

Autores: Nicolás Albertoni, Isidoro Hodara

Reflexiones sobre el futuro del comercio internacional

Lo que quedará y lo que quizá
jamás vuelva a ser igual



UNIVERSIDAD
DE CHILE
Instituto
de Estudios
Internacionales



Academia Nacional de Economía



Reflexiones sobre el futuro del comercio internacional

**Lo que quedará y lo que quizá
jamás vuelva a ser igual**

Reflexiones sobre el futuro del comercio internacional . Lo que quedará y lo que quizá jamás vuelva a ser igual

Nicolás Albertoni – Isidoro Hodara

Montevideo, 2025

Pharos | Academia Nacional de Economía

Diseño: Paula Lorenzo



Academia Nacional de Economía



ANÁLISIS Y PROPUESTAS DE LA ACADEMIA NACIONAL DE ECONOMÍA

Pharos es un Centro de análisis y propuestas en materia económica y social perteneciente a la Academia Nacional de Economía.

Objetivo de Pharos

Realizar propuestas de política pública con una mirada de desarrollo de largo plazo, con un abordaje técnico sobre temas relevantes para el país.

Financiamiento

Pharos se financia con el aporte de las empresas patrocinantes.

Destinatarios de las propuestas

Sistema político.

Comunidad en el sentido amplio.

Consejo asesor

El consejo asesor está integrado por representantes de la Academia Nacional de Economía y por referentes del empresariado uruguayo.

Los puntos de vista y las opiniones expresadas en esta publicación, son exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan una posición de las instituciones patrocinadoras.

Autores

Nicolás Albertoni ¹



Es investigador visitante en el Instituto de las Américas de Georgetown University. Se desempeñó como Viceministro de Relaciones Exteriores de Uruguay (2022-2025). Ha escrito varios artículos y libros sobre desarrollo e integración en América Latina, incluyendo *Trade Protectionism in an Uncertain and Interconnected Global Economy* (Routledge, 2024). Albertoni posee dos doctorados y tres maestrías (una de ellas en Georgetown University's Edmund A. Walsh School of Foreign Service) en las áreas de Ciencia Política, Economía y Relaciones Internacionales. También es egresado del Global Competitiveness Leadership Program (GCL, 2012) de la Universidad de Georgetown. En 2021, recibió la Orden de Arete de la Universidad del Sur de California, el máximo honor otorgado por contribuciones académicas. En 2023, fue reconocido por el Club de Madrid como uno de los 30 líderes emergentes a nivel global, y en 2018 fue incluido en la lista de Global Americans New Generation of Public Intellectuals.

¹ Fellow del Georgetown University Americas Institute. Académico de Número de la Academia Nacional de Economía del Uruguay.

Isidoro Hodara ²

Economista egresado de la Universidad de la República (UDELAR), ha desarrollado una destacada trayectoria en el ámbito del comercio internacional. Fue Director General de Comercio Exterior de Uruguay (1985–1990), período en el que comenzaron a delinearse las bases del nuevo multilateralismo comercial hacia la Ronda Uruguay que dio origen a la Organización Mundial del Comercio. Desde 1990 se desempeña como Catedrático de Comercio Internacional en la Universidad ORT Uruguay, contribuyendo activamente a la formación de nuevas generaciones de profesionales. Entre 2002 y 2005 coordinó, en representación de la Presidencia de la República, los trabajos orientados a la negociación de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos. Es Presidente del Capítulo Uruguay del Institut de Hautes Études Internationales et du Développement (Ginebra) desde 2021 y miembro de la Directiva de la Academia Nacional de Economía, institución que recientemente lo distinguió como Académico de Honor. Desde 2020, preside asimismo la Cámara Uruguayo–Japonesa de Comercio e Industria.

² Académico de Honor de la Academia Nacional de Economía del Uruguay

Resumen

Este artículo analiza la reconfiguración del sistema comercial mundial en un escenario de creciente incertidumbre, tensiones geopolíticas y fragmentación. El orden liberal que emergió tras la Segunda Guerra Mundial atraviesa una crisis profunda, marcada por la erosión del multilateralismo y el retorno de lógicas de poder. La sucesión de crisis —financiera de 2008, pandemia, guerra en Ucrania— aceleró la transición hacia un comercio más político y menos cooperativo. Los autores argumentan que el futuro del comercio dependerá menos del volumen de intercambios y cada vez más de la reconstrucción de normas e instituciones que hasta el momento daban certidumbre al intercambio comercial. Se identifica tres posibles trayectorias futuras: una fragmentación geoeconómica con bloques rivales, una diversificación resiliente basada en cadenas de suministro más seguras, y/o un multilateralismo flexible sostenido por acuerdos regionales y plurilaterales. Además, resalta el papel de tendencias estructurales como la digitalización, la transición verde y el creciente rol de las potencias medias en la gobernanza global. Resalta que América Latina enfrenta el desafío de no quedar rezagada ante este nuevo mapa del comercio. Para ello, debe diversificar su inserción, fortalecer su diplomacia económica y modernizar su base productiva. El artículo concluye que el futuro del comercio dependerá de diseñar un multilateralismo resiliente, capaz de equilibrar apertura, seguridad y sostenibilidad en un contexto donde la economía y la geopolítica están cada vez más entrelazadas.

Índice

Introducción	9
1. Repasando el camino recorrido: cómo llegamos hasta el comercio de hoy	12
2. La singularidad del momento que hoy vive el comercio internacional	18
3. Entonces, cuál puede ser el futuro del comercio internacional	22
4. Reflexiones finales	29
Referencias bibliográficas	34

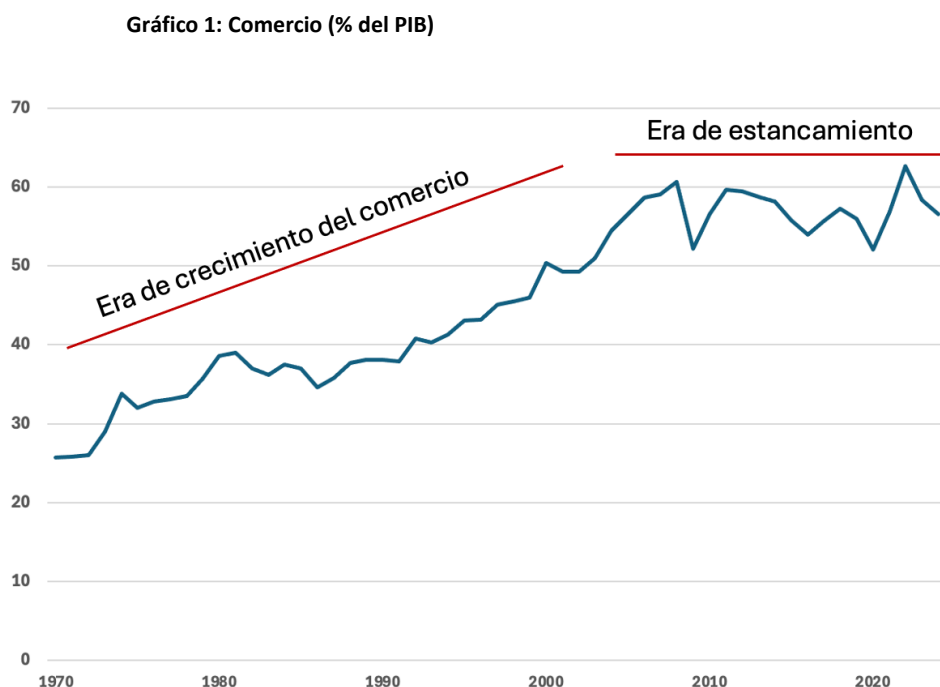
Introducción

El comercio internacional no es únicamente un mecanismo de intercambio económico; constituye una de las columnas vertebrales del sistema global contemporáneo. Es una red compleja que entrelaza países, empresas y sociedades mediante el flujo constante de bienes, servicios, capitales, trabajadores, inversiones, datos, talentos, ideas e incluso riesgos compartidos como epidemias. Resulta casi imposible imaginar el nivel de desarrollo, innovación tecnológica y avance en las telecomunicaciones alcanzado por la humanidad sin reconocer al comercio como uno de sus principales motores. Sin embargo, aunque desde la segunda mitad del siglo XX la apertura comercial fue sinónimo de prosperidad, también generó tensiones, desigualdades y asimetrías profundas. Hoy, frente a un escenario internacional más incierto, politizado y fragmentado, el comercio se encuentra nuevamente en un punto de inflexión.

La pandemia de COVID-19, la invasión de Rusia a Ucrania, los conflictos en Medio Oriente, el ascenso de China, el resurgimiento del proteccionismo estadounidense y la creciente vinculación entre comercio y seguridad nacional son señales de un cambio de época. Lo que está en juego son las reglas, instituciones y valores que las enmarcan.

El debate contemporáneo se puede centrar, entonces, en si estamos viviendo el fin de la globalización o una reconfiguración de esta. Para algunos, el incremento de barreras, los subsidios masivos, la discriminación en la concertación de acuerdos y el debilitamiento de la

OMC serían prueba de un retroceso (Froman, 2025). Para otros, más que un cierre, se trata de una globalización distinta, más regionalizada, digital y marcada por criterios de seguridad (Helpman, 2025). En cualquiera de los casos, el consenso es que no volveremos al mundo de hiperglobalización de los noventa y dos mil, cuando el comercio crecía al doble de la tasa del PIB global. Asoma también la violación de uno de los pilares del ordenamiento multilateral del comercio: la no discriminación apoyada en el tratamiento de la nación más favorecida. Tal como lo muestra el siguiente gráfico, si analizamos la evolución del comercio como porcentaje del PIB global, desde inicios de siglo el comercio se encuentra en una era de estancamiento.



Fuente: Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE.

El presente trabajo busca reflexionar sobre el futuro del comercio internacional frente a este nuevo contexto geoeconómico. Se organiza en cuatro momentos: un repaso del camino recorrido, un análisis de la coyuntura actual como momento histórico, una exploración de escenarios de futuro.

1. Repasando el camino recorrido: cómo llegamos hasta el comercio de hoy

La globalización nunca fue un proceso lineal e irreversible. Sus avances y retrocesos reflejan los ciclos de integración y desintegración del sistema internacional, así como la tensión permanente entre intereses domésticos y compromisos globales. Entender cómo llegamos al momento actual exige una mirada histórica que trascienda la coyuntura.

La primera gran ola de globalización, entre 1870 y 1914, se desarrolló al amparo de la denominada Pax Britannica, un orden internacional sostenido por la supremacía naval y financiera del Reino Unido, que garantizó la seguridad de las rutas marítimas y la convertibilidad del oro como base del sistema monetario. La expansión del ferrocarril y la difusión del telégrafo, junto con la reducción de los costos de transporte y transacción, potenciaron una interconexión económica sin precedentes. Bajo este marco, los flujos de capital —especialmente desde Europa hacia otras regiones del mundo— alcanzaron niveles que no volverían a observarse hasta fines del siglo XX (Bordo, 2002). Sin embargo, los efectos de esa integración fueron profundamente asimétricos. Mientras las denominadas *regions of recent settlement* —como Estados Unidos, Canadá, Australia, Argentina, Uruguay o Nueva Zelanda— pudieron aprovechar la llegada de inversiones, migrantes y tecnología para acelerar su industrialización y consolidar mercados internos dinámicos, la mayoría de las economías de África, América Latina y Asia quedaron insertas en circuitos comerciales más dependientes y volátiles. Más que una simple división entre

exportadores de manufacturas y productores de materias primas, esta etapa reflejó una geografía desigual de la globalización temprana, estructurada en torno a los centros financieros del Atlántico Norte y sostenida por el poder político y económico británico.

La interrupción de este proceso fue abrupta. Gran Bretaña comienza a ver erosionado su predominio desde fines de la Primera Guerra Mundial. La Gran Depresión de 1929 y el ascenso del nacionalismo económico marcaron un nuevo ciclo. El arancel Smoot-Hawley de 1930 en Estados Unidos, que elevó tarifas sobre miles de productos, simbolizó el retorno al proteccionismo más extremo. Sus efectos, así como los de las represalias que generaron, se propagaron rápidamente: el comercio mundial se contrajo más de un 60 % entre 1929 y 1932 (IMF, 2025). El fracaso de la Sociedad de Naciones y la ausencia de instituciones económicas globales capaces de gestionar la interdependencia explican en parte este colapso. En ausencia de disciplinas, el comercio internacional tiende a fragmentarse en bloques rivales.

Tras 1945, el mundo intentó aprender de esos errores. El sistema de Bretton Woods, con la creación del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, buscó proveer estabilidad financiera, mientras que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 inauguró una nueva era de liberalización comercial. A diferencia del período de entreguerras, esta vez hubo un marco institucional robusto que combinaba reglas, negociación y mecanismos de resolución de disputas. Las sucesivas rondas del GATT lograron reducciones

significativas en aranceles industriales: del 40 % en promedio en 1947 a menos del 5 % en la década de 1980 (Olarreaga, 2025).

El comienzo del funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 representó la culminación de este proceso. Por primera vez, los servicios, la propiedad intelectual y las medidas sanitarias y fitosanitarias pasaron a formar parte de un sistema multilateral de reglas. El Sistema de Solución de Controversias proporcionaba previsibilidad y confianza en la solución de controversias. Desde su nacimiento la OMC ha venido siendo un símbolo de un multilateralismo comercial. Lo cierto es que, desde el establecimiento de la OMC, el arancel promedio mundial siempre tendió a la baja.

Gráfico 2: Tasa arancelaria, aplicada, promedio ponderado, todos los productos (%)



Fuente: Elaboración propia en base a World Integrated Trade Solution system (WITS), World Bank (WB); Trade Analysis and Information System (TRAINS), UN Conference on Trade and Development (UNCTAD); World Trade Organization (WTO).

La llamada “segunda globalización” (1980–2015) presentó rasgos distintivos respecto de la primera. Estuvo caracterizada por la creciente fragmentación de la producción a través de las cadenas globales de valor (CGV). La revolución del contenedor, las mejoras en los sistemas logísticos y la digitalización permitieron que la producción de un bien se distribuyera entre múltiples países: una computadora ensamblada en México podía incorporar chips diseñados en Taiwán, pantallas fabricadas en Corea del Sur y software desarrollado en Silicon Valley. En el extremo, llevó a que ciertos productos dejaran en los hechos de ser “made in” determinado país para ser “made in the world”. Este modelo no solo incrementó la eficiencia, sino que también favoreció la inserción de países en desarrollo en la economía mundial. Asimismo, la etapa amplió notablemente la fluidez de los movimientos internacionales de capitales, tanto en su forma de inversión extranjera directa como de inversiones de cartera, profundizando la interdependencia financiera global. Paralelamente, se registró un incremento significativo de la movilidad internacional del trabajo, visible en la expansión de los flujos migratorios laborales hacia las economías avanzadas —por ejemplo, los trabajadores turcos en Alemania, los españoles en buena parte de Europa Occidental o los latinoamericanos en Estados Unidos—, que configuraron nuevas redes transnacionales de producción y consumo.

El comercio mundial de bienes se expandió a un ritmo superior al del PIB global. En las tres décadas previas a 2008, el comercio creció en promedio dos veces más rápido que la producción global (Helpman, 2025). Este dinamismo sobre todo permitió que países como China, India o Vietnam lograran tasas de crecimiento excepcionales y redujeran drásticamente sus niveles de pobreza. Entre 1980 y 2019, más de 1.300

millones de personas salieron de la pobreza extrema, en gran parte gracias a la inserción en cadenas de valor (Helpman, 2025).

No obstante, la creciente interdependencia también generó nuevas vulnerabilidades. La crisis financiera asiática de 1997 mostró cómo los flujos de capital podían revertirse súbitamente, afectando severamente a economías abiertas. Sin embargo, esto no fue un fenómeno nuevo: en 1914, al estallar la Primera Guerra Mundial, las principales bolsas de valores del mundo cerraron durante varios meses —el London Stock Exchange permaneció clausurado casi dos, por primera vez desde su creación en 1773—, reflejando la fragilidad de los vínculos financieros globales. Lo que cambió con el tiempo fue la velocidad y el alcance de la transmisión de las crisis, impulsados por el progreso de las telecomunicaciones y la digitalización. La crisis global de 2008 demostró que las redes financieras y comerciales podían propagar los shocks de manera casi instantánea; no obstante, sus efectos no impactaron de igual modo en todos los países. Economías como Argentina y Uruguay lograron, en cierta medida, aislarse o amortiguar el contagio gracias a su menor exposición financiera internacional en ese momento y un contemporáneo boom de los precios de sus commodities de exportación. Finalmente, la pandemia de 2020 volvió a evidenciar los riesgos de una interdependencia excesiva, al mostrar la vulnerabilidad de las cadenas globales frente a disrupciones súbitas en sectores críticos como los medicamentos, los equipos médicos o los microchips.

América Latina participó de esta segunda globalización, pero de manera incompleta. En particular, puede constatarse que Argentina y Uruguay estuvieron menos globalizados que lo que habían sido un siglo

antes. La región diversificó destinos: China desplazó a Estados Unidos y Europa como socio principal en varios países. Sin embargo, no diversificó productos en igual medida. El patrón exportador continuó dominado por commodities, con bajo nivel de sofisticación tecnológica. El caso de Brasil, con su dependencia del hierro y la soja, o de Venezuela, con el petróleo, son ejemplos extremos.

En paralelo, emergieron nuevas formas de proteccionismo. Algunos estudios muestran que el proteccionismo del siglo XXI no se expresa principalmente en aranceles, sino en medidas técnicas, regulatorias y sanitarias que funcionan como barreras encubiertas. El debate sobre normas ambientales, regulaciones digitales o estándares laborales refleja este cambio. En apariencia, se trata de políticas legítimas; en la práctica, muchas veces actúan como filtros que restringen el acceso de competidores extranjeros (Albertoni, 2024).

En síntesis, el camino recorrido antes de la coyuntura actual nos muestra tres lecciones clave. Primero, que la apertura genera prosperidad, pero no es irreversible: puede colapsar si no se acompaña de instituciones sólidas. Segundo, que las CGV potenciaron el crecimiento, pero también incrementaron la vulnerabilidad frente a shocks. Y tercero, que el proteccionismo ha mutado, adoptando formas menos visibles, pero igualmente restrictivas. Estas tres lecciones son esenciales para comprender por qué el presente constituye un momento de inflexión y por qué el futuro del comercio internacional será distinto al pasado.

2. La singularidad del momento que hoy vive el comercio internacional

El momento actual debe interpretarse como un cambio de época, no como una perturbación coyuntural. Diversos analistas sostienen que asistimos a la “muerte del sistema de comercio basado en reglas” (Froman, 2025). El bloqueo del Órgano de Apelación de la OMC, junto con la proliferación de medidas unilaterales y la instrumentalización de las normas comerciales con fines estratégicos, revela la profunda erosión del multilateralismo económico. A ello se suma la reciente serie de “acuerdos comerciales” impulsados por Estados Unidos —más selectivos, discriminatorios, bilaterales y geopolíticamente orientados— que en los hechos contravienen los principios fundacionales del sistema multilateral, en particular la no discriminación y el trato de la nación más favorecida. El comercio global parece reconfigurarse hacia un orden fragmentado, donde el acceso a los mercados, las cadenas de suministro y los flujos tecnológicos se definen cada vez más por afinidades políticas y de seguridad. Un sector que adquiere particular protagonismo en este nuevo panorama es el de las tierras raras y los minerales estratégicos.

La geoeconomía y la power politics dominan así la escena internacional. El comercio ha dejado de ser un terreno predominantemente económico para transformarse en instrumento de competencia estratégica. Estados Unidos promueve políticas de reshoring, near shoring y friend-shoring para relocalizar producción en su país o en territorios aliados, mientras China impulsa su estrategia de “circulación dual”, buscando reducir la dependencia externa y fortalecer su base tecnológica doméstica. En este contexto, la política industrial

reaparece con fuerza, asociada a subsidios masivos, controles de exportación y restricciones en sectores críticos como los semiconductores, la energía verde y las telecomunicaciones (Froman, 2025). Según McKinsey (2025), más del 40% de las corporaciones multinacionales ha modificado su huella productiva o su red de abastecimiento como respuesta a riesgos geopolíticos, y el 80% de las grandes empresas planea incrementar sus capacidades internas de análisis geoestratégico.

Adam Posen (2025) describe este giro como un cambio estructural en la naturaleza del liderazgo estadounidense: de proveedor de bienes públicos globales, Washington ha pasado a actuar como extractor de rentas estratégicas, priorizando ventajas nacionales sobre la estabilidad del sistema. Mohamed El-Erian (2025) complementa este diagnóstico señalando que la incertidumbre se ha convertido en la norma: en lugar de un orden predecible, el mundo opera bajo una lógica de choques sucesivos —geopolíticos, sanitarios, tecnológicos y financieros— que erosionan la confianza en la interdependencia. Paradójicamente, China, otrora símbolo de un capitalismo de Estado opaco, aparece hoy como defensora de la ortodoxia comercial en el seno de la OMC, buscando presentarse como garante de previsibilidad en un entorno crecientemente volátil.

Estudios recientes estiman que hacia 2035 un tercio del comercio mundial podría reconfigurarse como resultado de la fragmentación, con pérdidas equivalentes a hasta 3 mil millones de dólares anuales (McKinsey Global Institute, 2025). Los sectores más expuestos son aquellos dependientes de cadenas de valor altamente integradas —

electrónica, maquinaria, automotriz y textil—, mientras que los corredores Sur-Sur entre economías emergentes podrían mostrar mayor resiliencia. Esta tendencia redefine la noción de “riesgo país” (hasta ahora un concepto basado esencialmente en la solidez financiera) y consolida la transición desde una globalización basada en eficiencia hacia una globalización basada en resiliencia. En palabras del informe de McKinsey (2025), el mundo empresarial y político atraviesa una “era de coordinación permanente”, donde las decisiones comerciales, regulatorias y diplomáticas deben alinearse frente a entornos de incertidumbre sistémica.

En este contexto debe entenderse este tiempo como una era en la que ha existido una acumulación de “eventos críticos” que han reconfigurado el orden internacional: la caída del Muro de Berlín en 1989, los atentados del 11 de septiembre de 2001, la crisis financiera global de 2008, el rechazo a la creciente inmigración, la pandemia de COVID-19 y, más recientemente, la invasión de Rusia a Ucrania. Cada uno de estos hitos ha erosionado los supuestos que sustentaban el orden liberal, acelerando la transición hacia un sistema más competitivo y fragmentado. En este marco, las potencias intermedias enfrentan una coyuntura particularmente desafiante: la erosión del multilateralismo reduce su margen de maniobra y las obliga a desplegar estrategias externas más activas, diversificadas y flexibles para preservar influencia y evitar la irrelevancia. De allí que un grupo creciente de potencias medianas —con peso económico relativo, capacidad de articulación regional y vocación diplomática— pueda emerger como actor clave en la redefinición del equilibrio global.

América Latina, sin embargo, corre el riesgo de profundizar su marginación. Como advierten Malamud y Schenoni (2021), la región ha perdido centralidad tanto en el tablero geopolítico como en el geoeconómico, desplazada por la dinámica de rivalidad entre Estados Unidos y China. Este declive no solo se manifiesta en la reducción de su participación comercial o su atractivo para la inversión, sino también en su escasa presencia en los grandes debates sobre gobernanza tecnológica, transición energética, medio ambiente o cadenas críticas de suministro. La falta de coordinación intrarregional y la heterogeneidad política interna han debilitado su capacidad -que nunca fue muy robusta- de respuesta colectiva frente a la nueva era geoeconómica.

En este contexto, acuerdos como el Mercosur-Unión Europea adquieren un valor que trasciende lo comercial: representan un gesto político y simbólico de cooperación entre dos regiones —todavía comprometidas, al menos por ahora, con los principios democráticos y el orden internacional basado en reglas— en un escenario dominado por la rivalidad de las grandes potencias. Más allá de los obstáculos técnicos o políticos, la concreción de este acuerdo enviaría una señal de convergencia estratégica y de confianza mutua. Para el Mercosur reactivar esta agenda no solo implicaría mejorar su inserción económica, sino también recuperar protagonismo diplomático y reafirmar su condición de actor relevante en la gobernanza global.

3. Entonces, cuál puede ser el futuro del comercio internacional

Hablar del futuro del comercio internacional en el actual contexto geoeconómico y de power politics implica, más que una proyección lineal, un ejercicio de construcción de escenarios y de imaginación estratégica. Lo que está en disputa no es únicamente el volumen de bienes y servicios que circulan entre las naciones, sino la arquitectura misma del sistema que los regula: las reglas, los actores y los valores que definirán su funcionamiento. A diferencia de los períodos inmediatamente precedentes —la Pax Britannica del siglo XIX o el orden liberal gestado tras la Segunda Guerra Mundial—, hoy no existe un consenso hegemónico que oriente el rumbo del sistema. La incertidumbre, y no la estabilidad, se ha convertido en la variable estructurante de esta nueva etapa, en la que el comercio deja de ser un terreno técnico para convertirse en un espacio de competencia estratégica, donde se redefine quién escribe las reglas y con qué propósito.

El escenario de la fragmentación geoeconómica

Un primer escenario posible es el de la fragmentación geoeconómica. En este contexto, el comercio internacional se dividiría en bloques rivales articulados en torno a potencias hegemónicas que compiten por influencia, tecnología y recursos estratégicos. Estados Unidos, el Reino Unido y la Unión Europea (eventualmente también países como Japón, Australia y Nueva Zelanda) tenderían a consolidar

un bloque occidental regido por sus propias normas y estándares, mientras que China, Rusia y un grupo creciente de países del Sur Global buscarían construir arquitecturas económicas alternativas. Esta lógica de “sistemas paralelos” podría extenderse a escala regional — particularmente en América del Sur—, reproduciendo alineamientos políticos y comerciales diferenciados dentro del propio hemisferio.

Las consecuencias serían significativas: menor eficiencia global, caída de los flujos de inversión y una pérdida acumulada de crecimiento a largo plazo. Tal como se resaltó antes, estudios estiman que, en un escenario de alta fragmentación, el comercio mundial podría contraerse significativamente en los próximos años (McKinsey Global Institute, 2025). Los sectores más afectados serían aquellos dependientes de cadenas de valor transcontinentales —como la electrónica, la maquinaria y los textiles y las confecciones—, cuya producción se vería interrumpida por la duplicación de estándares, la disparidad de condiciones de origen y la reconfiguración de rutas logísticas.

Para algunos países en desarrollo, este escenario sería especialmente desfavorable. La presión para alinearse con uno u otro bloque limitaría su margen de maniobra, reduciría su capacidad de diversificación y encarecería sus costos de inserción internacional. En este tipo de orden, los Estados “no alineados” quedarían atrapados entre intereses cruzados, enfrentando lo que podría describirse como una nueva ley de la selva económica, en la que la fuerza y la afinidad política reemplazan a las reglas comunes. Sería, en cierto modo, un retorno a la lógica prewestfaliana que predominó hasta el fin de las guerras napoleónicas: un mundo de esferas de influencia superpuestas, comercio

condicionado y soberanías asimétricas. De alguna manera sería volver al mundo de la década de los 30 del siglo pasado.

Un posible segundo escenario de diversificación resiliente

El segundo escenario es el de la diversificación resiliente. En este contexto, tanto los gobiernos como las empresas asumirían un costo en términos de eficiencia a cambio de mayor seguridad y estabilidad. El énfasis estaría puesto en construir cadenas de suministro más cortas, diversificadas y redundantes, donde la prioridad sea reducir vulnerabilidades antes que maximizar beneficios de escala. Así, en lugar de depender de un único proveedor de microchips o de componentes críticos, los países buscarían establecer múltiples fuentes de abastecimiento, incluso a mayores costos, para evitar interrupciones sistémicas ante crisis geopolíticas, sanitarias o climáticas.

Este escenario implicaría un costo económico moderado — estimado en alrededor de un billón de dólares en comercio perdido hacia 2035—, pero permitiría amortiguar los impactos de futuras disrupciones globales y fortalecer la capacidad de respuesta ante shocks externos (McKinsey Global Institute, 2025). A la vez, favorecería la regionalización de las cadenas productivas, con beneficios potenciales para regiones próximas a los grandes polos de consumo, como América Latina en relación con Estados Unidos o el norte de África respecto de Europa.

No obstante, las ventajas derivadas de la cercanía geográfica podrían verse limitadas por la reducción sostenida de los costos de

transporte y comunicación, que atenúa el peso de la distancia en la localización de la producción. Países lejanos como Australia y Nueva Zelanda enfrentan hoy costos logísticos hacia Estados Unidos o la Unión Europea que no son significativamente mayores que los que afrontan economías sudamericanas como Argentina y Uruguay. En consecuencia, la proximidad deja de ser un factor determinante por sí mismo: lo crucial será la calidad institucional, la confiabilidad regulatoria y la infraestructura tecnológica que cada país pueda ofrecer para insertarse en este nuevo mapa de cadenas de valor resilientes.

Un tercer escenario: un multilateralismo flexible

Un tercer escenario es el del multilateralismo flexible. Ante la parálisis de la OMC, los países podrían avanzar hacia redes de acuerdos plurilaterales adaptables, centrados en sectores estratégicos. Ejemplos de ello serían los pactos sobre semiconductores, la cooperación para energías limpias o la regulación del comercio digital. Estos arreglos, aunque limitados en alcance, tendrían la ventaja de ser más dinámicos y menos dependientes del consenso universal. Como plantea Froman (2025), no se trataría de reconstruir el viejo multilateralismo, sino de diseñar un sistema más pragmático y resiliente, donde distintas coaliciones de países establezcan reglas según intereses compartidos.

Una variante de este escenario sería que algunos países con intereses y principios similares creasen para su comercio recíproco un ámbito en el que rigieran las disciplinas más que la discrecionalidad o las políticas de poder. El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP por su sigla en inglés) ampliado podría ser el

germen de esta variante, así como otros plurilaterales que hay en agenda: Asociación para la Economía Digital (DEPA, por su sigla en inglés) o la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por su sigla en inglés).

Más allá de estos tres escenarios

Más allá los posibles escenarios, hay tendencias estructurales que marcarán el futuro. En primer lugar, la regionalización de las cadenas globales de valor. El modelo de producción just in time, dependiente de proveedores lejanos, ha demostrado ser vulnerable frente a pandemias, guerras y bloqueos logísticos. En su lugar, veremos un auge del nearshoring y friend-shoring, con empresas trasladando plantas más cerca de los mercados de consumo o de países políticamente aliados. México, Centroamérica y el Caribe ya aparecen como destinos potenciales para cadenas vinculadas al mercado estadounidense, mientras que Europa busca reconfigurar su relación con el norte de África y el este del continente (El-Erian, 2025).

En segundo lugar, la sostenibilidad será un eje ineludible. La crisis climática ha puesto al debate ambiental a en un componente central de la política comercial. Instrumentos como el Mecanismo de Ajuste de Carbono en Frontera (CBAM) de la Unión Europea muestran cómo el comercio será cada vez más condicionado por metas ambientales. Esto puede derivar en nuevas tensiones —acusaciones de “proteccionismo verde”— pero también abre oportunidades para países con ventajas en energías renovables, como varios de América Latina (OECD, 2019).

En tercer lugar, la digitalización transformará las reglas del comercio. El crecimiento de los servicios digitales, el uso de inteligencia artificial en la logística y la importancia de los flujos de datos como insumo productivo obligan a repensar los marcos regulatorios. Quienes logren definir estándares en comercio digital —desde privacidad de datos hasta ciberseguridad— tendrán una ventaja competitiva. La fragmentación regulatoria, en cambio, puede convertirse en una nueva forma de proteccionismo encubierto.

En cuarto lugar, las potencias medias cobrarán relevancia. Estos países pueden desempeñar un rol de “arquitectos intermedios” en la construcción de reglas globales, actuando como bisagras entre bloques rivales. Países como Canadá, Corea del Sur, Singapur, Chile o Uruguay, por ejemplo, tienen la posibilidad de generar coaliciones temáticas y promover acuerdos innovadores, que no dependan exclusivamente de la dinámica de las grandes potencias. Para algunos países de América Latina, esta es una oportunidad de asumir mayor protagonismo, siempre que logre coordinar posiciones comunes.

En quinto lugar, la seguridad económica dominará la agenda. El comercio ya no se medirá únicamente en términos de eficiencia, sino también de resiliencia frente a amenazas. Los insumos críticos —desde semiconductores hasta tierras raras— se gestionarán bajo criterios estratégicos, lo que puede llevar a mayores subsidios, controles de exportación y disputas tecnológicas. La guerra comercial entre Estados Unidos y China es apenas el primer capítulo de esta nueva lógica geoeconómica (Posen, 2025).

En resumen, el futuro del comercio internacional estará marcado por mayor incertidumbre, menor eficiencia y más politización. Sin embargo, seguirá siendo central para el desarrollo global. Lo que cambió —y quizá no volverá— es la ilusión de un comercio neutral y casi universal. En adelante, el comercio será inseparable de la seguridad, la política y la sostenibilidad. Los países que lo entiendan y actúen estratégicamente podrán transformar la incertidumbre en oportunidad; los que no, quedarán relegados a la irrelevancia.

4. Reflexiones finales

El comercio internacional se encuentra hoy en una encrucijada decisiva. El orden económico construido tras la Segunda Guerra Mundial, basado en reglas multilaterales y relativa previsibilidad, se encuentra en un proceso de descomposición acelerada, sin que emerja todavía un marco alternativo de gobernanza. El futuro del comercio mundial será, con alta probabilidad, más incierto, más politizado y menos eficiente. Sin embargo, seguirá siendo un componente esencial del crecimiento, la innovación y el bienestar global.

La historia demuestra que la apertura comercial ha sido uno de los instrumentos más eficaces para reducir desigualdades entre países y sacar a millones de personas de la pobreza (Helpman, 2025). No obstante, el presente advierte que la fragmentación y el repliegue nacionalista imponen costos elevados, tanto en términos de crecimiento como de estabilidad. La cuestión no es, por tanto, si habrá comercio, sino qué tipo de comercio prevalecerá: uno regido por la rivalidad o uno sustentado en reglas adaptadas a un mundo de poder distribuido. El desafío consiste en diseñar un multilateralismo flexible y resiliente, capaz de operar en una era multipolar donde la cooperación será intermitente y la volatilidad, estructural.

América Latina enfrenta un riesgo particular: el de diluirse en la irrelevancia. Como señalan Malamud y Schenoni (2021), la región ha perdido centralidad tanto en el tablero geopolítico como en el

geoeconómico. Pero la marginalidad no es un destino inevitable; es una elección. La región debe diversificar su inserción internacional, sofisticar su oferta exportadora y, sobre todo, construir capacidades diplomáticas y tecnológicas que le permitan actuar con autonomía estratégica. No obstante, hay que reconocer una verdad incómoda: “América Latina” es más un constructo geográfico que una unidad política o económica coherente. Brasil y México —sus dos mayores economías— funcionan con lógicas y prioridades casi opuestas, y algo similar ocurre con la mayoría de las combinaciones posibles entre los más de treinta países de la región. Sin una masa crítica de intereses convergentes, difícilmente pueda hablarse de América Latina como “potencia media” o como un todo con cierta homogeneidad.

La fluidez del comercio internacional ha sido históricamente un aliado de la democracia, en tanto promueve transparencia, interdependencia y límites al autoritarismo económico. Defenderla hoy equivale a sostener no solo un principio de eficiencia, sino una apuesta por la libertad política. Sin embargo, no debe caerse en un optimismo ingenuo: el comercio por sí solo no garantiza democratización ni cohesión social. La experiencia reciente muestra que, aunque la apertura contribuyó a reducir la desigualdad entre países, amplió las brechas dentro de ellos. En numerosas economías avanzadas y emergentes, los sectores industriales tradicionales y las clases medias urbanas se vieron desplazadas, generando desafección política y alimentando expresiones populistas (El-Erian, 2025). En consecuencia, cualquier defensa de la fluidez del comercio en el futuro deberá estar acompañada por políticas domésticas activas: capacitación laboral, redes de protección social y mecanismos de redistribución que compensen a los perdedores de la globalización. No obstante, también debe advertirse que la ausencia de

apertura o su debilitamiento puede generar desigualdades internas aún mayores, al restringir oportunidades y encarecer bienes básicos.

A esta ecuación se suma una nueva capa de complejidad: la transición verde. Los mecanismos de ajuste de carbono, las regulaciones ambientales y los compromisos climáticos multilaterales convertirán la sostenibilidad en una variable determinante de la competitividad. En consecuencia, el comercio del futuro no solo deberá garantizar eficiencia, sino también contribuir activamente a la descarbonización. Los países que no logren adaptar sus matrices productivas o modernizar sus estándares regulatorios quedarán rezagados en un sistema donde el “valor verde” formará parte del precio internacional.

En América Latina, esta transformación se enfrenta a realidades heterogéneas. Algunos países cuentan con recursos naturales, potencial energético renovable o capacidades agroindustriales significativas, mientras otros continúan dependiendo de combustibles fósiles o son importadores netos de alimentos. Del mismo modo, las oportunidades en el comercio de servicios —el segmento más dinámico del intercambio global— se distribuyen de manera desigual: economías como Costa Rica muestran un desarrollo notable en servicios basados en conocimiento, mientras que otras, como Bolivia o Paraguay, aún no logran consolidar su inserción. Argentina, Uruguay y Colombia presentan avances promisorios, aunque todavía parciales. En este contexto diverso, el desafío regional no radica solo en aprovechar ventajas naturales, sino en transformarlas en ventajas competitivas sostenibles mediante innovación, trazabilidad y políticas que integren producción, tecnología y servicios.

Ya no se trata de exportar commodities en el sentido tradicional. Los productos deben entenderse según su función de producción, no según su posición arancelaria. Una tonelada de carne uruguaya en 2025 es mucho menos commodity que una tonelada de 1990: incorpora servicios genéticos, sanitarios, informáticos y logísticos que la vuelven intensiva en conocimiento. Una multiplicidad de servicios queda embebida en el producto exportado. Este proceso redefine la noción de inserción internacional: la clave ya no es solo vender más, sino participar en segmentos de valor donde convergen la tecnología, la sostenibilidad, la confianza institucional y los mejores precios.

El comercio internacional, además, es un campo de disputa narrativa. Para algunos actores, simboliza una amenaza a la soberanía nacional; para otros, representa la mejor garantía de paz y prosperidad compartida. En este debate, las potencias medias —y, en algunos temas, ciertos países latinoamericanos— pueden desempeñar un papel relevante como constructores de puentes. Su desafío será articular coaliciones plurilaterales capaces de equilibrar la competencia geopolítica con la necesidad de cooperación funcional. Ni ingenuidad ante las rivalidades, ni fatalismo ante la fragmentación: la influencia de estas potencias dependerá de su habilidad para generar convergencia en torno a temas concretos como comercio verde, digitalización o estándares laborales.

Ahora bien, incluso en un escenario multipolar, la estabilidad distará de ser garantizada. La coexistencia de múltiples polos de poder no elimina los riesgos de ruptura: los multipolarismos tienden a producir volatilidad derivada de rivalidades superpuestas y alianzas inestables. El triángulo China–India–Pakistán es un ejemplo evidente de tensiones

estructurales con capacidad disruptiva, al igual que el eje Turquía–Qatar–Azerbaiyán en un Medio Oriente y Cáucaso donde la inestabilidad sigue siendo endémica. La invasión de Rusia a Ucrania, por su parte, dejó una huella que reverbera desde los países bálticos hasta el Mar Negro, reconfigurando equilibrios militares y energéticos. En este entorno, las tensiones regionales pueden propagarse con rapidez, afectando la confianza en el sistema comercial y los flujos de inversión global.

En suma, el futuro del comercio internacional dependerá de la capacidad de los Estados y las instituciones multilaterales para aprender de las lecciones del pasado y adaptarse a las transformaciones estructurales del presente. El comercio seguirá siendo el corazón de la economía global, pero su fisiología será distinta: más interdependiente, más tecnológica y politizada. El desafío central consiste en asegurar que esta nueva etapa no derive en un retroceso de bienestar y democracia, sino en la construcción de un orden más inclusivo, sostenible y resiliente.

Referencias bibliográficas

- Albertoni, N. (2021). A historical overview of the 21st-century protectionism. *Latin American Journal of Trade Policy*, 4(11), 95–115.
- Albertoni, N. (2024). *Trade Protectionism in An Uncertain and Interconnected Global Economy*. Routledge.
- El-Erian, M. (2025, July 14). Is America breaking the global economy? *Foreign Affairs*.
- Froman, M. (2025). After the trade war: Remaking rules from the ruins of the rules-based system. *Foreign Affairs*, 104(5), 45–56.
- Helpman, E. (2025). The future of foreign trade. Harvard University.
- IMF. (2025). Trade reckoning. *Finance & Development*.
- Knight, F. (2008). Riesgo, incertidumbre y beneficio. Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado en 1921)
- Malamud, A., & Schenoni, L. (2021). Sobre la creciente irrelevancia de América Latina. *Nueva Sociedad*, 291.
- McKinsey Global Institute. (2025). A new trade paradigm: How shifts in trade corridors could affect business.
- Milner, H. V. (1999). The political economy of international trade. *Annual Review of Political Science*, 2, 91–114.
- Milner, H. V., & Kubota, K. (2005). Why the move to free trade? Democracy and trade policy in the developing countries. *International Organization*, 59(1), 157–193.

- Olarreaga, M. (2025). Multilatéralisme en question: l'OMC face à la fragmentation. *Le Journal de l'Université de Genève*.
- OECD. (2019). *Governance as an SDG accelerator: Country experiences and tools*. OECD Publishing.
- Posen, A. S. (2025). The new economic geography: Who profits in a post-American world? *Foreign Affairs*, 104(5), 12–23.
- Wucker, M. (2016). *The gray rhino: How to recognize and act on the obvious dangers we ignore*. St. Martin's Press.

