

Open Minds

Internacional Journal

¿EL FIN DE LA GLOBALIZACIÓN COMERCIAL?

Angélica Hernández Leal

Dra. En A.P.

Profesor de tiempo completo, Universidad
autónoma del Estado de México

Acceptance date: 26/08/2025

All content in this magazine is
licensed under a Creative Com-
mons Attribution License. Attri-
bution-Non-Commercial-Non-
Derivatives 4.0 International (CC
BY-NC-ND 4.0).



Resumen: Este artículo examina el resurgimiento del proteccionismo bajo nuevas formas estratégicas en el comercio internacional contemporáneo. A diferencia de los mecanismos tradicionales basados en aranceles y barreras directas, el nuevo proteccionismo articula intereses económicos, geopolíticos y de seguridad nacional, lo que está dando lugar a una reconfiguración significativa de las cadenas globales de valor. El estudio analiza la evolución del libre comercio desde el GATT hasta la OMC, el impacto del neoliberalismo y las actuales tensiones geoeconómicas entre las principales potencias. Asimismo, se exploran fenómenos como el nearshoring, el reshoring y la fragmentación logística, con especial énfasis en el papel de Estados Unidos, China, India y la Unión Europea. Se dedica particular atención al caso de México y América Latina, identificando oportunidades y riesgos asociados con la nueva gobernanza del comercio. El artículo sostiene que el nuevo proteccionismo no representa una reversión de la globalización, sino una mutación que prioriza resiliencia, autonomía estratégica y control territorial. Se concluye que la región latinoamericana deberá fortalecer sus capacidades institucionales y su soberanía logística para insertarse con ventaja en esta nueva arquitectura global.

Palabras clave: proteccionismo, comercio internacional, nearshoring, gobernanza, cadenas de valor, geoconomía.

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, el modelo de globalización neoliberal promovió la liberalización del comercio como vía privilegiada para el crecimiento económico y la interdependencia entre naciones. Esta lógica fue sostenida por instituciones multilaterales, acuerdos de libre comercio y cadenas de suministro transnacionales que transformaron radicalmente la dinámica

comercial global. No obstante, en los últimos años ha comenzado aemerger un giro hacia el proteccionismo, impulsado por factores como el resurgimiento del nacionalismo económico, la rivalidad entre potencias, las disruptiones postpandemia y los conflictos geopolíticos recientes. Esta reconfiguración plantea interrogantes urgentes sobre el futuro del comercio internacional y la sostenibilidad del orden económico global establecido tras la Segunda Guerra Mundial.

El objetivo de este artículo es analizar las características del nuevo proteccionismo en el contexto geopolítico actual, sus diferencias con el proteccionismo clásico y su impacto en la estructura del comercio internacional, con especial atención a sus efectos en América Latina.

El análisis se desarrolla a partir de una metodología cualitativa basada en la revisión bibliográfica de informes económicos, literatura académica y fuentes institucionales recientes, con el fin de identificar las tendencias y rupturas clave en el orden comercial global.

CONTEXTO HISTÓRICO: DEL PROTECCIONISMO CLÁSICO A LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

A lo largo del siglo XIX y principios del XX, muchos Estados adoptaron políticas proteccionistas para defender sus industrias nacionales frente a la competencia extranjera. Aranceles elevados, subsidios y barreras no arancelarias fueron herramientas comunes de desarrollo económico, especialmente en países industrializados. Este enfoque, sin embargo, comenzó a cuestionarse tras los estragos del proteccionismo extremo vivido durante la Gran Depresión de 1929, considerado por muchos economistas como un factor que agravó la crisis global.

En respuesta, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, las potencias occidentales

impulsaron un nuevo orden económico basado en la cooperación multilateral y el libre comercio. La creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947 —antecesor de la Organización Mundial del Comercio (OMC)— marcó el inicio de una etapa de liberalización progresiva. Este proceso se consolidó durante las décadas de 1980 y 1990 con la expansión del modelo neoliberal, la apertura de mercados emergentes y la creciente deslocalización productiva, particularmente en dirección a Asia (OMC, 2020).

Durante este periodo, el discurso dominante sostuvo que el libre comercio generaba crecimiento, reducía los precios y fomentaba la especialización eficiente, derivada de un híbrido entre las teorías de la ventaja absoluta (Smith, 1776) y ventaja comparativa (Ricardo, 1817). Sin embargo, este paradigma comenzó a mostrar tensiones estructurales que se intensificaron con la crisis financiera de 2008, y más recientemente, con la pandemia de COVID-19 y los conflictos geopolíticos contemporáneos.

EL NUEVO PROTECCIONISMO: UNA RECONFIGURACIÓN DEL PODER COMERCIAL

A diferencia del proteccionismo clásico, centrado principalmente en el uso de aranceles altos para restringir las importaciones y proteger las industrias nacionales, el nuevo proteccionismo adopta estrategias más sofisticadas y, a menudo, menos visibles. Se manifiesta a través de barreras no arancelarias, subsidios selectivos, medidas de seguridad nacional, normas técnicas restrictivas y políticas industriales orientadas a la autosuficiencia. Este enfoque no necesariamente busca el aislamiento económico, sino la reorganización del comercio en términos geopolíticos y estratégicos.

Entre las medidas más representativas del nuevo proteccionismo se encuentran la reubicación de cadenas de suministro críticas (reshoring¹ y nearshoring), la imposición de requisitos de contenido local, las restricciones a la exportación de tecnologías sensibles y la creación de acuerdos bilaterales con fines geoestratégicos. Estas prácticas, si bien se justifican frecuentemente en nombre de la seguridad económica o ambiental, tienden a socavar los principios del multilateralismo y del libre comercio consagrados en los marcos institucionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Este proteccionismo renovado surge en un contexto de creciente rivalidad entre potencias, marcado por la disputa hegemónica entre Estados Unidos y China, y por la preocupación de muchos Estados respecto a su dependencia externa en sectores clave como la energía, la salud, la tecnología y la alimentación. Así, más que una vuelta al proteccionismo tradicional, lo que se observa es una **instrumentalización estratégica del comercio** como herramienta de poder y control en un orden internacional inestable.

Según Evenett y Fritz (2023), más del 70 % de las medidas comerciales adoptadas entre 2020 y 2022 por las principales economías del G20 favorecen explícitamente a actores nacionales, lo cual refleja un giro sistemático hacia políticas de contención económica con carácter proteccionista, enmascaradas bajo criterios de emergencia o sostenibilidad.

Así, más que una vuelta al proteccionismo tradicional, lo que se observa es una **instrumentalización estratégica del comercio** como herramienta de poder y control en un orden internacional inestable. Un ejemplo claro de esta tendencia es la política exterior económica del presidente estadounidense Donald Trump, quien ha utilizado —tanto en su mandato anterior

1. Reshoring se refiere al retorno de procesos productivos al país de origen tras haber sido previamente deslocalizados hacia economías de menor costo

como en su actual administración— la amenaza de aranceles no sólo como medida comercial, sino como presión política para alcanzar objetivos en materia migratoria, energética y de seguridad. En 2019, durante su primer mandato, su gobierno amenazó con imponer aranceles escalonados a las exportaciones mexicanas si no se fortalecía el control fronterizo en el sur (BBC News, 2019). En su retorno al poder, ha mantenido un enfoque similar, reiterando su disposición a condicionar acuerdos económicos a cambios en las políticas internas de sus socios, incluida la política migratoria, lo que refuerza la lógica del comercio como mecanismo de presión geopolítica.

ESTADOS UNIDOS: LIDERAZGO Y CONTRADICCIONES DEL NUEVO PROTECCIONISMO

Durante las últimas dos décadas, Estados Unidos ha transitado desde una posición de promotor del libre comercio hacia un enfoque marcadamente proteccionista, especialmente visible a partir de la administración Trump. Este giro ha incluido tanto el uso de aranceles como la implementación de políticas industriales nacionalistas, restricciones tecnológicas y condicionalidades políticas en acuerdos comerciales. Aunque el discurso de “America First” surgió con fuerza en el periodo 2017–2021, su lógica ha trascendido los cambios de administración y se ha consolidado como parte de la estrategia estructural de Estados Unidos en el contexto de la competencia con China y la redefinición del orden económico global.

Uno de los elementos más visibles del nuevo proteccionismo estadounidense es la **guerra comercial con China**, iniciada formalmente en 2018. Esta incluyó la imposición de aranceles a productos chinos por un valor superior a los 350 mil millones de dólares, así como restricciones a la transferencia de

tecnología en sectores estratégicos como los semiconductores, la inteligencia artificial y las telecomunicaciones. Aunque inicialmente se justificó como una respuesta al déficit comercial, estas medidas reflejan una visión geopolítica más amplia orientada a contener el ascenso tecnológico y económico de China (Bown & Kolb, 2021).

El **giro proteccionista** también se ha expresado en el **ámbito de la política industrial interna**, especialmente con la aprobación de la *Inflation Reduction Act* (IRA) en 2022, que contempla subsidios masivos a la producción doméstica de energías limpias, vehículos eléctricos y baterías. Esta legislación ha generado tensiones con socios comerciales, en particular la Unión Europea, al establecer requisitos de contenido local que violan de facto los compromisos multilaterales en la OMC (Evenett, 2023). Estados Unidos ha defendido estas medidas bajo la narrativa de seguridad económica, transición energética y creación de empleos nacionales, reforzando así la legitimidad política del nuevo proteccionismo.

Asimismo, Washington ha recurrido a la **condicionalidad política como instrumento de presión comercial**, particularmente con sus vecinos regionales. En casos como México y Canadá, se han utilizado amenazas arancelarias o cláusulas restrictivas en acuerdos como el T-MEC para influir en asuntos migratorios, ambientales o laborales, difuminando las fronteras entre política exterior, comercio y seguridad nacional (Malamud & Gardini, 2022).

En este contexto, Estados Unidos se ha convertido en el principal referente del nuevo proteccionismo global. Su estrategia combina medidas tradicionales (aranceles, subsidios) con nuevas herramientas (control tecnológico, regulación ambiental, presión diplomática), todas orientadas a preservar su liderazgo geoeconómico en un escenario de

rivalidad sistémica. Esta postura genera un efecto dominó: al legitimar la ruptura de reglas multilaterales en nombre del interés nacional, abre espacio para que otras potencias adopten estrategias similares, debilitando el sistema comercial basado en normas compartidas.

CHINA: AUTOSUFICIENCIA ESTRATÉGICA Y LIDERAZGO TECNOLÓGICO

A diferencia de la narrativa estadounidense basada en la defensa del orden liberal y el libre mercado, **el nuevo proteccionismo chino** se ha construido sobre una lógica de **autosuficiencia estratégica** y consolidación del liderazgo tecnológico como pilares de seguridad nacional. Este modelo no surge como reacción reciente, sino como resultado de una trayectoria histórica en la que el Estado ha jugado un rol central en la planificación industrial, la protección de sectores clave y la proyección de poder económico a escala global.

Desde el lanzamiento del plan “**Made in China 2025**”, Pekín ha definido áreas prioritarias para la autosuficiencia tecnológica: inteligencia artificial, biotecnología, robótica, aeronáutica, vehículos eléctricos y microchips. A través de subsidios estatales, financiamiento directo, *joint ventures* obligatorias y barreras no arancelarias, el gobierno chino ha protegido e impulsado a sus “campeones nacionales” (Tan, 2022). Este modelo combina protección clásico con instrumentos contemporáneos como la diplomacia tecnológica y el control de cadenas de suministro.

En respuesta a las crecientes tensiones con Estados Unidos, China ha profundizado su estrategia de “**doble circulación**” (*shuang xunhuan*), la cual busca reducir la dependencia externa mediante el fortalecimiento del mercado interno, al tiempo que se internacionalizan las capacidades productivas y financieras del país (Yu, 2021). Esta

estrategia se ha acelerado tras las restricciones impuestas por Washington a empresas chinas como Huawei, ZTE y SMIC, consideradas por Pekín no solo como agresiones comerciales sino como amenazas geoestratégicas.

Asimismo, China ha adoptado un enfoque **geoeconómico ofensivo** a través de su Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI, por sus siglas en inglés). Mediante inversiones en infraestructura, acuerdos bilaterales y financiamiento a países en desarrollo, China busca rediseñar el mapa del comercio global a su favor. Estas acciones no solo garantizan acceso a recursos y mercados, sino que promueven normas alternativas al sistema occidental, generando tensiones con instituciones como el FMI, el Banco Mundial o la OMC (Liu & Dunford, 2016).

En conjunto, el proteccionismo chino no es meramente defensivo ni coyuntural, sino parte de un **proyecto civilizatorio** que vincula desarrollo económico, poder estatal y soberanía tecnológica. Este enfoque cuestiona el paradigma occidental basado en reglas multilaterales y plantea un escenario competitivo donde el comercio internacional ya no se guía solo por eficiencia, sino por intereses estratégicos, seguridad y prestigio nacional.

LA UNIÓN EUROPEA: PROTECCIONISMO VERDE Y AUTONOMÍA ESTRATÉGICA

La Unión Europea (UE) ha desarrollado un modelo particular de nuevo proteccionismo, caracterizado por un **enfoque normativo, ambiental y estratégico**. A diferencia de Estados Unidos o China, la UE no recurre frecuentemente a aranceles punitivos unilaterales, pero sí aplica una sofisticada red de **regulaciones, subsidios verdes y estándares técnicos** que, en la práctica, funcionan como barreras no arancelarias, favoreciendo la producción regional y

penalizando a proveedores externos que no cumplen sus exigencias.

Uno de los instrumentos clave en esta lógica es el **Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM, por sus siglas en inglés)**, que busca imponer aranceles a productos importados con alta huella de carbono, como el acero, el cemento o los fertilizantes. Aunque se presenta como una medida climática, diversos países del Sur Global la han criticado por constituir una forma de proteccionismo verde que afecta sus exportaciones sin transferencias tecnológicas o apoyos efectivos (García, 2023). Este tipo de políticas reconfigura el comercio internacional bajo criterios ambientales, pero sin modificar sustancialmente las asimetrías Norte-Sur.

Además, la estrategia de **autonomía estratégica abierta** adoptada por Bruselas post-Brexit y post-COVID-19 refleja una creciente preocupación por la resiliencia de las cadenas de suministro, en especial en sectores clave como la salud, la energía y los microprocesadores. El Plan de Recuperación NextGenerationEU, con más de 800 mil millones de euros, ha canalizado recursos hacia la relocalización de industrias críticas, el fortalecimiento del mercado interno y el impulso a la innovación verde y digital (European Commission, 2021). Esta política industrial, aunque presentada como cooperativa, también prioriza el fortalecimiento del capital europeo frente a competidores como China y EE.UU.

La **Guerra en Ucrania** acentuó esta tendencia al reafirmar la necesidad de independencia energética y defensa tecnológica. La Comisión Europea ha promovido medidas como la Ley de Materias Primas Críticas (Critical Raw Materials Act) y el fortalecimiento del Fondo Europeo de Defensa, que vinculan seguridad y comercio. Estas acciones marcan un giro proteccionista en una región que históricamente había defendido el multilateralismo y la apertura.

En suma, el nuevo proteccionismo europeo se manifiesta en forma de **normas ambientales, subsidios verdes, resiliencia industrial y seguridad estratégica**, más que en aranceles. Si bien evita el lenguaje confrontativo, sus efectos estructurales son similares: proteger sectores sensibles, reducir dependencias y reordenar flujos comerciales con base en intereses regionales. Se trata de una forma “civilizada” de proteccionismo, funcional al nuevo contexto geopolítico.

OTROS ACTORES GLOBALES: INDIA, BRASIL, RUSIA Y BLOQUES REGIONALES

Además de Estados Unidos, China y la Unión Europea, varios otros actores relevantes están adaptando sus estrategias comerciales en el marco del nuevo proteccionismo, con particularidades propias que reflejan sus contextos geopolíticos y económicos.

India

India ha adoptado un enfoque proteccionista ligado a su objetivo de promover la **autosuficiencia** y fortalecer la industria nacional, bajo la iniciativa “Make in India”. Ha implementado aranceles elevados, restricciones a importaciones tecnológicas y normas estrictas para las inversiones extranjeras, en un contexto de rivalidad geopolítica con China y de búsqueda de liderazgo regional en Asia (Mukherjee, 2022). Sin embargo, India mantiene abiertas ciertas áreas para atraer inversiones, buscando un equilibrio entre protección y apertura.

Brasil

Brasil, la economía más grande de América Latina, enfrenta tensiones entre su tradicional apertura comercial y la necesidad de proteger sectores estratégicos como la agricultura y la industria manufacturera. En los últimos años, ha adoptado medidas para limitar importaciones y ha impulsado acuerdos regionales y extrarregionales con un enfoque

más pragmático (Soares & Almeida, 2023). El país busca aprovechar su potencial en energía renovable y alimentos para consolidar su posición global, pero debe manejar las presiones derivadas del proteccionismo creciente de sus socios.

Rusia

Rusia, bajo sanciones económicas occidentales, ha fortalecido sus vínculos comerciales con China, India y países del Este, impulsando un bloque alternativo que desafía el sistema multilateral occidental. Su estrategia incluye controles sobre exportaciones energéticas, regulación estricta de inversiones extranjeras y promoción de cadenas de valor internas para reducir vulnerabilidades (Petrov, 2023). Esta postura refleja una política económica y geopolítica de **soberanía comercial reforzada**.

Bloques regionales y ASEAN

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y otros bloques regionales están desarrollando mecanismos para gestionar la fragmentación del comercio mundial, favoreciendo acuerdos plurilaterales, integración tecnológica y seguridad sanitaria. No obstante, la presión de las grandes potencias y las tensiones geopolíticas internas generan desafíos para la cohesión y autonomía regional (Tan & Lim, 2023).

ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS Y GEOPOLÍTICAS COMO NUEVAS FORMAS DE PROTECCIONISMO

En el marco del nuevo proteccionismo, las estrategias de control logístico y posicionamiento geoestratégico han adquirido una dimensión central. A diferencia del proteccionismo clásico, basado en barreras comerciales visibles como aranceles o cuotas, las potencias contemporáneas recurren a herramientas más sutiles pero igual de efectivas: el aseguramiento de rutas marítimas, el control de puertos estratégicos, la gestión

de cadenas de suministro y la inversión en infraestructura crítica.

Un caso emblemático es la estrategia del **“collar de perlas”**, impulsada por China, que consiste en el establecimiento de una red de puertos, bases logísticas e infraestructuras clave desde el Mar de China Meridional hasta el Cuerno de África. A través de acuerdos bilaterales, inversiones en infraestructura portuaria y presencia naval, China asegura corredores estratégicos para sus importaciones energéticas y exportaciones industriales, incrementando su influencia económica y militar en regiones clave del comercio mundial (Kaplan, 2010; Brewster, 2014). Esta estrategia no solo responde a razones defensivas, sino que actúa como una forma indirecta de condicionar el flujo global de mercancías.

En respuesta, **India ha desarrollado la estrategia del “collar de diamantes”**, que consiste en fortalecer alianzas geoestratégicas con países clave del Indo-Pacífico —como Japón, Australia y Estados Unidos— con el objetivo de garantizar la seguridad de las rutas comerciales y contener la expansión de la influencia china. Esta política se articula a través de foros multilaterales como el Diálogo de Seguridad Cuadrilateral (Quad), inversiones conjuntas en infraestructura y ejercicios militares coordinados (Pant & Joshi, 2017; Brewster, 2020). Más que una confrontación abierta, estas estrategias reflejan una competencia por el control de los nodos logísticos que estructuran el comercio internacional.

Ambas visiones revelan que el proteccionismo contemporáneo no se limita al ámbito económico, sino que se inserta en una lógica más amplia de competencia por el poder logístico, político y territorial. Los contenedores, las rutas navales y los puertos estratégicos se han convertido en instrumentos geopolíticos de primera línea. Este tipo de control no solo influye en los

costos del comercio, sino también en la seguridad de las cadenas de suministro, las decisiones de inversión extranjera directa y la estabilidad de los mercados regionales.

EL NUEVO PROTECCIONISMO: MÁS ALLÁ DE ARANCELES Y SUBSIDIOS

Durante gran parte del siglo XX, el proteccionismo se entendió fundamentalmente como la aplicación de medidas arancelarias, cuotas de importación y subsidios a la producción nacional. Sin embargo, en el contexto actual de tensiones geopolíticas, disrupciones en las cadenas de suministro y rivalidades estratégicas entre grandes potencias, el proteccionismo ha adquirido formas más sofisticadas, opacas y estructurales.

Este “**nuevo proteccionismo**” se manifiesta mediante restricciones tecnológicas, regulaciones ambientales selectivas, bloqueos logísticos, controles a la inversión extranjera y estrategias de reconfiguración de cadenas de suministro (Evenett, 2019; Ciuriak, 2023). A diferencia del proteccionismo clásico —que tenía a proteger sectores vulnerables frente a la competencia externa—, el nuevo proteccionismo responde a una lógica de **seguridad nacional, autonomía estratégica y supremacía tecnológica**. Se trata menos de proteger lo débil y más de blindar lo que se considera esencial.

Por ejemplo, Estados Unidos ha impuesto restricciones a las exportaciones de semiconductores a China, no tanto por razones comerciales, sino para evitar que el rival estratégico adquiera capacidades críticas (Lindsay & McDaniel, 2022). De forma similar, la Unión Europea ha impulsado mecanismos de ajuste de carbono en frontera que, aunque presentados como medidas climáticas, también funcionan como herramientas para favorecer a sus productores internos ante la

competencia de países con menores exigencias ambientales.

El nuevo proteccionismo, además, se combina con una narrativa política que lo justifica en nombre de la **resiliencia económica, la soberanía nacional o el interés de los trabajadores locales**, apelando a sectores descontentos con la globalización; ejemplo de estos sectores se encuentran los trabajadores industriales en economías desarrolladas —como el cinturón industrial de Estados Unidos—, quienes han visto desaparecer empleos a causa de la deslocalización hacia países con menores costos laborales, como China o México (Rodrik, 2018). Este fenómeno no solo provocó un deterioro del tejido productivo local, sino que alimentó narrativas políticas proteccionistas, como las promovidas por Donald Trump, centradas en la “recuperación” de empleos nacionales.

Esta narrativa refuerza su legitimidad y lo hace más aceptable socialmente, a pesar de su potencial para fragmentar el comercio internacional y debilitar instituciones multilaterales como la OMC.

En resumen, el proteccionismo ya no se limita a barreras visibles; se ha transformado en una red compleja de políticas industriales, tecnológicas, logísticas y normativas, orientadas a **reconfigurar el mapa del poder económico global**.

ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS Y GEOPOLÍTICAS COMO NUEVAS FORMAS DE PROTECCIONISMO

En el marco del nuevo proteccionismo, las estrategias de control logístico y posicionamiento geoestratégico han adquirido una dimensión central. A diferencia del proteccionismo clásico, basado en barreras comerciales visibles como aranceles o cuotas, las potencias contemporáneas recurren a herramientas más sutiles pero igual de efectivas: el aseguramiento de rutas marítimas,

el control de puertos estratégicos, la gestión de cadenas de suministro y la inversión en infraestructura crítica.

Un caso emblemático es la estrategia del **“collar de perlas”**, impulsada por China, que consiste en el establecimiento de una red de puertos, bases logísticas e infraestructuras clave desde el Mar de China Meridional hasta el Cuerno de África. A través de acuerdos bilaterales, inversiones en infraestructura portuaria y presencia naval, China asegura corredores estratégicos para sus importaciones energéticas y exportaciones industriales, incrementando su influencia económica y militar en regiones clave del comercio mundial (Kaplan, 2010; Brewster, 2014). Esta estrategia no solo responde a razones defensivas, sino que actúa como una forma indirecta de condicionar el flujo global de mercancías.

En respuesta, **India ha desarrollado la estrategia del “collar de diamantes”**, que consiste en fortalecer alianzas geoestratégicas con países clave del Indo-Pacífico —como Japón, Australia y Estados Unidos— con el objetivo de garantizar la seguridad de las rutas comerciales y contener la expansión de la influencia china. Esta política se articula a través de foros multilaterales como el Diálogo de Seguridad Cuadrilateral (Quad), inversiones conjuntas en infraestructura y ejercicios militares coordinados (Pant & Joshi, 2017; Brewster, 2020). Más que una confrontación abierta, estas estrategias reflejan una competencia por el control de los nodos logísticos que estructuran el comercio internacional.

Ambas visiones revelan que el proteccionismo contemporáneo no se limita al ámbito económico, sino que se inserta en una lógica más amplia de competencia por el poder logístico, político y territorial. Los contenedores, las rutas navales y los puertos estratégicos se han convertido en instrumentos geopolíticos de primera línea.

Este tipo de control no solo influye en los costos del comercio, sino también en la seguridad de las cadenas de suministro, las decisiones de inversión extranjera directa y la estabilidad de los mercados regionales.

EL PROTECCIONISMO AMBIENTAL COMO ESTRATEGIA ENCUBIERTA

Uno de los rostros más recientes del nuevo proteccionismo se disfraza de **compromiso climático**. A través de políticas verdes, algunos países han comenzado a implementar medidas que, aunque justificadas en términos ambientales, generan barreras indirectas al comercio internacional, especialmente para las economías en desarrollo. Esta forma de protección, a menudo denominada **“ecoprotecciónismo”**, plantea serias tensiones entre la agenda ambiental global y los principios del libre comercio.

Un ejemplo paradigmático es el **Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM, por sus siglas en inglés)** propuesto por la Unión Europea, que grava la importación de productos cuya fabricación implique altas emisiones de CO₂. Aunque se presenta como un instrumento para evitar la “fuga de carbono” —esto es, la relocalización de industrias contaminantes fuera de la UE— en la práctica actúa como un arancel disfrazado, afectando principalmente a exportadores de acero, cemento y aluminio de países con menos capacidad tecnológica para reducir su huella ecológica (Aichele & Felbermayr, 2012).

En América Latina, varias economías han señalado que este tipo de medidas **aumentan los costos de cumplimiento sin ofrecer mecanismos reales de transferencia tecnológica o financiamiento climático**, lo cual reproduce una forma de desigualdad estructural en el comercio global (Rodríguez & Díaz, 2023). Además, hay preocupación porque se abre la puerta a una ola de medidas

unilaterales ambientales que, aunque legales según la OMC si cumplen ciertos criterios, generan efectos similares al proteccionismo tradicional.

Otro aspecto del ecoprotecciónismo es la **certificación ambiental privada**, impuesta por grandes cadenas de valor o empresas multinacionales. En muchos casos, estas certificaciones se convierten en requisitos de acceso a mercados internacionales, pero su cumplimiento implica inversiones onerosas que las pequeñas y medianas empresas (especialmente del Sur Global) difícilmente pueden afrontar, profundizando así las asimetrías existentes.

Así, el proteccionismo ambiental **no solo protege a las industrias limpias del Norte global**, sino que establece un nuevo estándar de competencia internacional basado en la capacidad de financiar tecnologías verdes, más que en la eficiencia productiva per se. Como lo advierte Gallagher (2020), se corre el riesgo de que la transición energética se convierta en **una nueva forma de exclusión comercial**, en lugar de una oportunidad compartida para un desarrollo sostenible.

DÓLAR, YUAN Y LA ARQUITECTURA FINANCIERA PARALELA

La dominación del dólar estadounidense como divisa de reserva mundial es uno de los pilares del orden económico global vigente desde Bretton Woods. Este privilegio —al que Eichengreen (2011) denominó “exorbitante”— ha otorgado a Estados Unidos una capacidad sin parangón para financiar sus déficits, imponer sanciones económicas y condicionar el acceso al sistema financiero internacional. Sin embargo, esta hegemonía también representa un factor de inestabilidad para las economías emergentes, que quedan expuestas a shocks de liquidez, salida de capitales y aumentos en el costo de endeudamiento cada

vez que la Reserva Federal ajusta sus tasas de interés (IMF, 2023; Tooze, 2021).

Ante esta vulnerabilidad estructural, han surgido esfuerzos para diversificar el orden monetario global. China, por ejemplo, ha impulsado la internacionalización del yuan a través de la creación del sistema de pagos CIPS (Cross-Border Interbank Payment System), que opera como una alternativa parcial al SWIFT y reduce su dependencia del dólar (Subacchi, 2020). Esta estrategia se enmarca en un intento más amplio por construir una arquitectura financiera paralela, que también incluye bancos regionales como el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) y el New Development Bank (NDB) del grupo BRICS.

Estados Unidos ha respondido con una intensificación del uso de sanciones económicas, lo que ha generado fricciones con varios países. China, en particular, ha sido acusada repetidamente de manipular su moneda para obtener ventajas comerciales, una narrativa presente en los informes oficiales del Departamento del Tesoro (U.S. Department of the Treasury, 2022). La competencia monetaria entre el dólar y el yuan no se limita a una pugna económica, sino que refleja una disputa geopolítica más amplia sobre quién establece las reglas del juego financiero global.

Aunque aún no existe un reemplazo claro para el dólar, los movimientos hacia una desdolarización parcial indican un reacomodo del poder económico internacional. Como señala Subacchi (2020), lo que está en juego no es solo una divisa, sino el equilibrio mismo entre estabilidad financiera, soberanía monetaria y gobernanza global

SEGURIDAD NACIONAL, GOBERNANZA TERRITORIAL Y CADENAS ESTRATÉGICAS

El debate contemporáneo sobre las cadenas globales de suministro ha evolucionado más allá de la eficiencia y los costos, para incorporar cada vez con mayor fuerza la noción de seguridad nacional. Los países no solo buscan reducir su dependencia de proveedores extranjeros —especialmente en sectores estratégicos como los semiconductores, la energía o los productos farmacéuticos—, sino también asegurar que dichas cadenas operen en territorios donde existan condiciones mínimas de estabilidad institucional, legal y física.

En este contexto, el concepto de “*cadenas estratégicas*” no solo alude a bienes sensibles para la seguridad o la soberanía económica, sino también a la necesidad de preservar rutas logísticas, infraestructura crítica y entornos productivos relativamente seguros. Esto explica, en parte, el énfasis que han puesto gobiernos como el de Estados Unidos o Japón en programas de incentivos para el *reshoring* o el *friendshoring*, buscando no solo eficiencia sino también fiabilidad geopolítica.

En el caso de países como México, esta preocupación adquiere dimensiones particulares. Aunque su ubicación geográfica lo convierte en un destino natural para el *nearshoring*, las debilidades internas en términos de seguridad, gobernabilidad y manejo de los recursos naturales representan riesgos que las empresas multinacionales no pasan por alto. Regiones como Sinaloa, Guerrero o zonas del Istmo de Tehuantepec, que potencialmente podrían ser polos logísticos o industriales, enfrentan obstáculos estructurales por la presencia de actores criminales, el debilitamiento de las instituciones estatales y una gestión ineficiente o corrupta de los bienes comunes.

Además, la presión sobre recursos clave como el agua, la electricidad o los servicios

portuarios y ferroviarios pone en cuestión la sostenibilidad a largo plazo de los nuevos flujos comerciales. Estos factores han comenzado a ser incluidos en los análisis de riesgo político y económico de las firmas inversoras, así como en los informes de gobernanza empresarial (ESG), lo que sugiere que ya no basta con ofrecer mano de obra barata o acceso a tratados comerciales: es imprescindible garantizar un entorno funcional y predecible.

Este cruce entre seguridad, gobernanza territorial y cadenas estratégicas redefine las condiciones del comercio internacional y obliga a reconsiderar el papel del Estado no solo como facilitador, sino como garante de soberanía logística y productiva.

En el contexto contemporáneo, la noción de **seguridad nacional** ha dejado de estar restringida a amenazas militares y ha comenzado a incluir dimensiones económicas, tecnológicas y logísticas. En este marco, la **gobernanza territorial** se vuelve un componente esencial para garantizar el funcionamiento y la resiliencia de las **cadenas de suministro estratégicas**. Por ejemplo, la incapacidad del Estado para asegurar ciertos territorios —como ocurre en regiones productivas de México, afectadas por el crimen organizado o por conflictos socioambientales— representa no solo un problema de orden público, sino un factor de vulnerabilidad sistémica para los flujos comerciales.

Así, el **nuevo proteccionismo** no solo responde a consideraciones mercantiles, sino también a la urgencia de recuperar el control sobre **infraestructuras críticas**, reducir la dependencia de actores potencialmente inestables (como ciertas regiones de Asia o África), y garantizar la **soberanía logística**. En este escenario, la **relocalización industrial** (*reshoring* o *nearshoring*) cobra sentido también como estrategia de seguridad, vinculando lo económico con lo geopolítico y

lo territorial. Las tensiones en torno a China, el ascenso de India como polo alternativo y la estrategia de contención en el Indo-Pacífico (collar de perlas vs. collar de diamantes) son manifestaciones de esta lógica.

Por ello, **cualquier análisis sobre el comercio internacional y el nuevo proteccionismo requiere integrar la variable de gobernabilidad y seguridad nacional**, entendiendo que la desarticulación de territorios o la pérdida de control estatal puede interrumpir cadenas enteras de producción y distribución. Este vínculo entre comercio y geoseguridad debe ser considerado en el diseño de políticas públicas y estrategias de desarrollo.

CONCLUSIÓN

El comercio internacional contemporáneo se encuentra en una etapa de reconfiguración profunda, impulsada por el resurgimiento del proteccionismo bajo nuevas formas estratégicas. A diferencia de las barreras tradicionales, hoy se observan políticas que responden tanto a intereses económicos como a consideraciones de seguridad nacional, reindustrialización, control tecnológico y gobernanza territorial. Esta transición no implica una reversión total de la globalización, sino más bien una transformación que privilegia la resiliencia, el control y la autonomía sobre la eficiencia y la hiperinterconexión.

REFERENCIAS

- Aichele, R., & Felbermayr, G. (2012). Kioto and the carbon content of trade. *Journal of Environmental Economics and Management*, 63(3), 336-354.
- Baldwin, R. (2022). *The Glovotics Upheaval: Globalization Robotics, and the Future of Work*. Oxford: Oxford University Press.
- Bank, W. (31 de Enero de 2023). *WorldBank*. Org. Obtenido de Global Economic Prospects: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
- Bown, C., & Kolb, M. (2021). Trump's Trade War Timeline; An Up-to-Date Guide. *Peterson Institute for International Economics*, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/trump-trade-war-china-date-guide>.
- Brewster, D. (2014). *India's Ocean: The Story of India's Bid for Regional Leadership*. Mumbai: Routledge.

La fragmentación de las cadenas de suministro, el impulso al nearshoring y reshoring, y el reposicionamiento de actores como Estados Unidos, China, India y la Unión Europea, son expresiones de esta nueva lógica. A su vez, regiones como América Latina enfrentan el reto de insertarse de forma soberana en estos cambios, superando limitaciones estructurales y fortaleciendo su gobernanza interna, particularmente en materia de seguridad, Estado de derecho y capacidad logística.

Frente a este panorama, el nuevo proteccionismo no puede analizarse únicamente como una estrategia comercial: es también una herramienta de política interna y externa para reconstruir márgenes de maniobra estatales. Las tensiones derivadas de esta dinámica, que cruzan intereses geoeconómicos, tecnológicos y políticos, obligan a repensar el rol de los países en desarrollo en el sistema internacional y su margen de acción frente a la concentración del poder logístico, financiero y productivo.

En un mundo donde las mercancías circulan más libremente que las certezas, el nuevo proteccionismo no es una simple reacción comercial, sino un intento por recuperar el control en medio de la incertidumbre geopolítica, territorial y tecnológica.

Brewster, D. (2020). China's String of Pearls and India's Enduring Strategy. *The Interpreter, lowy Institute.*, <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/archive>.

Ciuriak, D. (2023). The new Age of Geo-economic Rivalry; Strategic Trade Policy Redux. *Centre for international government innovation*, <https://www.cigionline.org/static/documents/no.262.pdf>.

Comercio, O. M. (2020). *Informe sobre el comercio mundial 2020: El comercio en un mundo en proceso de digitalización*. https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr2020_s.htm.

Eichengreen, B. (2011). *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. Oxford: Oxford University Press.

European Commission. (2021). *NextGenerationEU*; París: European commission.

Evenett, S. J. (2019). Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis. *Journal of International Business Policy*, 2(1), 9-36.

Evenett, S. J. (2022). *Protectionism and the Green Transition; The Fallout of the IRA*. Washington DC: CEPR Press.

Gallagher, K. (2020). The case for a Global Green New Deal. *Journal of global Analysis*, https://therestjournal.com/wp-content/uploads/2019/03/JGA_Vol_7_No_2_BR_4.pdf.

García, ., A. (2023). El proteccioismo verde Europeo; análisis del CBAM y sus implicaciones para América Latina. *Revista de economía Internacional*, 28(2), 45-66.

International Money fundation. (2023). *Trade tensions and Global Financial Risk*. Washington, D.C: IMF.

Kaplan, R. (2010). The Geography of Chinese Power: How far can Beijing Reach? *Foreign Affairs*, 89(3), 22-41.

Lindsay, J., & McDaniel, P. (2022). Weaponized Interdependence and Technonationalism in US-China Semiconductor Competition. *International Security*, 47(1), 52-91.

Malamud, A., & Gardini, G. L. (2022). US-Mexico relations in the era of strategic protectionism. *Latin American Policy*, 13(1), 10-26. v.

Mora-Ripoll, R., & Reyes-MacSwiney, A. (2021). La seguridad y el nearshoring en México: retos para la competitividad. 2021. *Revista Mexicana de ciencias políticas y sociales*, 66(242), 47-69.

Mukherjee, S. (2022). India's New Trade Policy; Balancing Protection and Growth. *Journal of Asian Economic Studies*, 18(4), 99-115.

OECD. (2 de junio de 2023). *ORGANIZATION FOR ECONOMICS COOPERATION DEVELOPMENT*. Obtenido de OED: <https://www.oecd.org/en/topics/resilient-supply-chains.html>

Pant, H., & Joshi, Y. (2017). India's "Diamond" Strategy in the Indo-Pacific. *Journal of strategic Studies*, 40(1-2), 5-31.

Petrov, I. (2023). Russia's Economic Strategy under Sanctios. *Eurasian Geopolítica Review*, 18(4), 99-115.

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: John Murray.

Rodrick, D. (2018). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. New Jersey: Winston University Press.

Rodriguez, J., & Diaz, L. (2023). Ecoprotectionnismo y comercio internacional . *Revista económica del medio ambiente*, 17(1) 45-61.

Smith, A. (1776). *La Riqueza de las naciones* . Londres: Alianza.

Soares, M., & Almeida, R. (2023). Brazil's Trade Policy in the Era of New Protectionism. *Latin American Economic Review*, 32(1), 45-67.

Subacchi, P. (2020). *The cost of free money: How unconstrained capital movements endanger stability, growth and democracy*. New Heaven: Yale University Press.

Tan, J., & Lim, C. (2023). ASEAN'S Response to Global Trade Fragmentation, . *Southeast Asian Affairs*, 40(3)22-41.

Tooze, A. (2021). *Shutdown: How Covid Shook the World's Economy* . New York: Viking.

U.S. Department of Treasury. (2022). *Report on Macroeconomic and Foreign Exchange Policies of Major Trading Partners of the United States* . Washington, D.C: U.S. DEPART OF THE TRESURY .

Villareal, M., & Fergusson, I. (2022). U.A.-Mexico Economics Relations; Trends; Issues, and implications. *Congressional research Service*, <https://crsreports.congress.gov>.