

GUÍA ACADÉMICA MONUA XV:
*Subsecretaria General Adjunta
de Especializados*
BRICS vs G7

***Tema A: Sanciones Internacionales y políticas
de aranceles.***

Tema B: Guerra Económica

IDIOMA: Español

*Laura Larrota, Hanny Jaime, Juan
Ángel Sosa y Ana Camargo*

MONUA

 **Universidad de
los Andes**
Colombia

Índice

● 1. Cartas de presentación BOD	4
● 2. Cartas de presentación SGAs	11
● 3. Carta de bienvenida, Mesas directivas	14
● 4. Introducción al comité	19
● 5. Derecho Económico Internacional	22
● 6. Introducción a G7	28
● 7. Introducción a BRICS	34
● 8. Tema A - Sanciones Internacionales y políticas de aranceles.	38
a. Introducción al tema	39
b. Antecedentes clave	41
c. Marco Teórico: Sanciones y Aranceles	42

Índice



●	9. Tema B: Guerra Económica	48
	a. Introducción al tema	49
	b. Competencia por Minerales Estratégicos.	51
	c. Estrategias y tácticas de confrontación económica en el sector minero	53
●	10. Procedimiento	55
●	11. Preguntas orientadoras	60
●	12. Bibliografía (referencias)	63

Cartas de presentación BOD

Cartas de presentación BOD

Eimmy Romero,
Secretaria General de MONUA XV

Estimados delegados y participantes, Reciban un cordial saludo y la más cálida bienvenida a la nueva edición del Modelo de Naciones Unidas de La Universidad de Los Andes.

Mi nombre es Eimmy Romero y tengo el honor de desempeñarme como Secretaria General en MONUA XV, liderando el equipo académico que ha preparado con esmero cada detalle de este evento. Quisiera comenzar felicitándoles por aceptar el reto de participar en este espacio. El Modelo de Naciones Unidas es, ante todo, un escenario de formación y crecimiento, donde el diálogo, la argumentación y el respeto por la diversidad de ideas se convierten en los pilares fundamentales para construir soluciones a los desafíos globales.

Participar no es un reto sencillo, ya que implica semanas de preparación y estudio para enfrentarse a espacios donde compartirán con personas tan preparadas como ustedes, y donde pondrán en práctica y desarrollarán habilidades que, sin duda, los desafiaron y harán crecer. Estos espacios de debate son esenciales porque nos permiten desarrollar una mirada crítica sobre el mundo, comprender la complejidad de las relaciones internacionales y, sobre todo, fortalecer habilidades que serán valiosas a lo largo de toda la vida: la comunicación efectiva, el pensamiento analítico y la capacidad de trabajar en equipo. Aquí, cada voz cuenta y cada intervención suma a la construcción colectiva de conocimiento.

Quisiera resaltar, especialmente para quienes participan por primera vez, que no importa si este es su primer comité o si ya cuentan con experiencia previa: siempre hay algo nuevo que aprender. Los errores, lejos de ser un obstáculo, son una oportunidad invaluable para el crecimiento personal y académico. Confíen en sus habilidades y permitan que cada experiencia, cada acierto y cada desacierto, les enseñe algo nuevo. En este modelo, el aprendizaje es un proceso continuo y todos estamos aquí para apoyarnos mutuamente. Y para quienes ya tienen experiencia, los animamos a seguir aprendiendo y disfrutando de cada espacio que se les presente.

Siempre existen nuevos retos donde pueden poner a prueba y fortalecer sus habilidades. Lideren con compromiso y pasión cada comité, y sigan inspirando a otros con su ejemplo. Recuerden que el verdadero liderazgo se construye día a día con perseverancia. Nuestro equipo académico y logístico estará siempre dispuesto a acompañarlos y resolver cualquier inquietud que surja durante la conferencia. Les animo a aprovechar cada momento, a participar activamente y a disfrutar de esta experiencia única. Agradezco profundamente su entusiasmo y compromiso.

Estoy segura de que, juntos, haremos de esta edición un espacio memorable, lleno de aprendizajes, nuevas amistades y valiosas lecciones. Después de 14 años de arduo trabajo y dedicación, MONUA XV llega cargado de esfuerzo y sorpresas para ustedes. Bienvenidos y bienvenidas! Les deseo el mayor de los éxitos y, sobre todo, un camino de crecimiento y descubrimiento.

Con aprecio y admiración,
Eimmy Romero
es.romero@uniandes.edu.co
#StoriesThatInspireChange #MONUAXV

Laura Cediél, Subsecretaria General de MONUA XV

Estimados asistentes, Es un placer para mí darles la bienvenida al Modelo de Naciones Unidas de La Universidad de Los Andes, una conferencia organizada por la junta de la decimoquinta edición del Modelo, que durante los últimos quince años de trayectoria realizando esta simulación, hemos trabajado por cumplir los más altos estándares del circuito colombiano e internacional.

Orgullosamente puedo decir que hacer parte de esta experiencia como la Subsecretaria General, es un privilegio, que me permite enaltecer las voces de cada uno de los y las delegadas de nuestra conferencia, demostrando que nuestras historias inspiran un cambio. Esta conferencia es una oportunidad única para que estudiantes de diversas instituciones se reúnan y exploren las complejidades del sistema internacional, promoviendo el diálogo y la cooperación entre naciones.

Asimismo, en este evento, tendrán la oportunidad de participar en debates globales, abarcando distintos ámbitos que motivan el pensamiento crítico de los jóvenes a nivel mundial, en MONUA proponemos que cada uno de nuestros participantes encuentren ese lugar que quieren cambiar, y así desarrollar ideas que permitan generar mejoras en nuestro sistema, mejorando cada vez el lugar donde vivimos. Nuestro objetivo es fomentar un ambiente de aprendizaje y crecimiento personal, donde puedan desarrollar habilidades diplomáticas y de resolución

de conflictos, asimismo, buscamos que cada uno de los asistentes conozcan más sobre los pilares que rigen nuestra conferencia, siendo estos la rigurosidad académica y el bienestar para todas y todos los presentes.

Durante esta jornada, esperamos que se sientan parte de la comunidad uniandina, una comunidad comprometida con el aprendizaje, las políticas internacionales, el desarrollo de actividades de alto impacto, tanto académico, como personal, manteniendo la competitividad y la pedagogía en un solo espacio. Nuestro equipo ha trabajado arduamente para asegurar que esta experiencia sea enriquecedora y memorable para todos y todas, desde los delegados, los sponsors, nuestro staff y demás presentes. Cada uno de ustedes tiene algo por hacer y MONUA es el espacio para desarrollar sus ideas y llevarlas al límite. Si tienen alguna duda o necesitan asistencia, no duden en hacerlo saber. Estamos aquí para apoyarlos en todo momento, contamos con un staff capacitado, quienes les brindarán una de las mejores experiencias dentro del circuito. Agradezco su participación y compromiso con este modelo. Los invitamos hacer parte del legado del Modelo de Naciones Unidas de La universidad de Los Andes, siendo inspiración para generar cambios, mediante sus acciones, porque todas importan. Espero que disfruten de esta experiencia y que quede en su memoria para siempre.

Atentamente,

Laura Cediél

l.cediél2@uniandes.edu.co

#StoriesThatInspireChange #MONUAXV



Santiago Jaimes, DirectorGeneral MONUA XV

“El verdadero líder no es aquel que solo interpreta el presente, sino quien, con profundo conocimiento del pasado, es capaz de anticipar y moldear el futuro”. Esta reflexión de Henry Kissinger, plasmada en su obra *Liderazgo: Seis estudios sobre estrategia mundial*, no podría resonar más con el espíritu de lo que significa ser parte del Modelo de Naciones Unidas de la Universidad de los Andes. Hoy más que nunca, el mundo necesita líderes valientes, con carácter, memoria histórica y visión de futuro. Necesitamos jóvenes que comprendan que las decisiones del presente están ancladas en procesos pasados, pero que, al mismo tiempo, tienen el poder de construir realidades nuevas. Ustedes, quienes hoy se reúnen en este espacio de diálogo y confrontación constructiva, son precisamente ese tipo de líderes. Mi nombre es Santiago Jaimes y tengo el honor de servir como el 15° Director General de MONUA. Esta edición representa no solo una continuidad institucional, sino una renovación profunda del compromiso que tenemos con la formación de liderazgos éticos, informados y transformadores. Agradezco profundamente que hayan decidido aceptar este reto; su presencia hace posible esta experiencia.

Detrás de esta edición hay meses de trabajo meticuloso, de preparación logística rigurosa y de un equipo que ha entregado cuerpo y alma para que ustedes no solo debatan, sino vivan. Desde el instante en que crucen nuestras puertas, podrán contar con un entorno seguro, organizado y humano, pensado hasta en el más mínimo detalle para que se concentren plenamente en el aprendizaje y la construcción colectiva. Contarán con el acompañamiento permanente del área de Bienestar, así como con un equipo académico y logístico dispuesto a garantizar que cada sesión, cada espacio y cada momento estén a la altura de sus expectativas. Sabemos que los estándares que ustedes traen son altos, y eso no solo nos motiva: nos honra. Esperamos estar a la altura de su talento, disciplina y pasión. Y esto es apenas el comienzo. Les esperan días de sorpresas, actividades inolvidables, espacios de encuentro y, sobre todo, una experiencia de formación que va más allá del debate. MONUA no es solo una simulación; es un punto de inflexión. Por eso, hoy los invito a dar lo mejor de sí. No se limiten a representar a un país: atrevanse a liderar una visión. No teman al error: abrácenlo como parte del crecimiento. No se conformen con ganar un premio: busquen dejar huella. Bienvenidos a MONUA 2025. El futuro se construye hoy, y empieza con ustedes.

Con admiración y compromiso,

Santiago Jaimes s.jaimesb2@uniandes.edu.co

#StoriesThatInspireChange #MONUAXV

Cartas de presentación SGAs

Juan Sebastian Martinez, SGA de Especializados

Cordial saludo, honorables delegados.

Es un placer presentarme, mi nombre es Juan Sebastián Martínez Ospina y soy su SGA de especializados para la quinceava edición de MONUA. Actualmente, soy estudiante de Ciencia Política y Gobierno, así como de Economía en la Universidad del Rosario.

A lo largo de mis dos años en el circuito MUN, he tenido la oportunidad de desarrollar habilidades que son fundamentales como lo son el trabajo en equipo, la oratoria y la elaboración de planes, habilidades que espero ver con ansias en cada uno de ustedes al momento de realizar una intervención o mostrar alguna idea, también espero que este espacio brille por la calidad humana y esa rigurosidad académica que tanto nos identifica a nosotros los delegados de comités especializados. Los invito a no limitarse únicamente a esta disciplina. Enriquecer el debate con perspectivas interdisciplinarias, vinculando sus propias carreras, intereses o conocimientos en otras áreas, para de esta manera llevar el debate a otro nivel.

sebasmartinezospina1024@gmail.com

#StoriesThatInspireChange
#MONUAXV

Geronimo Martinez, SGA de Especializados

Bienvenidos queridos lectores, Mi nombre es Gerónimo Martínez. Soy un apasionado del baloncesto y del cine. Mi participación en los últimos Modelos de las Naciones Unidas (MUN) me ha enseñado el valor de la escucha activa, aprendiendo de cada delegado y sus perspectivas, transformando lo que comenzó como un pasatiempo en una pasión que aún albergo.

Hoy en día, nos encontramos en un mundo convulsionado donde el diálogo ha sido relegado y la escucha se ha vuelto efímera. Observamos cómo los conflictos escalan hasta desembocar en muerte y cómo la dignidad humana se erosiona cada vez más.

Como SGA de especializado, queremos extender una invitación para aprender a escuchar, a aprender del otro y a valorarlo como el ser humano que es. Es esencial que seamos conscientes y apliquemos la diplomacia en todas nuestras acciones, no solo en el marco del modelo, sino en nuestra vida cotidiana.

gerom2210@gmail.com
#StoriesThatInspireChange
#MONUAXV

Carta de bienvenida, Mesas directivas

Laura Larrota, Presidente BRICS vs G7 MONUA XV

Queridos delegados, me alegra poder dirigirme a ustedes en esta edición de MONUA. Mi nombre es Laura Valentina Larrota, estoy estudiando derecho en la Universidad Externado de Colombia de primer semestre, y me apasiona mucho el derecho internacional.

Hablando del circuito de modelos, llevo 8 años en MUN, de los cuales dos son en el circuito universitario. Desde que me indujeron a MUN en mi colegio me enamoré completamente del circuito y al ingresar a la universidad tuve por primera vez la oportunidad de conocer a las personas maravillosas con las que vamos a trabajar en este comité, y estoy más que feliz de trabajar con personas tan brillantes como Hanny, Sebas y Gero.

Espero poder compartir con ustedes todo mi conocimiento tanto de procedimiento como del tema que elegimos y espero poder aprender mucho de lo que ustedes traerán a debatir, así como que todos aprendan de los nuevos amigos que ojalá realicen en este modelo.

Les agradezco por su interés en nuestra mesa de negociación y espero poder ser de gran ayuda ante cualquier duda, o cualquier consejo que puedan necesitar, por medio del correo me podrán escribir para cualquier cosa que necesiten ¡Espero verlos pronto!

laura.larrota@est.uexternado.edu.co

Hanny Jaime, Presidente BRICS vs G7 MONUA XV:

Un gran saludo para todos, sean bienvenidos a MONUA 2025. En primer lugar, me gustaría presentarme, me llamo Hanny Jaime y actualmente estudio Antropología en la Universidad del Rosario. Aunque, en realidad, primero me inscribí a la carrera de Economía, pero luego de estudiar ciencias humanas durante un intercambio en Italia, decidí empezar mi trayectoria universitaria con algo más cercano al ámbito de las humanidades para luego agregar materias de mis otros intereses.

Empecé a asistir de Modelos de Naciones Unidas apenas entré a la universidad en 2023-2s. Fue por pura curiosidad y terminé encontrando un mundo muy interesante y una agradable familia dentro de mi delegación. Así que a pesar de ser un hobby exigente, sigo dando lo mejor de mí porque cada paso en el circuito es motivo de satisfacción. En este momento, ese nuevo paso será dirigirles durante este modelo, estoy muy emocionada por poder trabajar juntos en busca de nuevas metas.

Teniendo en cuenta lo anterior, les recibiré con el mismo cariño y confianza que me ofrecieron a mí. Sin embargo, necesitaré de su ayuda para crear un ambiente ameno entre todos los presentes. Con esto en mente, espero un espíritu colaborativo y comprensivo de parte de todas las delegaciones, puesto que será esencial para llevar a cabo una negociación exitosa. Durante los tres días de comité espero que me demuestren cómo, incluso frente a ideologías aparentemente opuestas, se pueden lograr puntos de convergencia.

Por último, les agradezco por animarse a contribuir a este tipo de iniciativas que nos permiten poco a poco un mundo mejor. Recuerden que mediante mi correo y número telefónico, estaré al pendiente de cualquier duda o situación que puedan llegar a presentar.

(+57) 3188634150
hannycarolina.jaime3@gmail.com

Juan Ángel Sosa, Presidente BRICS vs G7 MONUA XV:

Estimados delegadxs y demás lectores:

Es para mí un placer dirigirme ante ustedes como su mesa directiva de MONUA 2025, mesa que estará para ustedes cada vez que sea necesario. Sin embargo, es un honor poder conocerlos como personas, delegadxs y, sobre todo, seres de cambio: agentes que buscan marcar una diferencia en su círculo social, académico y humano.

Probablemente, así como ustedes, probé suerte con un "MUN" y me llevé una grata sorpresa para bien. Esto me ha hecho crecer como humano en el ámbito social, académico, cultural y personal. Además, la afinidad con mis intereses como estudiante de Economía de la Universidad Nacional de Colombia ha ido totalmente de la mano, ya que, en mi actual tercer semestre, he tomado decisiones de interés. Sin embargo, las personas nunca dejamos de cambiar, de sentir, pensar y aprender, de aprender a ser diferentes o, tradicionalmente, llamados "locos".

Así que seamos aquellos "locos" que puedan marcar la diferencia en una sociedad plagada de injusticias y de problemas por solventar. Seamos diferentes hoy y siempre, pero, sobre todo, nunca dejemos de ser nosotrxs mismos.

Estaría encantado de ver cómo ustedes pueden ser aquello que desean en pro de la sociedad. Así que prepárense: tendrán el apoyo del equipo para poder mantener el título de "Especializados".

+573208997672
jusosa@unal.edu.co

Ana Camargo, Presidente BRICS vs G7 MONUA XV:

Hola a todos, espero que se encuentre bien el día de hoy, me presento soy Ana Sofía Camargo Avila, estudiante de la Pontificia Universidad Javeriana, estoy cursando el quinto semestre de Relaciones Internacionales, en esta oportunidad voy a ser la mesa de los BRICS en esta mesa de negociación.

Ahora un poco más de mí, llevo un año y medio casi dos años en el circuito universitario, mi película favorita es como entrenar a tu dragón y prefieren el dulce sobre lo salado, bueno espero conocerlos a todos en el cóctel de bienvenida y si tienen alguna duda o comentario, me pueden escribir a mi correo.

anacamargoa@javeriana.edu.co

Introducción al Comité

¿Qué es una mesa de negociación?

¿Qué es una mesa de negociación?

Una mesa de negociación es el espacio donde las partes de un conflicto se encuentran con el fin de llegar a un acuerdo. Cuando se entabla una mesa de negociación es necesaria la disposición de ambas partes para buscar las zonas en común dentro de las perspectivas de los actores. Lo anterior no siempre sucede en la vida real, pero hay distintas estrategias propuestas para este tipo de escenarios.

Uno de los modelos de negociación más difundidos es el de Harvard, aquí una de las claves es comprender que para la resolución de un conflicto no es necesario que una parte pierda y la otra gane. Por el contrario, se pueden buscar alternativas justas para ambas partes que propicien una resolución duradera. Para este modelo hay cuatro factores clave que se deben tener en cuenta:

1. Separar a las personas del modelo a resolver
2. Centrarse en los intereses no en las posiciones
3. Plantear opciones para beneficio mutuo
4. Acordar criterios objetivos

Por otra parte, el proceso de negociación no se limita a lo que acontece mientras las partes se encuentran reunidas. Puede distinguirse una secuencia temporal integrada por la fase previa, la fase de desarrollo y la fase posterior. En consonancia con esta estructura, el comité de MONUA se organizará según dichas etapas y, durante los tres días de trabajo, se recreará cada una de ellas para simular el ciclo completo de una negociación:

1. Durante el primer día cada bloque se preparará, es decir que negociaran entre ellos mismos los objetivos que buscarán lograr cuando se encuentre frente a la otra parte. Para este primer día se deberá realizar un documento especial con la estructura encontrada en el punto 8.
2. Durante el segundo día, los dos bloques se encontrarán y empezará la mesa de negociación para la resolución del conflicto establecido. Este día deberán primar los intereses comunes establecidos el día anterior, porque más que representar una delegación individual, los delegados reflejarán a su bloque.
3. Durante el último día, se deberán cerrar los acuerdos entre los bloques por medio de un documento final con la estructura encontrada en el punto 8.

En consecuencia, no es obligatorio alcanzar un acuerdo general; más bien, se prevé que cada Estado actúe de forma coordinada con su respectiva organización internacional, sin descuidar sus propios intereses y directrices de política exterior.

Con el fin de establecer los fundamentos de un consenso, ambos comités abordan los mismos temas y promueven la comunicación interbloques mediante mecanismos de interconexión. Asimismo, se habilitan espacios de prensa para la emisión de declaraciones unilaterales (o tratados unilaterales), a fin de asegurar una gestión eficiente del comité. Las temporalidades de la negociación dispuesta anteriormente está sujeta a modificaciones.

Derecho Económico Internacional

Derecho Económico Internacional

En el sistema internacional actual, el Derecho Económico Internacional es fundamental para mantener la Paz Económica Global; por lo que las resoluciones que derivan de su función como instrumento jurídico son la garantía del sistema para mantener la Estabilidad Económica de todos los estados que se sometan a ella. El DEI, ha mantenido su importancia en el sistema internacional desde la antigüedad, hasta el día de hoy.

Aunque parezca que el DEI es una idea moderna, la realidad es que retrocede tanto como las primeras civilizaciones. En Roma, Grecia, Fenicia establecieron acuerdos comerciales Básicos, en la Edad Media, Las Ligas Hanseáticas tenían normas comerciales entre sus ciudades, en los siglos XVI - XVIII los imperios europeos tenían imperios coloniales que conocemos como la época del Mercantilismo (Braudel, 1984).

Sin embargo la Primera Globalización Económica se da en el Siglo XIX, empezando por la Revolución industrial, creando una necesidad urgente de regulación y dando paso a los primeros TLC, como el Cobden-Chevalier (1860) entre Reino Unido y Francia para la reducción de aranceles. En este periodo también se creó el Patrón Oro, que era un sistema monetario Internacional basado en el oro, buscando con esto una estabilidad cambiaria para el comercio.

De la misma manera, el Derecho Económico Internacional fue afectado por el periodo de entreguerras, de 1919 a 1945. En 1919, ocurrió el Tratado de Versalles, que aunque no obtuvo los resultados deseados, tras la Primera Guerra Mundial, hizo el intento de regular compensaciones económicas, y se convirtió en uno de los precedentes más importantes de la época. Este periodo trajo consigo tres grandes eventos de Caos del comercio Internacional, primeramente el Colapso del Patrón Oro, llevando a que los países devaluaron sus monedas, la Gran Depresión de los años 20, que trajo a la discusión el proteccionismo extremo en tiempos de Crisis, y no se puede dejar de lado el fracaso de La Sociedad de las Naciones, llegando así la Segunda Guerra Mundial.

Tras la WW2, las potencias aliadas crearon un Sistema Económico Internacional regulado, en 1944 nace la Conferencia de Bretton Woods, creando el Fondo Monetario Internacional, con el propósito de supervisar la estabilidad cambiaria y la ayuda en crisis financieras, el Banco Mundial, que Financia la reconstrucción y el desarrollo de los Estados, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, 1947), es el precursor de la OMC, logró reducir aranceles en sus rondas negociadoras. La influencia de los dos bloques de la Guerra Fría en la Economía Global, es otro de los puntos más importantes de la Época, empezando por el Bloque Capitalista liderado por Los Estados Unidos de América, promoviendo el Libre Mercado y el Bloque Socialista liderado por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, que crea el COMECON para el comercio entre naciones Comunistas.

En 1971, EE.UU abandona el Patrón Oro, lo que significa el fin del Bretton Woods, de 1973 a 1979 ocurre la Crisis del Petróleo, exhibiendo la dependencia Global sobre los recursos Y empieza el auge del Neoliberalismo, con Reagan y Thatcher impulsando la privatización y la desregulación.

Finalmente, en la Era Contemporánea, en 1995 la OMC reemplazó al GATT, ampliando normas a servicios (GATS), planteando la propiedad intelectual (ADPIC) y la solución de disputas (Organización Mundial del Comercio, 2023). Se expanden los Tratados de Libre Comercio (TLC), como ejemplo tenemos el NAFTA/T-MEC (1994/2020), para la integración económica en América, el tratado de la Unión Europea, o los Mega-acuerdos como el TPP para Asia y el Pacifico. En 2008 el mundo se enfrentó a una nueva Crisis financiera que cuestionaba al Neo-Liberalismo, a las Guerras comerciales como la de Estados Unidos contra China, y a la Economía Digital, y el comercio electrónico que trajo consigo.

Para cumplir con sus funciones, el DEI hace uso de diversas fuentes que le otorgan validez y aplicabilidad en el ámbito global.

Encontramos como fuentes del DEI, los Tratados Internacionales, que son un instrumento jurídico vinculante celebrados entre los sujetos de derecho internacional, se clasifica en:

Tratados Multilaterales, como los acuerdos de la OMC, los Tratados Bilaterales, como los TBI, y los Tratados Constitutivos de organizaciones económicas, como la carta del FMI. Siguiendo con las fuentes tenemos la Costumbre Internacional, son normas jurídicas no escritas que surgen de: Prácticas estatales generalizadas y uniformes, la Opino Juris (convicción de obligatoriedad), un ejemplo de esto es el principio de no discriminación comercial o la protección de inversiones extranjeras. Continuamos con los Principios generales del Derecho, que son normas jurídicas fundamentales reconocidas por los sistemas legales civilizados como: la Buena Fe contractual, la Prohibición del enriquecimiento sin causa o la equidad en las relaciones comerciales. Las Decisiones Jurisdiccionales y doctrinas, como puede ser las sentencias de la CIJ, también cumplen como fuente del DEI. En la misma línea, se tiene que hablar de los actos Unilaterales de Estados y Organizaciones, que pueden ser: las reservas a tratados, las declaraciones interpretativas y las decisiones de organizaciones económicas internacionales. Para finalizar, está la Soft Law económica, son instrumentos no vinculantes, pero con fuerza persuasiva que incluyen: las resoluciones de la Asamblea General de la ONU, o los estándares internacionales (UNCTAD, 2022).

Estas fuentes del derecho tienen unas características distintivas en su generalidad, se habla del pluralismo normativo, que es la coexistencia de normas estatales, internacionales y transnacionales, de manera que cada estado dentro de sus leyes nacionales adopta estas fuentes como propias, con la participación de los diversos actores internacionales, de igual manera tienen una Jerarquía Dinámica, en la que no existe una pirámide rígida sino que se rige por el principio de especialidad, es decir se priman las normas que se adapten a un contexto, o un hecho específico, contienen una flexibilidad adaptativa, que se puede ver transformado en los mecanismos de actualización, como lo son las cláusulas de revisión en los tratados, o en el uso de la Soft Law transformable; de la misma manera se caracteriza por una descentralización normativa debido a la multiplicidad de foros y la fragmentación controlada como dice en el artículo 31.3c de la Convención de Viena.

Ahora bien, hablando de características que influyen directamente en la negociación económica que se da entre los actores, existe un enfoque Pragmático-Sectorial, que se rige bajo: una regulación por sectores con normas específicas para comercio (OMC), Inversiones (CIADI) y Finanzas (FMI), una solución técnica de controversias con los tribunales arbitrales especializados.

Con el completo entendimiento de las fuentes del DEI, es necesario explorar el uso que se puede dar dentro de una negociación. En primer lugar, se usa como un Marco Jurídico de Referencia Obligado, en la que proporciona el lenguaje común y los parámetros legales dentro de estas negociaciones, para esto se hace uso de los mecanismos como las cláusulas modelo de los organismos como UNCTAD o ICC, o las referencias a precedentes de la OMC o CIADI, un ejemplo concreto de este uso son las negociaciones del T-MEC que retomaron estructuras del antiguo TLCAN, pero incorporando lecciones de los laudos arbitrales recientes.

En segundo lugar, sirve como una herramienta de Presión y Legitimación, entre las estrategias comunes de este uso está el recurrir al sistema de solución de diferencias de la OMC (Organización Mundial del Comercio, 2023), el uso de informes técnicos de las CNUDM, la citación de precedentes arbitrales en inversiones, un ejemplo claro de esto es cuando la UE en negociaciones con Mercosur utiliza los informes de la OMC sobre subsidios agrícolas como elemento de presión.

Por otro lado, es un mecanismo de Distribución de Riesgos, aplicado con la negación de cláusulas de salvaguardia basadas en el artículo XIX del GATT, el establecimiento de mecanismos de renegociación periódica o la inclusión de períodos de gracia para la implementación de las resoluciones.

En un cuarto lugar, existe un factor de certidumbre para los inversores, en términos de los elementos negociados se usan las definiciones concretas de "Inversión" y "Trato justo y equitativo", los mecanismos de estabilización regulatoria o las cláusulas de transferencia de fondos (UNCTAD, 2022).

Como dato relevante el 89% de los TBI modernos incluyen excepciones regulatorias. Por último, se habla de la dinámica en negociaciones asimétricas, que son procesos de diálogo entre actores con desigual poder económico o político. En estos casos, la dinámica consiste en las siguientes tácticas: Los países en desarrollo forman bloques negociadores, usan los sistemas de preferencias generalizadas como moneda de cambio, y hacen la negociación de periodos de transición diferenciados.

Introducción a G7

Introducción a G7

Los orígenes del Grupo de los Siete (G-7) se remontan a 1975, cuando Italia, Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón se reunieron por primera vez como respuesta a la crisis energética de 1973. Un año después se incorporó Canadá y, en 1976, se sumó la entonces Comunidad Europea (hoy Unión Europea). Entre 1997 y 2013, el grupo pasó a denominarse G-8 tras la adhesión de Rusia; sin embargo, este país fue suspendido en 2014 debido a la anexión ilegal de la península de Crimea. En sus inicios, los encuentros eran reuniones ad hoc centradas en cuestiones financieras; hoy se celebran cada año y abordan problemáticas de alcance global.

El G-7 es un foro informal que funciona como organización internacional y se reúne anualmente. Está integrado por Estados soberanos —Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos— y cuenta con la participación de la Unión Europea, representada por los presidentes del Consejo Europeo y de la Comisión Europea. No obstante, la Unión Europea no puede ejercer la presidencia, que se rota cada año entre los siete miembros, siguiendo el orden mostrado en la imagen 1.



Imagen 1 (Members And Presidency, 2025)

El país que posea la presidencia, será el anfitrión y organizador de la cumbre anual y de las demás reuniones entre ministros y funcionarios. Además, establece la agenda del año y habla en nombre de la organización. Según lo anterior, esta organización no cuenta con una estructura administrativa permanente, sino que depende de la agenda establecida el 1.o de enero de cada año, por la presidencia del momento.

Respecto a la supervisión de las negociaciones y la redacción del comunicado final, son los sherpas quienes se encargan de este proceso. Esta figura del sherpa se refiere a un negociador o asesor gubernamental de alto nivel que representa al jefe de gobierno de cada estado. El proceso incorpora contribuciones de varias vías, incluidos los Directores Políticos, los Subsecretarios de Asuntos Exteriores (FASS) y los Delegados de Finanzas. Además de la cumbre anual, desde 1998 el grupo se reúne en distintas ocasiones a nivel ministerial para abordar situaciones específicas. A continuación describiremos los tipos de reuniones que maneja el G7

- Reuniones de expertos: elaboración de propuestas conjuntas entre expertos de los siete países
- Reuniones ministeriales: reunión de ministros de los estados miembros
- Reuniones de Sherpas y sub-sherpas: realización de las síntesis de los trabajos preparatorios para la redacción del comunicado final.

La influencia del G7 en el comercio internacional, tiene una de las bases más fuertes en el sistema internacional. En primer lugar, su peso económico y de participación en el comercio global, agrupando a las 7 economías más avanzadas el G7 contiene alrededor del 40% del PIB mundial, sus decisiones sobre aranceles como los impuestos entre EE.UU y China durante la guerra comercial afectan las cadenas de suministro globales, coordina las sanciones contra países como Rusia o Irán, afectando los flujos comerciales de energía, alimentos y tecnología, medidas que pueden generar escasez o cambios en los precios globales de materias primas (Banco Mundial, 2024).

En términos de mercado, promueven tasas sobre comercio digital, impuestos corporativos (como el acuerdo de 15% de tasa mínima global para multinacionales) y regulación sobre materias ambientales, influyen en estándares de comercio sostenible y lucha contra el cambio climático.

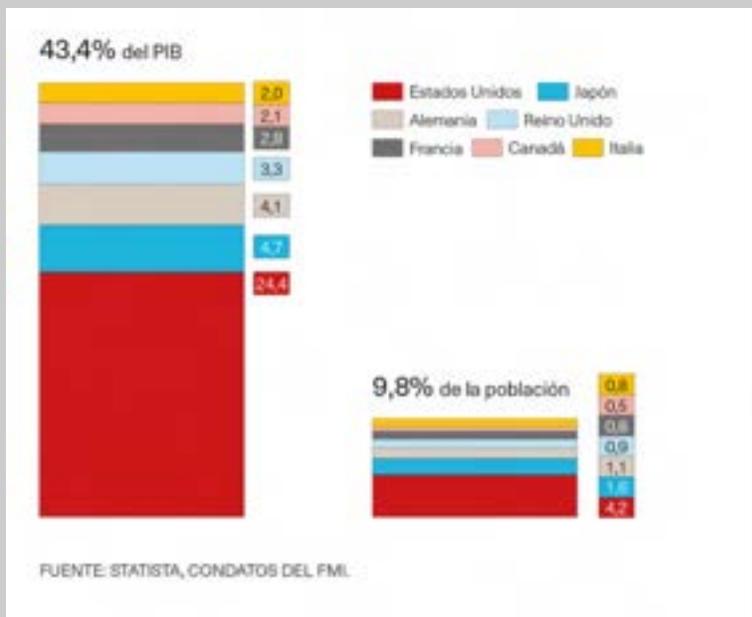
Su influencia se extiende a generar presión a organizaciones multilaterales, ya siendo la OMC, el FMI, o el Banco Mundial, defendiendo reglas que favorezcan el libre comercio, o en algunos casos medidas proteccionistas, específicamente en la OMC ha impulsado reformas para limitar subsidios injustos, como los de China en industrias clave (Organización Mundial del Comercio, 2023). A través de iniciativas como el PGII (Asociación para la Infraestructura Global) el G7 busca contrarrestar la influencia china en el comercio con África y América Latina.

Los miembros del G-7 son grandes importadores y exportadores, lo que les otorga una influencia significativa sobre los precios y las cadenas de suministro mundiales. En conjunto, concentran alrededor del 30% del comercio global y dominan sectores de alto valor agregado: la tecnología de vanguardia—incluidos los semiconductores y chips, con compañías como Intel y NVIDIA en EE.UU., Toshiba y Sony en Japón, e Infineon en Alemania—; la maquinaria industrial, donde Alemania figura como principal exportador mundial; la industria automotriz y aeronáutica; los productos químicos y refinados; los bienes de lujo y moda; y los servicios financieros y digitales. Gracias a su peso combinado en estos mercados, el G-7 puede incidir de manera decisiva en las cadenas de suministro globales y en la fijación de precios internacionales.

Aunque son exportadores grandes, realizan importaciones estratégicas, representando el 35% de importaciones mundiales, que ayudan al desarrollo de sus mercados y su desarrollo, como el mercado de Petróleo y Gas proveniente de Rusia, Oriente Medio y África, de la que (antes de la sanciones) la Unión Europea dependía, el mercado de Minerales Críticos, Mercado de electrónica y componentes, mercado de manufactura Textil y bienes de consumo, como la ropa y calzado, Mercados de Alimentos y comodidades agrícolas, como la Soja, la Carne y el Cacao (Banco Mundial, 2024).

El intenso intercambio comercial del G-7 —tanto en exportaciones como en importaciones— ha generado dependencias significativas en terceros países: México, por ejemplo, dirige alrededor del 70% de su comercio a Estados Unidos en el marco del T-MEC, mientras que numerosas naciones de África y Europa del Este dependen de las inversiones y de las exportaciones agrícolas procedentes del bloque.

Las principales divisas que manejan estos Estados —dólar estadounidense, euro y yen— son las monedas de reserva y transacción más empleadas en el mundo, de modo que sus políticas monetarias (como las decisiones sobre tasas de interés de la Fed o el BCE) repercuten directamente en el costo del crédito y en los flujos de capital internacionales. Paralelamente, el G-7 ejerce un notable poder regulatorio y fijador de estándares: sus normas sobre seguridad alimentaria, propiedad intelectual —incluidas las patentes farmacéuticas— y tecnología —por ejemplo, los chips semiconductores— sirven de referencia mundial. Su control de infraestructuras clave, como el sistema SWIFT y puertos estratégicos, le permite incluso aislar económicamente a un país entero; del mismo modo, su liderazgo tecnológico le otorga la capacidad de restringir la venta de tecnologías sensibles, como quedó de manifiesto con las sanciones impuestas por EE. UU. a Huawei (OMC, 2023).



Dentro del marco del Derecho Económico Internacional, ejerce su influencia a través de políticas que moldean normas comerciales, financieras y de inversión a nivel global, combinando el multilateralismo regulado con medidas unilaterales estratégicas.

Como ejemplo de esto existen: las Políticas Comerciales, como la defensa del sistema de la OMC por medio de reformas, o el apoyo del Acuerdo sobre Facilitación de Comercio para agilizar aduanas; la regulación de inversiones, como el screening e inversiones extranjeros, y las cláusulas en tratados bilaterales; la gobernanza financiera internacional, luchando contra los paraísos fiscales, impulsando el impuesto mínimo global del 15% (OCDE/G20) para multinacionales, o hacen uso de las sanciones económicas como herramienta jurídica, por ejemplo usando la congelación de activos; aplican control de las exportaciones sensibles como la venta de chips avanzados; son críticos del sistema ISDS (Investor-State Dispute Settlement) y promueven alternativas como el Tribunal Multilateral de Inversiones (Banco Mundial, 2024).

Por el mismo lado, las políticas de Aduanas y Aranceles tienen una gran fuerza en el mercado global, primeramente el enfoque de Aranceles y Barreras no Arancelarias tiene como base los Aranceles diferenciados, Estados Unidos mantiene aranceles punitivos bajo la Sección 232 (aluminio y acero) y la sección 301 (productos chinos), por su parte la Unión Europea aplica aranceles agrícolas altos y Japón aplica cuotas y contingentes, limitando las importaciones agrícolas para proteger su mercado interno (Organización Mundial del Comercio, 2023).

En segundo lugar, hace uso de la Facilitación Aduanera Digital, por medio de sistemas automatizados, la UE con el uso del sistema de destino único para agilizar trámites, y los Estados Unidos del programa Automated Commercial Environment (ACE), en conjunto impulsan estándares comunes para reducir inspecciones físicas.

Para finalizar cooperan en la lucha contra el fraude, la evasión y el comercio ilícito, con los datos anticipados de carga, que son Obligatorios en Estados Unidos y la Unión Europea (24-hour rule, Import Control system 2), por su parte Alemania y Canadá hacen uso de la Inteligencia Artificial para detectar subfacturación en importaciones asiáticas, en conjunto hacen un intercambio de datos en tiempo real, como lo es la Iniciativa G7 Trade Track para rastrear envíos sospechosos, y con el sistema "Price Cap" hacen un blindaje aduanero para el petróleo ruso (solo se permite comerciar si está Bajo 60 USD por barril).

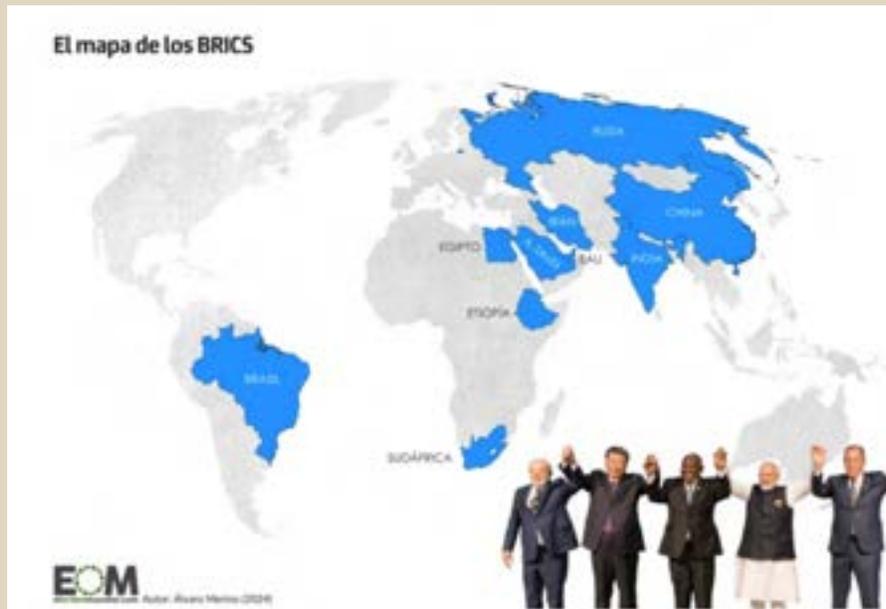
Introducción a BRICS

Introducción a BRICS

En el 2001 el economista Jim O'Neil, acuñó el término BRICS a las nuevas economías emergentes tales como Brasil, China, India y Rusia. Gracias a varios informes y estadísticas revelan que 4 países pueden llegar a ser las mayores economías del mundo para el 2050.

A Partir del 2006, comenzaron reuniones informales entre los integrantes de este grupo, ya para el 2009 se realizó el primer encuentro de este grupo de economías emergentes, meses después se formalizó y legalizó el foro económico de los BRICS, lo cual trajo consigo nuevos integrantes y objetivos, como lo pueden ser la anexión de Sudáfrica en el 2010, además, las reuniones anuales han servido como plataforma para discutir estrategias de cooperación económica, políticas de desarrollo sostenible y asuntos geopolíticos clave para los países miembros y el mundo.

Debemos entender por qué Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica destacan entre las economías en desarrollo de la escena internacional. Brasil vive su mayor auge en sectores “verdes”, agrícola y energético; Rusia mantiene su fortaleza en petróleo y gas natural; India se apoya en los servicios y la manufactura de alto valor técnico; China, la llamada “fábrica del mundo”, sustenta un crecimiento sin precedentes en su capacidad productiva; y Sudáfrica, líder minero y mayor economía del continente, ostenta la representación africana. No obstante, hacia 2010 los planes ambiciosos del bloque afrontaron duros retos políticos y económicos: la caída de los precios de las materias primas golpeó a Brasil y Rusia (esta última, además, sancionada por la anexión de Crimea); China e India ralentizaron su expansión al introducir reformas y cambiar sus modelos productivos; y Sudáfrica padeció tensiones entre el gobierno y los sectores estratégicos. Este periodo de recesión y desestabilidad puso en evidencia las principales fragilidades del grupo, que aún no estaba preparado para consolidarse como un conjunto de economías plenamente fuertes y confiables.



Tras la etapa de desafíos políticos y económicos vivida a comienzos de la década, el bloque BRICS protagonizó una de sus reapariciones más significativas en 2015 con la fundación del Nuevo Banco de Desarrollo (NBD). Este organismo, concebido como alternativa al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, estableció su sede principal en Shanghai y ha movilizado hasta 30 000 millones de dólares destinados a proyectos en economías en desarrollo.

Un nuevo punto de inflexión se produjo en 2020 con la pandemia de COVID-19, la cual sometió a prueba la estabilidad del grupo. Los sistemas sanitarios y las economías de los cinco países experimentaron tensiones de gran magnitud, lo que impulsó una cooperación más intensa que la habitual.

- India sufrió un fuerte retroceso en la economía informal.
-
- Rusia se vio afectada por la caída de los precios del petróleo, de cuya exportación depende significativamente.
- Brasil –además de los problemas económicos– afrontó una crisis sanitaria particularmente aguda, con tasas de mortalidad extraordinariamente altas.
- China, a pesar de ser el epicentro inicial del brote, fue el primer país en mostrar signos de recuperación económica y exhibir un crecimiento positivo.

Sudáfrica reforzó la coordinación con los demás miembros para hacer frente a los desafíos sanitarios y económicos internos.

La experiencia pandémica consolidó la convicción de que la cooperación multilateral constituye la vía más eficaz para enfrentar crisis globales sin fracasar en el intento. En consecuencia, los cinco Estados profundizaron y ampliaron sus mecanismos de colaboración en salud, comercio y sostenibilidad.

Conviene subrayar que el bloque BRICS alberga más del 40% de la población mundial y genera en torno al 30% del PIB global, cifras que superan las del G-7. Sobre esta base, los países miembros reclaman una representación más amplia en los órganos de gobernanza económica internacional, con el propósito de incrementar su peso en la toma de decisiones y reconfigurar el sistema de poder vigente. La creación del Nuevo Banco de Desarrollo y el establecimiento del Acuerdo de Reservas de Contingencia son ejemplos concretos de esta estrategia orientada a reforzar la autonomía financiera y la influencia global del bloque.

Tras el fin de la pandemia de COVID-19 y en el contexto de la guerra ruso-ucraniana, el bloque BRICS reforzó uno de sus pilares fundamentales: la cooperación multilateral. En 2023, los líderes anunciaron la incorporación de nuevas economías al grupo. Entre los países invitados destacaron Argentina, que finalmente declinó la adhesión; Arabia Saudí, cuya respuesta permanece pendiente; y otras economías que sí aceptaron integrarse. A partir de comienzos de 2024, el bloque pasó a denominarse BRICS+, reflejando su nueva configuración ampliada.

TEMA A:

SANCIONES INTERNACIONALES Y POLÍTICAS DE ARANCELES

Introducción al tema

La gobernanza de los minerales estratégicos es un área crucial para la economía global, la innovación tecnológica y, para la transición energética. La creciente digitalización, la electrificación del transporte y la inversión en energías renovables, han elevado la demanda de minerales esenciales a niveles tan altos que no tiene un precedente que se le compare, convirtiendo su control y acceso en un factor determinante de la influencia geopolítica, y la seguridad económica internacional.

Existe una notable interdependencia global en el suministro de minerales críticos. Las naciones del G7, con sus avanzadas capacidades industriales y su enfoque en tecnologías limpias y defensa, son los principales consumidores de minerales esenciales como el litio, el cobalto, las tierras raras y el grafito. Por otro lado, una proporción significativa de la extracción y el procesamiento de estos materiales se concentra en países del bloque BRICS o sus aliados, generando un desequilibrio que influye en la dinámica del comercio global. Esta dinámica se caracteriza por la concentración del procesamiento de muchos de estos minerales en un número limitado de países, lo que genera una vulnerabilidad considerable en las cadenas de suministro para las economías industrializadas del G7.

Históricamente, los aranceles y las sanciones económicas han sido herramientas utilizadas para corregir desequilibrios comerciales o influir en la conducta de los Estados. Sin embargo, su aplicación en el sector minero adquiere una dimensión estratégica particular. Para el G7, estas medidas pueden ser consideradas esenciales para asegurar la estabilidad y la resiliencia de sus cadenas de suministro, proteger sus industrias de prácticas que consideran desleales y, en ocasiones, promover estándares de gobernanza, laborales y derechos humanos a lo largo de la cadena de valor. No obstante, el uso unilateral de estas herramientas genera preocupaciones sobre la estabilidad y la resiliencia de las cadenas de suministro globales, pudiendo generar un efecto bumerán.

Desde la perspectiva de los países BRICS, muchos de los cuales son productores y procesadores clave, la imposición de aranceles y sanciones es percibida con considerable cautela y, a menudo, como una forma de coerción económica. Existe una preocupación latente por la "armamentización" de su acceso a los mercados internacionales; es decir, el uso de medidas económicas como instrumentos de presión política. Estas acciones pueden impactar directamente sus ingresos por exportación, el desarrollo de sus industrias extractivas y, en última instancia, su autonomía económica y su capacidad de desarrollo. La expansión del bloque BRICS, en parte, ha sido impulsada por la búsqueda de mecanismos para mitigar el impacto de sanciones, diversificar sus asociaciones comerciales y construir un orden económico multipolar.

Las disrupciones en el comercio de minerales, ya sean por aranceles o sanciones, provocan un efecto cascada que afecta a todas las partes involucradas. Esto incluye el incremento de precios en los mercados globales, la alteración de los flujos comerciales hacia rutas menos eficientes y el posible freno a la innovación necesaria para abordar desafíos globales apremiantes como el cambio climático y la transformación digital, al encarecer y dificultar el acceso a los componentes esenciales. Las industrias downstream, desde la automotriz hasta la de energías renovables, enfrentan incertidumbre y mayores costos.

En este complejo contexto, el objetivo de este debate es explorar **soluciones que permitan gestionar estas herramientas económicas de una manera que minimice los riesgos para la estabilidad global y fomente la cooperación**, en lugar de permitir que erosiona la confianza y fragmente la economía mundial. La mesa de negociación busca un camino hacia una gobernanza de minerales que beneficie a la totalidad de la comunidad internacional, promoviendo cadenas de suministro más seguras, justas y sostenibles.

Antecedentes clave

Para analizar adecuadamente el ámbito internacional, es imprescindible considerar la evolución histórica del uso de aranceles y sanciones en el comercio y los fines que persiguen. Conviene recordar que, en este sector, los aranceles y sanciones no suelen dirigirse a un mineral específico ni a un Estado en su conjunto; sus efectos se concentran en la industria minera como consecuencia directa o indirecta de medidas más amplias.

En primer lugar, las tendencias sancionatorias evidencian que, durante las dos últimas décadas, las sanciones globales han registrado un incremento constante. Este fenómeno refleja una mayor disposición de diversas jurisdicciones —sobre todo del G-7— a emplear tales instrumentos económicos para ejercer presión geopolítica o reaccionar ante violaciones de normas internacionales. Para el sector minero, ello supone un entorno de mayor riesgo y mayor complejidad en las cadenas de suministro internacionales.

Aunque rara vez se diseñan sanciones específicas para la minería, existen antecedentes notorios que han impactado profundamente al sector. Uno de ellos son las sanciones internacionales impuestas contra el régimen del apartheid en Sudáfrica: dado que la minería era (y sigue siendo) el pilar de su economía, fue la rama más perjudicada por la presión externa. Otro ejemplo es la Sección 1502 de la Ley Dodd-Frank (2010), que, sin ser una sanción estatal directa, impone requisitos de diligencia debida a las empresas que utilizan estaño, tantalio, tungsteno y oro (los llamados 3TG) procedentes de la República Democrática del Congo y países vecinos. Esta normativa obligó a las compañías a auditar sus cadenas de suministro, a evitar fuentes no verificadas y, en muchos casos, a desvincularse de determinadas zonas mineras, con repercusiones para mineros artesanales y para la economía local —formal e informal—.

Así, los aranceles y sanciones suelen perseguir un objetivo concreto, pero sus efectos tienden a ser más amplios de lo previsto. En todo proceso de negociación, los representantes deben analizar en detalle estas variables y discernir tanto los fines principales como los secundarios que pretenden alcanzar mediante tales medidas.

Marco Teórico: Sanciones y Aranceles

1. Sanciones

Las sanciones económicas son los instrumentos de política exterior utilizados en el ámbito internacional para afectar el comportamiento de Estados, actores internacionales o organizaciones y grupos supranacionales, sin recurrir a la fuerza militar. Su estudio enmarca múltiples teorías de relaciones internacionales, economía política y derecho internacional.

Primero, y explorando la definición y tipología de la sanción, la ONU define las sanciones como: “medidas coercitivas autorizadas por el Consejo de seguridad”(Cap.VII, Carta de las Naciones Unidas); la OMC lo define como restricciones al comercio por razones de seguridad nacional o políticas exteriores.

Las sanciones económicas pueden clasificarse, de forma amplia, en cuatro grandes categorías, cada una con sus respectivos subtipos:

1. Por alcance (quién las impone).

- **Unilaterales:** adoptadas por un solo país sin respaldo multilateral, con el propósito de presionar a un actor internacional específico.
- **Multilaterales:** aplicadas por varios Estados o por organismos internacionales.

2. Por mecanismo de aplicación (cómo se ejecutan).

- **Comerciales:** restricciones a la importación o exportación de bienes. Incluyen:
 - • **Embargos totales** (prohibición completa de comercio).
 - • **Restricciones sectoriales** (por ejemplo, tecnología o energía).
 - • **Boicots** (prohibición de comprar productos de un país).

- **Financieras:** limitaciones al acceso a mercados de capitales, tales como:
 - • **Congelamiento de activos.**
 - • **Exclusión del sistema SWIFT.**
 - • **Prohibición de inversiones.**
- **Diplomáticas:** medidas políticas de aislamiento internacional, entre ellas:
 - • **Expulsión de diplomáticos.**
 - • **Suspensión de membresías en organizaciones.**
 - • **Veto** a acuerdos internacionales.
- **Personales o “smart sanctions”:** dirigidas a individuos o empresas concretas, con tres variantes:
 - • **Prohibición de visado.**
 - • **Congelamiento de bienes personales.**
 - • **Prohibición de realizar negocios** con entidades específicas.

3. Por objetivo (a quién van dirigidas).

- **Estados:** por ejemplo, las sanciones de la ONU contra Irak (1990-2003).
- **Grupos armados o terroristas:** como las sanciones de la ONU a Al-Qaeda.
- **Individuos:** v.gr., las sanciones impuestas por la UE y EE.UU. a Vladimir Putin y a oligarcas rusos.

4. Sanciones híbridas (nuevas modalidades asociadas a la era digital y a la gobernanza global).

- **Ciber-sanciones:** restricciones a empresas tecnológicas —por ejemplo, la propuesta de EE.UU. para limitar las operaciones de TikTok.
- **Ambientales:** penalizaciones por daño ecológico, como las que aplica la UE a compañías altamente contaminantes.
- **Culturales o deportivas:** exclusión de eventos internacionales, ilustrada por la expulsión de Rusia de la FIFA.

Esta tipología evidencia la complejidad del régimen sancionatorio contemporáneo y subraya la necesidad de analizar, en cada caso, tanto los fines perseguidos como los posibles efectos colaterales en el sistema internacional.

El marco jurídico que regula las sanciones internacionales se articula en varias capas normativas —global, regional y nacional— que interactúan entre sí.

En el **ámbito global**, la referencia fundamental es la **Carta de las Naciones Unidas**. Su artículo 41, inserto en el Capítulo VII, faculta al Consejo de Seguridad para adoptar “medidas que no impliquen el uso de la fuerza armada” cuando exista una amenaza a la paz. La decisión requiere el voto afirmativo de nueve de los quince miembros y la ausencia de veto por parte de cualquiera de los cinco integrantes permanentes.

En el **nivel regional**, destacan dos marcos normativos:

- **Unión Europea:** el artículo 215 del Tratado de Funcionamiento de la UE permite imponer sanciones por decisión unánime del Consejo. Además, el **Reglamento (CE) 2271/96** (Blocking Statute) protege a las empresas europeas frente a sanciones con efecto extraterritorial.
- **Organización de Estados Americanos (OEA):** la **Carta Democrática Interamericana** (2001) autoriza la aplicación de medidas coercitivas cuando se produce una “ruptura del orden democrático”.

En el **plano nacional**, cada Estado dispone de legislación propia, aunque sobresalen dos sistemas por su alcance extraterritorial:

- **Estados Unidos:** la **International Emergency Economic Powers Act** (IEEPA, 1977) confiere al presidente la potestad de dictar sanciones sin necesidad de aprobación legislativa previa.
- **China:** la **Ley de Contramedidas contra Sanciones Extranjeras** (2021) habilita al gobierno para bloquear activos de individuos o empresas que apliquen sanciones consideradas “injustas”.

Respecto de los mecanismos de controversia y arbitraje, la OMC admite, en el artículo XXI del GATT, la imposición de medidas por razones de “seguridad nacional”. Asimismo, tribunales regionales como la Corte Europea de Derechos Humanos han anulado sanciones que vulneraban derechos fundamentales, lo que demuestra la existencia de controles jurisdiccionales complementarios.

Este entramado legal multinivel evidencia la complejidad del régimen sancionatorio contemporáneo y subraya la necesidad de un análisis detenido de competencias, procedimientos y salvaguardas en cada caso concreto

Aranceles: un tributo aduanero que gravaba el comercio transfronterizo de bienes, pueden ser:

- **Ad valorem:** porcentaje sobre valor del producto, con la ventaja de su fácil ajustamiento a las fluctuaciones de precios, pero su valoración es difícil en productos complejos
- **Específico:** monto fijo por unidad, que es de fácil aplicación, su desventaja es que no considera los cambios de valor
- **Mixto:** en donde se aplican ambos, tiene la mejor precisión, pero tiene una complejidad administrativa alta .

Los aranceles también son clasificados en tipos, según su objetivo económico.

Aranceles proteccionistas: su función es defender industrias nacionales, elevando el precio de importaciones para hacer menos competitivos los productos extranjeros.

Aranceles fiscales: son diseñados para recaudación, son más típicos en países con baja capacidad tributaria interna.

Aranceles correctivos: de los que existen dos, el “antidumping” contra ventas por debajo de costos, y los “compensatorios” que neutralizan los subsidios extranjeros.

De la misma manera, los aranceles pueden ser tipificados por alcance geográfico, en este caso son 3 tipos, los autónomos, que son aplicados unilateralmente, los convencionales, que son negociados en acuerdos, y los preferenciales, que benefician a países específicos.

Como último detalle de la tipificación, existen los aranceles especiales, que se dividen en tres subtipos, los estacionales, que varían según la época del año, los variables que se modifican automáticamente según el cambio de los precios, y los técnicos que son basados en estándares, como los ambientales o los sanitarios.

El sistema regulatorio de aranceles ópera en tres niveles independientes, cada uno con instrumentos jurídicos específicos. El primer nivel es el global, está liderado por la OMC y diversos Organismos Internacionales, la primera base es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1994), el artículo II establece los “aranceles consolidados” que son las tasas máximas negociadas y prohíbe aumentar los aranceles por encima de los “bound rates”, y el artículo XXVII, regula procesos de renegociación arancelaria, y requiere la compensación a países afectados. La segunda base son los Mecanismos de Excepción, con cinco instrumentos clave; la cláusula de salvaguardia, que aparece en el artículo XIX del GATT, usado para proteger industria nacionales ante aumentos imprevistos de importaciones, para poder utilizar este mecanismo se requiere demostrar el daño grave o la amenaza, demostrar causación por incremento inesperado de importaciones, y una aplicación temporal de máximo 4 años que se pueden prorrogar a 8; las medidas “antidumping” del artículo VI del GATT, que fue explicado anteriormente, los derechos compensatorios, del acuerdo SCM que se aplican contra subsidios prohibidos o accionables; las excepciones por seguridad nacional del artículo XXI del GATT, sin embargo es de notificación obligatoria de la OMC, y por último las Exenciones para desarrollo en el art. XVII del GATT, del cual se benefician los países en desarrollo, especialmente LDCs. En tercer lugar se usa el sistema armonizado, la codificación universal a 6 dígitos para 5.300 productos, se actualiza quinquenalmente, y es dirigido por la Organización Mundial de Aduanas.

A nivel regional, los bloques comerciales hacen uso de Acuerdos y mecanismos para regular los aranceles. Los acuerdos se dividen en 3 modelos, la zona de libre comercio, que tiene una política externa independiente, como la USMCA de T-MEC, el modelo de unión aduanera, en donde hay un arancel externo común, y el modelo de mercado único, con libre circulación y regulaciones homogéneas. Por otro lado, los mecanismos, son usados para la solución de controversias, como Mercosur, con el protocolo de Olivos (2002).

En el nivel nacional, tenemos las legislaciones domésticas, que varían según cada Estado. Como las leyes aduaneras, por ejemplo el código aduanero de la UE, los Decretos de Actualización Tarifaria, en México son publicados anualmente en DOF y los organismos técnicos, con modelos como el Customs and Border Protection en EEUU, el SAT en México, o el DGCE en Chile. De la misma manera cuentan con instrumentos especiales, como el Drawback, para devolver aranceles a exportadores, los Regímenes Suspensivos, para la postergación de pago para las maquiladoras, o la Valoración aduanera, para evitar la subfacturación.

Por último, en el marco normativo, existen tendencias regulatorias emergentes. La digitalización aduanera es una de ellas, haciendo uso del estándar global para declaraciones electrónicas “WCO Data Model” o del Single Window; también tenemos los aranceles ambientales, como el CBAM UE el mecanismo de Ajuste Fronterizo, y por último la seguridad comercial, como el US CTPAT que es la reducción arancelaria para empresas certificadas, o el AEO Global, el programa de Operador Económico Autorizado.

TEMA B:

GUERRA ECONÓMICA

Introducción al tema

El segundo punto de discusión en esta mesa de negociación entre el BRICS y el G7 aborda el potencial de una guerra económica dentro del sector minero. Este escenario representa la posibilidad y el desarrollo geopolítico de las tensiones comerciales y estratégicas, con implicaciones para la estabilidad global, la eficiencia del mercado y el desarrollo de tecnologías críticas que sustentan la economía moderna y la transición energética.

La actual competencia geopolítica y económica entre los bloques se evidencia mayoritariamente en el ámbito de los recursos minerales estratégicos. Minerales como el litio, cobalto, níquel, cobre y las tierras raras son insumos indispensables para las industrias clave, que varían desde la electrónica de consumo hasta la defensa y la infraestructura de energía renovable. Esta competencia conduce a estrategias como el acaparamiento de recursos, inversiones selectivas destinadas a controlar puntos críticos dentro de las cadenas de suministro (incluyendo minería, procesamiento y refinación), y la formación de bloques comerciales diferenciados. Cuando son impulsadas por intereses estratégicos nacionales, estas acciones corren el riesgo de fragmentar el mercado global de minerales, afectando negativamente la eficiencia operativa, la innovación tecnológica y el acceso equitativo a estos recursos vitales. La naturaleza a menudo insustituible de muchos de estos minerales y la concentración geográfica de su extracción y procesamiento crean vulnerabilidades inherentes dentro de las cadenas de suministro globales.

Además, la acelerada carrera global para desarrollar e implementar nuevas tecnologías está impulsando una demanda sin precedentes y, en consecuencia, una feroz competencia por los minerales esenciales. Esta situación eleva el riesgo de una "guerra de recursos", donde el control sobre los yacimientos, las rutas de transporte y las capacidades de procesamiento se convierte en un punto central de fricción geopolítica. Las interrupciones en el suministro de un solo mineral crítico, como se evidencia en las fluctuaciones de los precios del litio o las restricciones a las exportaciones de tierras raras, pueden desencadenar efectos en cascada en múltiples industrias a nivel global.

Para el bloque BRICS, que incluye a varios de los principales productores y procesadores de minerales críticos (por ejemplo, China en el procesamiento de tierras raras y baterías, y varias naciones africanas en cobalto y litio), la amenaza de una guerra económica presenta un riesgo considerable de fragmentación del mercado. Esto podría limitar su acceso a tecnologías avanzadas, capital y mercados clave del G7, lo que potencialmente obstaculiza su desarrollo industrial, sus planes de industrialización y su competitividad global a largo plazo. En respuesta a esta vulnerabilidad y a las sanciones económicas históricas, las naciones BRICS persiguen estratégicamente un orden mundial más multipolar y diversificado. Esto incluye la expansión de su membresía y el establecimiento de mecanismos financieros y comerciales alternativos, con el objetivo de reducir la dependencia de las estructuras económicas dominadas por Occidente.

Por el otro lado, para el G7, que representa a los principales consumidores industriales de estos minerales, una guerra económica en el sector minero podría generar graves interrupciones en sus cadenas de suministro. Esto resultaría en un aumento sustancial de los costos de producción para industrias estratégicas como la automotriz, la electrónica y la de defensa, impactando directamente su competitividad global y la implementación de sus propias agendas de transición energética. Tal escenario también podría erosionar su influencia global y acelerar la tendencia hacia un mundo multipolar, desafiando las estructuras de poder existentes. El G7 se ve, por lo tanto, impulsado a fortalecer la resiliencia y diversificación de sus propias cadenas de suministro, incentivar la minería y el procesamiento nacional, y buscar activamente vías de cooperación multilateral para mitigar estos riesgos sustanciales, incluyendo la promoción de estándares ambientales y laborales sólidos en la minería global.

Competencia por Minerales Estratégicos

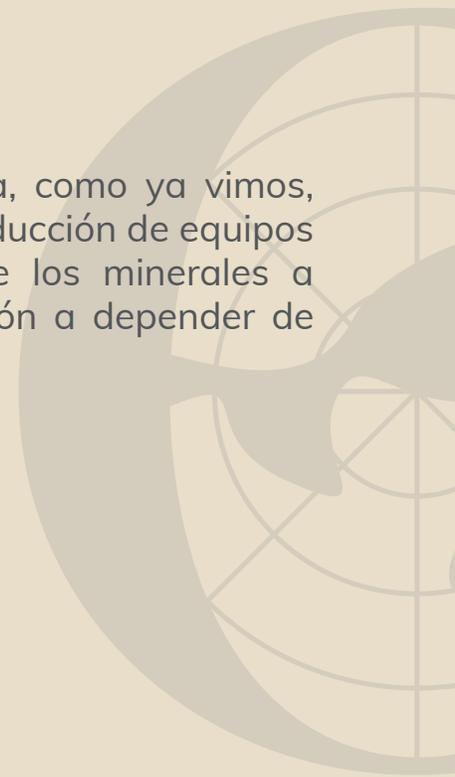
En el comercio internacional, una guerra en el sector minero implica una serie de medidas coercitivas aplicadas estratégicamente para obtener ventaja, en el acceso y el control de minerales críticos. Su alcance va más allá de simples disputas comerciales, buscando remodelar las cadenas de suministro globales y asegurar la autonomía estratégica. El objetivo final es limitar el acceso del oponente a recursos vitales o encarecer su obtención, afectando así su capacidad industrial, tecnológica y militar.

En principio, debemos definir cuales son los minerales críticos, para esto hay que tener en cuenta que varía dependiendo de cada país. Sin embargo, generalmente se refiere a los elementos que son esenciales para la economía y seguridad nacional, cuya cadena de suministro presenta un alto riesgo de interrupción. En la actualidad podríamos hablar de materiales como: Litio y cobalto, que son fundamentales para baterías de vehículos eléctricos y almacenamiento de energía, Níquel y Cobre, que son esenciales para la infraestructura eléctrica, la manufactura y la electromovilidad, tierras raras, cruciales para motores de vehículos eléctricos, turbinas eólicas, electrónica avanzada y equipos de defensa, Grafito, Manganeso, Aluminio, también vitales para baterías, construcción y componentes industriales.

Ya que tenemos identificados los minerales y materiales, es necesario identificar cuales son los factores que influyen la competencia. En un principio, podemos hablar de la transición energética y la electrificación, en el mercado global siempre existe la ambición de reducir emisiones que impulsa una demanda sin precedentes de minerales para energías renovables y transporte eléctrico. La Agencia Internacional de Energía (AIE) estima que la demanda de materiales críticos podría multiplicarse por cuatro para el 2040 si se cumplen los objetivos climáticos.

De la misma manera, la digitalización y las nuevas tecnologías, la expansión de la electrónica de consumo, los programas 5G, la inteligencia artificial y la computación avanzada requiere un suministro constante de minerales con propiedades únicas.

Por último, hablaremos de seguridad nacional y defensa, como ya vimos, muchos de estos minerales son determinantes para la producción de equipos militares de alta tecnología, lo que eleva el estado de los minerales a componente de seguridad nacional y reduce la disposición a depender de adversarios.



Estrategias y tácticas de confrontación económica en el sector minero

Para que la negociación sea exitosa es necesario identificar las estrategias tácticas que se usan en el ámbito internacional. Empezando por las medidas de control y las restricciones de suministro. En primer lugar, las restricciones a la exportación, los países productores pueden imponer cuotas, licencias o prohibiciones a la exportación de minerales, o productos derivados procesados. Por ejemplo, la imposición de indonesia de prohibiciones de exportación de níquel en bruto para fomentar la inversión de galio y germanio como medida de control estratégico.

Además, tenemos los subsidios a la producción interna, como lo dice el nombre la táctica consiste en las decisiones que tiene un gobierno a su disposición para incentivar o desincentivar la producción de los materiales en el país. Acciones como ofrecer subsidios y exenciones fiscales, hacen parte de los incentivos que tiene el estado para aumentar la producción y reducir la dependencia de las importaciones, como ejemplo tenemos la Ley de Reducción de la Inflación (IRA) de los Estados Unidos.

Como otra táctica, tenemos el control estratégico de las cadenas de valor globales. En principio en inversiones y adquisiciones estratégicas, las empresas estatales o respaldadas por el gobierno realizan grandes inversiones en minas, refinerías, y plantas de procesamiento en terceros países, que les aseguren el acceso a los productos en un largo plazo.

En la misma línea de la táctica, tenemos los acuerdos “Off - Take” exclusivos, son contratos de compra a largo plazo que aseguran, la mayor parte si no es que la mayoría de la producción futura de una mina a cambio de la financiación inicial. Estos acuerdos suelen fijar el suministro y dificultar el acceso a otros competidores.

La última estrategia en esta táctica, es la diplomacia de recursos, con los acuerdos bilaterales y multilaterales que ya se observaron anteriormente. Los acuerdos que se logran entre países en este sector, a menudo son de asistencia financiera o tecnológica.

Como tercera táctica, tenemos el rol de las medidas financieras y los estándares ESG. En esta táctica tenemos las restricciones a la financiación, trata de poner sanciones a entidades financieras o empresas mineras para limitar su acceso a los mercados internacionales.

Como segunda estrategia de esta táctica, el desarrollo de monedas alternativas busca mecanismos de pago que esquite el sistema financiero dominado por el dólar estadounidense. Esto ayuda a reducir la vulnerabilidad a sanciones económicas a quien la usa.

La guerra de estándares ESG, también es considerada una estrategia dentro de esta táctica, la imposición de estrictos estándares ambientales, laborales y de derechos humanos en la cadena de suministro puede ser utilizada para promover prácticas éticas y sostenibles, pero también es utilizada para excluir a productores que no cumplan con los estándares, o favorecer a proveedores nacionales o de países aliados que ya los cumplen, creando barreras no arancelarias. Un ejemplo es el Mecanismo de Ajuste en Frontera de Carbono (CBAM) de la UE es un ejemplo de cómo las regulaciones ambientales pueden afectar el comercio de productos intensivos en minerales.

Procedimiento

Procedimiento

Para asegurar el adecuado desarrollo del comité se establecerá un procedimiento específico que garantice la fluidez y la eficacia de la negociación entre bloques. Dicho procedimiento prevé la introducción de tres mociones fundamentales que organizan el debate y encauzan las intervenciones de los delegados; asimismo, se exigirá la presentación de un documento de carácter obligatorio, cuyo formato y contenido deberán ajustarse a los lineamientos que la Mesa Directiva comunicará oportunamente. Finalmente, se concederá a los delegados plena libertad para redactar el documento final, de modo que puedan plasmar creativamente los consensos alcanzados sin restringir la profundidad o el alcance de sus propuestas.

Mociones utilizadas al estar su bando

Durante la comisión seguiremos el **procedimiento de Harvard** establecido en el *Handbook* de MONUA (p.35). Es fundamental que, como delegados, conozcan los puntos y las mociones. Este procedimiento regirá mientras trabajen dentro de sus respectivos bandos; si desean reunirse entre los dos bandos, deberán utilizar las **dos mociones** propuestas más abajo. Una vez celebrado el encuentro interbando, retomarán el procedimiento Harvard habitual, alternando entre **caucus moderado** y **caucus no moderado**. Dada la naturaleza de este comité, se prevé un uso más frecuente del caucus no moderado. Si tienen alguna duda, no duden en consultarnos.

Mociones utilizadas para reunirse ambos bandos

Las mociones presentadas son las siguientes:

1. Moción para Sesión de Negociación moderada: podrá presentarse en cualquier momento del comité y tiene por objeto reunir a los bloques en una negociación conjunta, la cual deberá aprobarse simultáneamente en ambos comités. Al proponerla, el delegado deberá indicar (i) la duración total de la sesión, (ii) el tiempo asignado a cada orador y (iii) la cantidad de oradores que intervendrán. La moción se someterá a votación en ambos bandos con el mismo requisito de mayoría aplicable al resto de las decisiones procedimentales.
2. Moción para Sesión de Negociación no moderada: podrá presentarse, al igual que su homóloga formal, con el fin de propiciar la negociación conjunta de los bloques, pero bajo un esquema menos estructurado. Al introducirla, el delegado deberá especificar la duración total de la sesión. La moción se someterá a votación en ambos bandos con el mismo requisito de mayoría aplicable al resto de las decisiones procedimentales.

Moción utilizado para dividirse ambos bandos

La Moción para Sesión por Bandos podrá presentarse cuando, tras una negociación conjunta (moderada o no moderada), los delegados deseen regresar a sus bloques originales y continuar el trabajo por separado. Al proponerla, el delegado deberá indicar la duración total de la sesión y, si lo considera pertinente, la modalidad de debate que se seguirá dentro de cada bando. La moción se someterá a votación con el mismo requisito de mayoría aplicable a las decisiones procedimentales, computándose la totalidad de los delegados presentes en ambos comités. Una vez aprobada, los participantes se reubicarán en sus respectivos bandos y retomarán el procedimiento Harvard conforme a las reglas habituales.

Documentos

El documento que se presentará ante el comité corresponde a la etapa de **pre-negociación** y debe elaborarse y entregarse durante las primeras sesiones. Cada bloque lo preparará de manera conjunta y se evaluará la participación individual de cada delegado. El texto será expuesto al bloque contrario por los delegados responsables (las “cabezas” del documento) y deberá adoptar un formato similar al siguiente:

Documento de pre-negociación (un bloque – BRICS o G7)

Campo	Instrucciones	Tema 1	Tema 2
Portada	Nombre del bloque, delegados, fecha, destinatario	—	—
I. No negociables	Puntos sobre los que no se concederán cesiones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
II. Aranceles / Sanciones a discutir	Tabla: producto / sector • arancel actual • arancel propuesto • justificación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
III. Peticiones estratégicas	Demandas concretas al otro bloque, con razón estratégica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IV. Argumentario sintético	Párrafo que conecte I-III con los intereses del bloque	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Firmas	Jefes de delegación del bloque	—	—

El formato oficial de este documento se entregará el día del comité y servirá para evaluar la capacidad de negociación, la creatividad y la estrategia desplegadas por cada bando.

En cuanto al documento final, no será obligatorio presentar un proyecto de resolución: se admitirán tratados multilaterales, bilaterales o unilaterales, los cuales no tendrán que celebrarse necesariamente entre bloques. Se concede libertad para que cada delegación busque su propio beneficio; no obstante, también se calificará el grado en que las negociaciones favorecen a su bloque en conjunto.

El formato oficial de este documento se entregará el día del comité y servirá para evaluar la capacidad de negociación, la creatividad y la estrategia desplegadas por cada bando.

En cuanto al documento final, no será obligatorio presentar un proyecto de resolución: se admitirán tratados multilaterales, bilaterales o unilaterales, los cuales no tendrán que celebrarse necesariamente entre bloques. Se concede libertad para que cada delegación busque su propio beneficio; no obstante, también se calificará el grado en que las negociaciones favorecen a su bloque en conjunto.

Preguntas Orientadoras

¿De qué manera pueden los Estados equilibrar el uso legítimo de sanciones y aranceles como herramientas de política exterior sin comprometer la estabilidad de las cadenas globales de suministro de minerales estratégicos?

2. ¿Qué medidas podrían adoptarse para asegurar que las sanciones o regulaciones comerciales no afecten negativamente a comunidades vulnerables, como los mineros artesanales o los países en desarrollo altamente dependientes de la exportación de minerales?

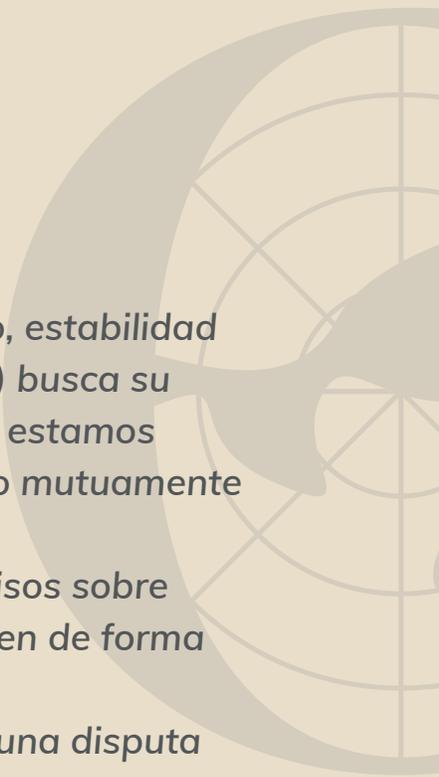
3. ¿Es viable establecer un marco multilateral específico dentro del sistema internacional (por ejemplo, en el marco de la OMC o la ONU) para regular las restricciones comerciales sobre minerales críticos, con mecanismos de consulta, transparencia y resolución de controversias?

4. ¿Qué minerales críticos son absolutamente prioritarios para la seguridad económica y estratégica de su bloque, y delegación y qué nivel de control o acceso sobre sus cadenas de suministro buscamos asegurar a través de esta negociación?

5. ¿Cuáles son las medidas económicas (aranceles, sanciones, restricciones) que su bloque, y delegación no está dispuesto a ceder o tolerar por parte del otro, y en qué áreas específicas estaríamos dispuestos a mostrar flexibilidad para evitar una escalada?

6. ¿Qué tipo de inversiones o acuerdos de desarrollo conjunto en el sector minero (por ejemplo, exploración, procesamiento, tecnología) están dispuestos a ofrecer o demandar para fomentar la cooperación y reducir la dependencia mutua?

7. ¿Qué estándares de gobernanza, ambientales o sociales en la minería consideraría no negociables, y cómo se puede proponer que se implementen o reconozcan de manera que no se perciban como barreras proteccionistas?

- 
8. ¿Qué beneficios concretos y cuantificables (por ejemplo, estabilidad de precios, acceso a mercados, transferencia tecnológica) busca su bloque y delegación de una resolución cooperativa, y qué estamos preparados para ofrecer a cambio para lograr un acuerdo mutuamente ventajoso?
 9. ¿Cómo garantizarían ambos bloques que los compromisos sobre exportaciones o estándares ESG se cumplan y se verifiquen de forma transparente?
 10. ¿Qué foro arbitral o jurisdiccional aceptarían si surge una disputa sobre el acuerdo (CIADI, OMC, corte ad hoc)?
 11. ¿Qué plazos serían razonables para retirar aranceles o levantar sanciones, y cada cuánto debería revisarse el tratado?

Bibliografía

Administrador, & Administrador. (2024b, junio 27). Modelo Harvard de Negociación: principios y etapas | Blog Máster MBA Málaga. Máster MBA Málaga. https://www.master-malaga.com/empresas/modelo-harvard-negociacion/#Que_es_el_modelo_Harvard_de_negociacion

About the G7. (s. f.). <https://g7.canada.ca/en/g7-information/about/#history-of-the-g7>

About the G7 | G7 Italia. (s. f.). G7 Italia 2024. <https://www.g7italy.it/en/about-g7/>

Cardenas, L. (s. f.). negotiation table. PON - Program On Negotiation At Harvard Law School. <https://www.pon.harvard.edu/tag/negotiation-table/>

Elysee. (2019, 1 enero). What is the G7? elysee.fr. <https://www.elysee.fr/en/g7/2019/01/01/what-is-the-g7>

Organización Mundial del Comercio. (2023). Acuerdos de la OMC: Tratados y documentos jurídicos. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder (2a ed.). Penguin Random House.

Braudel, F. (1984). Civilization and capitalism, 15th-18th century: The perspective of the world (Vol. 3). University of California Press.

Organización Mundial del Comercio. (2023). Informe sobre el comercio mundial 2023: Fragmentación geoeconómica y multilateralismo. <https://www.wto.org/>

Banco Mundial. (2024). World Development Indicators 2024: Trade and tariff policies of G7 economies. <https://databank.worldbank.org/>
<https://www.bbc.com/mundo/articles/c4nyzy0dgd7o>
<https://elordenmundial.com/que-son-brics/>
https://www.nationalgeographic.com.es/mundo-ng/brics-complejo-bloque-economias-emergentes_21151
<https://es.weforum.org/stories/2024/11/que-son-y-para-que-sirven-los-brics-esto-es-lo-que-hay-que-saber-sobre-el-bloque-internacional/>

Hufbauer, G. C., Schott, J. J., Elliott, K. A., & Oegg, B. (2007). Economic sanctions reconsidered (3rd ed.). Peterson Institute for International Economics.

United Nations. (1945). Charter of the United Nations.
<https://www.un.org/en/about-us/un-charter>

European Union. (1996). Council Regulation (EC) No 2271/96 of 22 November 1996 protecting against the effects of extraterritorial legislation. Official Journal of the European Union.