribuiría a una moderada reducción de precios para los consumidores estadounidenses. La supresión negociada de estas barreras favorecería así a ambas economías y fortalecería el funcionamiento del sistema comercial internacional. Véase J. Zheng, S. Zhou, X. Li, A.D. Padula y W. Martin, «Effects of Eliminating the US-China Trade Dispute Tariffs», *World Trade Rev.*, vol. 22, 2023, pp. 212-231

Ver Texto

(43) P.L. Hsieh, «Green Regionalism in World Trade Law», *World Trade Rev.*, vol. 24, nº 2, 2025, pp. 172-193.

Ver Texto

(44) Comisión Europea, *The future of European competitiveness, Part A, A competitiveness strategy for Europe*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2025.

Ver Texto

(45) P. Blenkinsop, «EU's Pacific alliance would not replace WTO, EU officials say», Reuter, 27 junio 2025 [<https://www.reuters.com/en/eu-alliance-with-pacific-rim-could-lead-wto-redesign-von-der-leyen-says-2025-06-27/>].

Ver Texto

(46) W. Dahmer, «When Free Trade Isn't Fair: Why the WTO Is Falling Apart Source: Ethics for Adversaries», julio 2025 [https://www.researchgate.net/publication/393516133_When_Free_Trade_Isn't_Fair_Why_the_WTO_Is_Falling_Apart_Source_Ethics_for_Adversaries].

Ver Texto

(47) *Vid. supra*, nota 26.

Ver Texto

(48) L. Vinjamuri, «The fracturing of the US-led liberal international order», *Competing visions of international order Responses to US power in a fracturing world*, Chatham House. Royal Institute of International Affairs, marzo 2025, pp. 3-13.

Ver Texto

(49) M. Matthijs, «U.S.-EU Trade Deal Avoids a Tariff War, but Deepens European Dependence», loc. Cit.

Ver Texto

(50) German Marshall Fund of the United States, «EU-US Trade Pact Appears Vague and Inconsistently Interpreted by Both Parties», 2025 [<https://www.ft.com/content/c6389de3-3f6b-4522-8a0b-e430600a1928>].

Ver Texto

(51) La resiliencia europea para 2030 dependerá de la capacidad de combinar apertura económica con la protección de sus intereses estratégicos. Ello exige reforzar la autonomía en sectores críticos, energía, tecnologías avanzadas, infraestructuras digitales y materias primas estratégicas, sin renunciar a la integración en cadenas de valor globales. Una Europa resiliente deberá diversificar

sus socios comerciales, reducir vulnerabilidades frente a disrupciones externas y dotarse de mecanismos de respuesta rápida ante crisis geoeconómicas. La política comercial y la política industrial deberán actuar de manera coordinada, integrando objetivos de sostenibilidad, competitividad y seguridad económica. Véase Spain's National Office of Foresight and Strategy, *A future-oriented approach to reinforce the EU's. Open Strategic Autonomy and Global Leadership*, Spain's National Office of Foresight and Strategy, Resilient EU2030, 2023 .

Ver Texto

(52) A. Berg, «In defence of a Bal Deal», Centre for European Reform, 7 agosto 2015
[https://www.cer.eu/sites/default/files/AB_USdeal_7.8.25.pdf].

Ver Texto