

GUERRA COMERCIAL Y PROTECCIONISMO EN ESTADOS UNIDOS: DESAFÍOS PARA AMÉRICA LATINA

Jael Cortes Rondoy^a

Fecha de recepción: . Fecha de aceptación: .

<https://doi.org/>

Resumen. Este artículo examina el proteccionismo como componente estructural del desarrollo económico, desafiando la narrativa que lo presenta como una anomalía. A partir de la evidencia histórica, se demuestra que las principales potencias han recurrido sistemáticamente a políticas activas de protección. En segundo lugar, se analiza la reconfiguración contemporánea del proteccionismo en Estados Unidos, reflejada en la guerra comercial con China y en la agenda industrial impulsada durante la administración de Trump, ambas enmarcadas en la seguridad nacional y la resiliencia productiva. Finalmente, se discuten las implicaciones para América Latina. El artículo concluye que la región enfrenta la urgencia de redefinir su modelo económico mediante una estrategia industrial mixta que combine coordinación estatal con instrumentos de mercado, apertura selectiva y cooperación productiva regional.

Palabras clave: proteccionismo; política industrial; guerra comercial; Estados Unidos; América Latina.

Clasificación JEL: F13; O25; F51; O54; F15.

K

Abstract. T

Key words: E.

^a Universidad de Londres-Escuela de Estudios Orientales y Africanos (SOAS), Reino Unido. Correo electrónico: jr67@soas.ac.uk

1. INTRODUCCIÓN

La actual guerra comercial no constituye una ruptura con el orden económico mundial, sino la confirmación de una tendencia de largo plazo en la que el proteccionismo ha acompañado los procesos de desarrollo. Las políticas arancelarias, las restricciones tecnológicas y los subsidios industriales de los dos últimos siglos revelan la persistencia del proteccionismo como rasgo estructural de las trayectorias de industrialización de las grandes potencias. El objetivo de este artículo es contribuir al debate en torno a tres dimensiones centrales.

En primer lugar, se busca cuestionar la idea –difundida globalmente a través del Consenso de Washington– de que el libre comercio constituye la ruta supuestamente universal hacia el desarrollo. En contraste, la evidencia histórica demuestra que las economías actualmente avanzadas consolidaron sus estructuras productivas mediante el uso sistémico de políticas de protección y promoción industrial (Chang, 2002). En segundo lugar, el artículo examina la reconfiguración contemporánea de políticas proteccionistas en el caso estadounidense. La agenda económica de la administración Trump, visible en la guerra comercial, representa un ajuste estratégico orientado a revertir la desindustrialización, cuyos resultados en términos de reindustrialización efectiva siguen siendo limitados.

Este giro se refleja en medidas como la aplicación de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 a sectores estratégicos, la imposición de aranceles a China y la incorporación de la seguridad nacional como eje legitimador de la política industrial (The White House, 2025; USTR, 2025). Documentos oficiales, como *The President's 2025 Trade Policy Agenda*, presentan la pérdida de empleos manufactureros, el déficit comercial y la dependencia tecnológica como amenazas directas a la prosperidad y la seguridad nacional. En este sentido, el proteccionismo se reconfigura bajo un nuevo lenguaje de “resiliencia productiva”, combinando el nacionalismo económico y la planificación industrial como herramientas de poder geopolítico.

Bajo esta perspectiva, el alcance de la guerra comercial trasciende el terreno arancelario: se expresa también en la pugna por la supremacía tecnológica y en la redefinición de las cadenas de valor estratégicas. El plan de reindustrialización impulsado por Estados Unidos se convierte en un caso paradigmático, al poner de relieve que la industria ocupa, ahora de manera más visible, un lugar central en la competencia global. Esta orientación confirma el “retorno” de un Estado activo en la definición de políticas industriales, en abierta contradicción con décadas de predominio del libre mercado como dogma, confirman-

do que la intervención estatal constituye, en realidad, una condición necesaria para el desarrollo.

Finalmente, esta reconfiguración plantea un desafío ineludible para América Latina. Mientras potencias como Estados Unidos revalidan políticas industriales activas, la región ha profundizado su apertura comercial sin una estrategia sólida de diversificación ni coordinación regional. Entre 2000 y 2022, los aranceles promedio en América Latina descendieron de manera sostenida, situándose entre 1.47% y 5.81% (véase tabla 4), incluso frente a socios que han reforzado sus políticas de protección estratégica. Este patrón de liberalización, heredero del Consenso de Washington, ha contribuido a la desindustrialización, a la especialización primaria y a una alta dependencia de las exportaciones de bajo valor agregado (Khan y Blankenburg, 2009).

En este marco, el artículo propone abrir el debate sobre la necesidad de una política industrial mixta, que combine las dimensiones nacional y regional. En el plano nacional, ello supone articular la coordinación estatal con los mecanismos del mercado y las políticas de incentivo para promover sectores clave—como la agroindustria, la salud o las tecnologías verdes—, fortaleciendo la capacidad estatal de planificación, inversión e innovación. En el plano regional, implica avanzar hacia una integración pragmática basada en cadenas de valor latinoamericanas, que permitan vincular recursos naturales, capacidades manufactureras y tecnologías complementarias entre países.

Una estrategia de este tipo permitiría articular una inserción internacional inteligente con el desarrollo de sectores productivos propios, orientados a diversificar la economía, aumentar el valor agregado de las exportaciones y fortalecer la soberanía económica de América Latina. De no adoptarse esta estrategia, la región corre el riesgo de quedar nuevamente confinada al rol de proveedora de insumos primarios—como cobre, petróleo o productos agrícolas— sin avanzar en la construcción de capacidades productivas, profundizando el rezago estructural y la dependencia de un modelo extractivo.

El artículo se divide en cinco partes: tras esta introducción, la segunda sección aborda el proteccionismo como componente histórico del desarrollo económico de las principales potencias industriales. La tercera sección evalúa la reconfiguración actual del proteccionismo estadounidense, especialmente durante la guerra comercial y el mandato de Trump. La cuarta sección explora los desafíos que enfrenta América Latina ante este escenario y esboza una estrategia mixta de desarrollo productivo para la región. La quinta y última sección presenta las conclusiones.

2. EL PROTECCIONISMO NO ES UNA ANOMALÍA, ES LA NORMA HISTÓRICA DEL DESARROLLO

La guerra comercial y las medidas proteccionistas que la acompañan no son una anomalía en un orden internacional que se proclama liberal. Más bien, reafirman la distancia entre ese discurso de apertura irrestricta y las prácticas efectivas que han guiado el desarrollo económico. Contrario al relato dominante sobre un progreso basado en el libre comercio, los países a los que hoy se les denomina “desarrollados” –como el Reino Unido, Estados Unidos, Alemania o Japón– recurrieron, en sus etapas de industrialización, a políticas económicas altamente activas y dirigidas desde el Estado (Chang, 2002). Estas incluyeron protección arancelaria, subsidios a industrias nacientes, y fuertes inversiones públicas en infraestructura y manufactura. El proteccionismo selectivo, la intervención estatal y la construcción de capacidades productivas fueron condiciones centrales del ascenso económico de estas naciones. Una vez alcanzado un nivel tecnológico suficiente, impulsaron el discurso del libre comercio como regla universal, al tiempo que restringían la posibilidad de que otros países replicaran el mismo camino: lo que Chang (2002) denomina “patear la escalera” (*kicking away the ladder*).

Lejos de limitarse a la fase de convergencia con economías más avanzadas, las políticas industriales, comerciales y tecnológicas continuaron tras alcanzar posiciones de liderazgo. El Reino Unido a comienzos del siglo XIX y Estados Unidos a inicios del siglo XX mantuvieron regímenes de protección en sectores estratégicos, lo que refuerza la idea de que el proteccionismo y la intervención estatal no fueron anomalías transitorias, sino componentes estructurales de sus trayectorias de desarrollo (Chang, 2002). Además de los aranceles y subsidios, recurrieron a reintegros arancelarios a las exportaciones y a transferencias tecnológicas. Estas últimas abarcaron tanto estrategias legales como prácticas ilegales, entre las que se incluyen el no reconocimiento de patentes extranjeras, el contrabando de equipos prohibidos e incluso el espionaje industrial (Chang, 2002). En conjunto, estas políticas muestran que el desarrollo económico de los países hoy desarrollados ha estado profundamente entrelazado con la intervención estatal activa, y no con las reglas de libre comercio que hoy se promueven para el Sur Global.

Los datos de la tabla 1 ilustran esta dinámica. El Reino Unido aplicó aranceles muy elevados (45-55% en 1820) para proteger manufacturas nacientes, como la textil. Tras alcanzar una posición de supremacía económica mundial, inició un viraje hacia la liberalización. La derogación de las *Corn Laws* (1846) marcó el comienzo de un régimen de libre comercio que se consolidó en la

década de 1860 y situó los aranceles en torno al 0% hacia 1875. Sin embargo, esta apertura descansaba en la superioridad industrial del país y estaba entrelazada con su política imperial, lo que le permitió promover e incluso imponer el libre comercio global, ya sea mediante la colonización o tratados desiguales (Chang, 2002).

Estados Unidos siguió una trayectoria similar, aunque en una fase posterior. Durante el siglo XIX y las primeras décadas del XX, mantuvo aranceles sobre manufacturas a menudo por encima del 40%, fortaleciendo su base industrial frente a Europa. Aunque el proteccionismo tenía raíces tempranas —con aranceles ya elevados en la década de 1820—, la Guerra Civil (1861-1865) marcó, como documenta Irwin (2017), un punto de inflexión en la consolidación de esta política. Durante el conflicto, las tarifas se incrementaron significativamente, y tras la guerra, los republicanos lograron formar una coalición con suficiente peso político como para impedir cualquier intento serio de reducir los aranceles. Esta coalición se apoyó en los intereses manufactureros del norte del país —concentrados en regiones densamente pobladas—, que les otorgaron una base política sólida (Irwin, 2017). Solo después de la Segunda Guerra Mundial, con supremacía tecnológica y productiva, Estados Unidos comenzó a abanderar la liberalización comercial global (véase tabla 1).

Alemania recurrió a un proteccionismo creciente como parte de una estrategia deliberada de *catch-up*, articulada en torno al pensamiento de Friedrich List. Aunque List valoraba el libre comercio como un ideal de largo plazo, sostenía que este solo era viable entre naciones con niveles de desarrollo semejantes; en caso de existir desigualdades, defendía la aplicación de aranceles temporales para proteger a las industrias nacientes (Hagemann, 2020). Esta visión influyó en los debates comerciales de mediados del siglo XIX: mientras el *Zollverein*, la unión aduanera formada en 1834 bajo la dirección prusiana, tendía inicialmente hacia el libre comercio, en 1848 los seguidores de List impulsaron medidas arancelarias para proteger la industria nacional. Tras la unificación, el giro proteccionista se consolidó con los aranceles de Bismarck de 1879, aceptados incluso por economistas antes liberales (Hagemann, 2020). Como refleja la tabla 1, los aranceles pasaron de 4-6% en 1875 a un 13% en 1913.

La tabla 2 muestra los aranceles promedio de los países desarrollados frente a los países en desarrollo entre 2000 y 2022. Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón mantienen aranceles bajos, generalmente por debajo del 5%, lo que refleja la consolidación de políticas de liberalización tras alcanzar la supremacía económica. En contraste, los países en proceso de *catch-up*, como India, Brasil o China, han aplicado aranceles más altos, aunque con una ten-

Tabla 1. Tasas arancelarias promedio sobre productos manufacturados en países desarrollados seleccionados durante sus primeras etapas de desarrollo (promedio ponderado; en porcentaje del valor)

	1820 ²	1875 ²	1913	1925	1931	1950
Francia	R	12-15	20	21	30	18
Alemania ³	8-12	4-6	13	20	21	26
Japón ⁴	R	5	30	n.a.	n.a.	n.a.
Suecia	R	3-5	20	16	21	9
Reino Unido	45-55	0	0	5	n.a.	23
Estados Unidos	35-45	40-50	44	37	48	14

Notas: R = Existían numerosas e importantes restricciones a las importaciones de manufacturas, por lo que las tasas arancelarias promedio no son representativas. ² Estas tasas son aproximadas y expresan rangos de promedios, no valores extremos. ³ La cifra de 1820 corresponde solo a Prusia. ⁴ Antes de 1911, Japón estaba obligado a mantener aranceles bajos (hasta un 5%) debido a una serie de “tratados desiguales” firmados con países europeos y con Estados Unidos. El Banco Mundial (1991, p. 97, cuadro 5.2) señala que los aranceles promedio no ponderados de Japón —que abarcan todos los bienes y no solo los manufacturados— fueron del 13% en 1925, del 19% en 1930 y del 4% en 1950. Estas cifras difieren de las de esta tabla porque se basan en promedios no ponderados en lugar de ponderados, siendo estos últimos generalmente más confiables.

Fuente: adaptado de Chang, H.-J. (2002) *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, p.17.

dencia a la reducción. Esta disminución, sin embargo, no siempre responde a un proceso de desarrollo interno ya culminado, sino a presiones externas de liberalización ejercidas a través de instituciones financieras internacionales y de acuerdos comerciales. Un ejemplo es India, que inició su apertura a comienzos de la década de 1990 bajo un programa de ajuste estructural impulsado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), lo que ayuda a explicar el marcado descenso de sus aranceles del 23.36% en 2000 al 4.47% en 2022.

La tabla 3 presenta sectores seleccionados para Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón en 2000 y 2022, mostrando que, pese a la reducción general de aranceles de la tabla 2, las economías desarrolladas mantienen protección selectiva en sectores estratégicos. Estas áreas concentran millones de empleos, poseen peso político y, en algunos casos, se vinculan con la seguridad alimentaria. Por ejemplo, en el ámbito agrícola, Japón aplica en 2022 un 13.16% sobre productos vegetales y 15.82% sobre animales; Alemania, 11.97% en productos animales; y el Reino Unido, 9.48%.

Asimismo, persiste la protección en sectores industriales sensibles, como el calzado y los textiles, intensivos en mano de obra y expuestos a la competencia de países en desarrollo. Estados Unidos mantiene aranceles del 12.58% en cal-

Tabla 2. Aranceles promedio (%) – países desarrollados vs en desarrollo (2000–2022)

<i>País</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2008</i>	<i>2010</i>	<i>2015</i>	<i>2018</i>	<i>2022</i>
Estados Unidos	2.10	1.75	1.58	1.66	1.69	1.59	1.54
Reino Unido	2.72	3.50	2.41	2.88	2.51	1.92	1.02
Alemania	2.26	2.16	1.58	2.01	2.13	1.80	1.44
Japón	4.49	3.58	2.49	2.20	2.30	2.45	1.71
Brasil	12.69	7.17	6.74	7.76	8.27	7.95	7.26
India	23.36	13.90	5.98	6.10	7.32	4.88	4.47
China	14.67	4.87	4.47	4.65	4.52	3.39	2.18

Notas: para facilitar la interpretación de la Tabla 2, los aranceles promedio se clasifican como muy altos (>15%), altos (10-15%), medios (5-10%), bajos (2-5%) y muy bajos (<2%), siendo cero equivalente al libre comercio total. Esta escala es una guía interpretativa desarrollada por la autora basada en tendencias históricas y contemporáneas de aranceles.

Fuente: elaboración propia con base en WITS (16 de junio de 2025).

Tabla 3: Promedios bajos (%), pero protección estratégica selectiva

<i>Sector</i>	<i>Estados Unidos</i>		<i>Reino Unido</i>		<i>Alemania</i>		<i>Japón</i>	
	<i>2000</i>	<i>2022</i>	<i>2000</i>	<i>2022</i>	<i>2000</i>	<i>2022</i>	<i>2000</i>	<i>2022</i>
Vehículos y medios de transporte	1.09	0.88	7.46	0.57	4.85	2.27	0.00	0.00
Textiles y prendas de vestir	9.66	8.87	6.99	2.85	5.47	3.97	5.72	4.26
Productos de origen animal	2.38	1.57	26.20	9.48	25.65	11.97	21.91	15.82
Productos de origen vegetal	1.12	0.41	7.56	1.83	7.45	1.51	32.41	13.16
Calzado	12.85	12.58	6.47	4.47	6.03	6.98	25.93	9.68

Fuente: elaboración propia con base en WITS (16 de junio de 2025).

zado y 8.87% en textiles. Esta persistencia de “islas de proteccionismo” sugiere que, más que un cambio hacia el libre comercio, las economías avanzadas han relocalizado estratégicamente su proteccionismo.

La guerra comercial actual evidencia lo que siempre estuvo operando de manera velada. El “regreso” de políticas industriales y la utilización de aranceles cruzados muestran que el “libre comercio” es abandonado cuando ya no sirve a los intereses del centro. Si antes el proteccionismo fue la herramienta

para construir naciones industriales, hoy lo es para defender posiciones geopolíticas. Cambian los actores, pero no las reglas del juego.

A esto se suman las medidas no arancelarias –subsidios verdes, controles a la exportación, regulación de la inversión extranjera y restricciones tecnológicas– dirigidas a proteger sectores críticos. Por ejemplo, argumentando motivos de seguridad y orden público, la Unión Europea implementó en 2020 un mecanismo de revisión de inversiones extranjeras directas, cuyo objetivo es identificar y mitigar los riesgos que puedan afectar a más de un Estado miembro o amenazar proyectos de interés común europeo, como Horizonte Europa (European Commission, 2025a, 2025b; European Parliament and Council of the European Union (2019, 19 de marzo).

El gobierno de Trump también implementó múltiples medidas no arancelarias. Entre ellas destaca la ofensiva contra Huawei, empresa estratégica en los sectores de semiconductores y telecomunicaciones. Washington la acusó de beneficiarse de transferencias forzadas de tecnología y de representar riesgos para la seguridad nacional vinculados a la infraestructura 5G. En 2018 se aplicaron aranceles del 25% a semiconductores provenientes de China y, en 2019, se incluyó a Huawei en la *Entity List*, lo que restringió su acceso a insumos tecnológicos producidos en Estados Unidos sin licencias especiales (Bown, 2020). En 2020, las restricciones se ampliaron a proveedores extranjeros, que debían optar entre mantener acceso a equipos estadounidenses o seguir abasteciendo a Huawei. Con estas medidas, Trump buscaba frenar la expansión global de la compañía (Bown, 2020).

Más recientemente, Estados Unidos aprobó en 2022 la *Inflation Reduction Act* (IRA), que canaliza incentivos fiscales hacia las energías limpias y busca fortalecer cadenas de suministro nacionales en tecnologías verdes, otorgando ventajas competitivas a sus productores. La ley prolonga hasta 2032 los créditos fiscales para mejoras de eficiencia en viviendas y crea beneficios de hasta 7 500 dólares por la compra de vehículos eléctricos, siempre que sean fabricados por productores estadounidenses autorizados y no provengan de países considerados “hostiles” (United States Congress, 2022). Asimismo, establece créditos para la producción doméstica de sistemas de almacenamiento de energía y sus componentes (Sec. 13501), así como para partes solares y eólicas (Sec. 13502), lo que refuerza las cadenas de valor internas. De esta manera, la ley otorga a las industrias nacionales la capacidad de reducción de costos, fortaleciendo su competitividad frente a productores extranjeros que no acceden a los mismos beneficios. Ante iniciativas como la IRA, otras potencias del Norte han implementado medidas similares. Por ejemplo, la Unión Europea adoptó la *Net-Zero Industry Act* (NZIA) en 2024, que busca

autonomía y liderazgo en tecnologías de cero emisiones (Council of the European Union, 2024).

La IRA fue firmada por Joe Biden en 2022, durante su mandato presidencial (2021–2025), lo que refleja la continuidad del proteccionismo más allá del signo político. Si bien la administración de Donald Trump, tanto en su primer mandato (2017–2021) como en su actual segundo mandato (desde enero de 2025), ha sido particularmente visible por el modo más mediático en que comunicó y desplegó medidas proteccionistas —con un fuerte énfasis en los aranceles y en la retórica confrontacional frente a China—, la aprobación de la IRA bajo un gobierno demócrata evidencia que la lógica de proteger sectores estratégicos se mantiene en el tiempo, aunque con diferentes grados, instrumentos y narrativas. Todo ello constata que el proteccionismo nunca desapareció: simplemente mutó, haciéndose aceptable en algunos casos e inaceptable en otros. Esta doble vara es precisamente lo que denuncia el concepto de *kicking away the ladder*.

3. PROTECCIONISMO Y TENTATIVA DE REINDUSTRIALIZACIÓN EN ESTADOS UNIDOS BAJO DONALD TRUMP

A fines de los años 70, Estados Unidos experimentó un giro estructural en su economía. Ante la estanflación, el gobierno de Jimmy Carter (1977-1981) desreguló sectores clave como el transporte terrestre y las aerolíneas. Bajo Ronald Reagan (1981-1989), este proceso se profundizó: se ampliaron las desregulaciones, se aplicaron recortes presupuestarios, se redujeron los impuestos y se respaldaron medidas que debilitaron la influencia de los sindicatos, lo que consolidó una menor intervención estatal en la economía (Harvey, 2005). Estas transformaciones afianzaron un modelo centrado en la rentabilidad financiera, acelerando la desindustrialización y el predominio del capital financiero sobre la producción manufacturera, fenómeno conocido como financiarización (Krippner, 2005). Este persistente deterioro industrial ha reforzado el consenso político sobre la necesidad de “recuperar” la base manufacturera y ha reavivado el debate acerca del papel del Estado en la economía estadounidense, sirviendo de justificación para medidas proteccionistas más profundas.

Si bien las políticas orientadas a proteger sectores estratégicos no se limitan a una administración específica, el gobierno de Donald Trump resulta particularmente ilustrativo por el énfasis en la (re)industrialización como eje central de su estrategia económica. Su plan ha combinado un nacionalismo comercial agresivo —expresado en aranceles generalizados, controles sectoriales y la rene-

gociación de acuerdos— con una agenda explícita de revitalización industrial bajo la consigna *America First*. El objetivo es recuperar empleos manufactureros, reducir la dependencia de China y reconstruir las cadenas de suministro nacionales en sectores estratégicos como la tecnología, la defensa y la energía.

El giro proteccionista de Trump ha sido interpretado en la literatura como un intento de reindustrialización de la economía estadounidense, entendida como un proceso que busca recuperar y fortalecer la capacidad manufacturera tras un período de declive vinculado a la desindustrialización (Wimalaratana y Senanayake, 2025). La fragilidad de la base industrial, evidenciada por la pandemia de COVID-19 y la escasez de productos como semiconductores y equipos médicos, reforzó la necesidad de proteger los sectores críticos frente a la competencia externa, especialmente de China (Wraight, 2024). No obstante, es importante distinguir entre la adopción de políticas orientadas a la reindustrialización y sus resultados efectivos en la recomposición de la estructura manufacturera, los cuales responden a dinámicas de más largo plazo.

La agenda económica de Trump tiene un eje estructural claro: revertir la desindustrialización. Este énfasis confirma que incluso las potencias que impulsaron históricamente el libre comercio reconocen hoy que sin una base manufacturera sólida no es posible sostener el estatus de hegemón. Según Ferguson (2025), las medidas de Trump no son una innovación, sino la reformulación de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Este enfoque parte de la premisa de que el crecimiento industrial puede fomentarse mediante cuotas y barreras arancelarias que resguarden a las denominadas *industrias nacientes* frente a la competencia externa. Dicho esquema suele complementarse con subsidios al sector manufacturero y, en algunos casos, con políticas orientadas a mantener una moneda apreciada, lo que abarata la importación de insumos necesarios para el proceso productivo. En este sentido, *America First* puede leerse como una reconfiguración de instrumentos históricos de política industrial adaptados a un nuevo contexto de rivalidad geopolítica.

El documento oficial *The President's 2025 Trade Policy Agenda*, publicado por la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR), presenta la política comercial de Trump como respuesta al declive industrial. Allí se argumenta que la prosperidad estadounidense había descansado históricamente en una clase media sólida, estrechamente vinculada a empleos industriales bien remunerados, así como en una defensa nacional robusta, ambas sostenidas por la innovación y los recursos internos. Sin embargo, se señala que el traslado de la producción al extranjero habría debilitado a la clase trabajadora y desplazado procesos de innovación. Entre 1993 y 2016,

el empleo manufacturero cayó de 17 a 12 millones, mientras que durante el período entre 1997 y 2016 se registró el cierre de más de 100 000 fábricas. Frente a este diagnóstico, el proteccionismo se plantea como la base de un “renacimiento manufacturero” capaz de generar empleos, impulsar la innovación y reforzar la defensa nacional (USTR, 2025).

En la misma línea, la Agenda de Política Comercial 2025 subraya la necesidad de reorientar la economía estadounidense hacia la producción. Según el documento, los estadounidenses son más que consumidores y el país es más que un sistema que simplemente mueve dinero; se critica que la economía haya pasado de ser productiva a estar dominada por el capital financiero, por encima de la manufactura, la agricultura y la innovación (USTR, 2025). Se sostiene que una “economía de producción” elevaría los salarios, dado que los empleos manufactureros suelen ofrecer remuneraciones un 10% superiores; tendría un efecto multiplicador, pues un estudio estima que cada puesto en la manufactura puede crear 1,6 empleos adicionales en otros sectores. Se recurre incluso a la Segunda Guerra Mundial como ejemplo del vínculo entre el poder industrial y la capacidad militar (USTR, 2025).

Este diagnóstico se amplía en el informe de la Casa Blanca, *Report to the President on the America First Trade Policy*, donde se sostiene que el déficit comercial constituye una amenaza no solo económica sino también para la seguridad nacional. La renegociación del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) hacia el T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá) se presenta como una victoria para la protección del empleo y el retorno de la manufactura al país. Además, se plantea modernizar los acuerdos comerciales existentes o crear nuevos que incluyan reglas de origen más estrictas, faciliten un mayor ingreso de productos agrícolas estadounidenses a mercados extranjeros y promuevan prácticas económicas alineadas con los intereses de Estados Unidos (The White House, 2025).

El informe redefine la política industrial como un asunto de seguridad nacional, integrándola en el núcleo de la estrategia económica. Medidas como la aplicación de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, utilizada inicialmente para restringir las importaciones de acero y aluminio y posteriormente extendida a los automóviles, se presentan como instrumentos legítimos para resguardar la base industrial estadounidense. El informe sugiere considerar nuevas investigaciones en sectores estratégicos –como semiconductores, productos farmacéuticos y minerales críticos– bajo el mismo mecanismo. A ello se suman mayores controles sobre la exportación de tecnologías sensibles, orientados a impedir que “adversarios” accedan a desarrollos estra-

tégicos, como la inteligencia artificial, y a preservar la supremacía tecnológica de Estados Unidos (The White House, 2025).

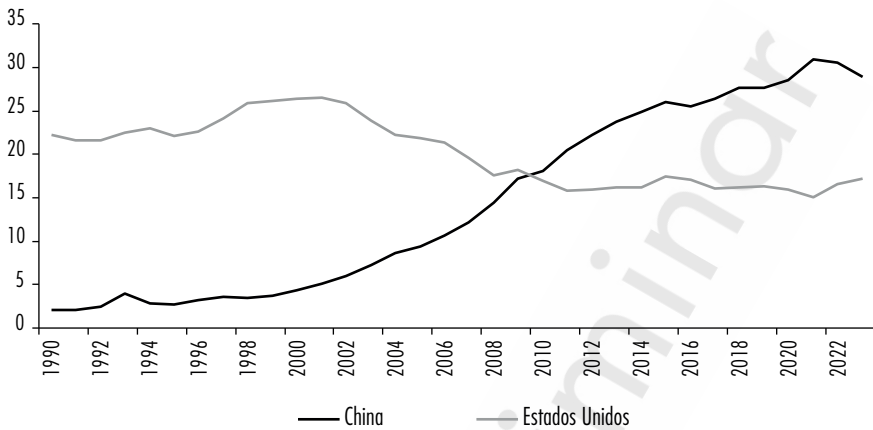
El énfasis en China como “competidor desleal” cristaliza esta visión. En el informe se señala que, desde que el país fue admitido en la categoría de *Permanent Normal Trade Relations* en 2000, las importaciones desde China se multiplicaron de 100 a 464 mil millones de dólares en 2024, y el déficit bilateral aumentó de 84 a 295 mil millones de dólares. La Casa Blanca atribuye esta brecha comercial a subsidios, transferencias forzadas de tecnología, normas ambientales y laborales laxas, sobrecapacidad industrial y otras medidas similares (The White House, 2025). Más allá de las políticas adoptadas tanto por China como por Estados Unidos, es relevante mencionar que el país asiático ha avanzado en diversas áreas estratégicas hasta alcanzar niveles superiores a los de este último. Este proceso se percibe como una amenaza para la primacía estadounidense y explica la tendencia a justificar la política industrial en términos de seguridad nacional dentro de la estrategia de Trump.

Por ejemplo, la figura 1 evidencia el traslado del liderazgo manufacturero global desde Estados Unidos hacia China. A inicios de los años noventa, Estados Unidos concentraba alrededor del 22% de la producción mundial, mientras que China apenas superaba el 2%. Sin embargo, a partir del 2000, la participación china creció de forma sostenida, superando a Estados Unidos alrededor de 2010. A la luz de esta evolución, si bien la administración de Trump ha implementado políticas proteccionistas orientadas a fomentar la reindustrialización, la participación de Estados Unidos se mantuvo en torno al 15-17% durante su primer mandato (2017–2021), sin evidenciar una recuperación significativa. En contraste, China consolidó su liderazgo como principal productor manufacturero, alcanzando niveles cercanos al 31% en 2021.

Esto sugiere que dichas medidas responden más a un intento estratégico de revertir la pérdida relativa de peso industrial de Estados Unidos que a una reindustrialización efectiva. En la práctica, los resultados fueron limitados. Por ejemplo, el *reshoring* (el retorno de empresas manufactureras al territorio estadounidense) tuvo efectos insuficientes. En lugar de regresar a países como China, muchas firmas trasladaron sus operaciones a otros destinos de bajo costo. Además, parte de los incentivos fiscales no se orientó a la inversión productiva, sino que se empleó en mecanismos financieros como la recompra de acciones (Schatan, 2025).

Otro ejemplo es el fortalecimiento de la investigación en China, evidenciado por su creciente volumen y calidad, factores esenciales para impulsar la innovación. Según un análisis presentado por Springer Nature (2024), la producción de investigaciones citables de China ha crecido notablemente en

Figura 1. Participación de China y Estados Unidos en la producción manufacturera global (%)



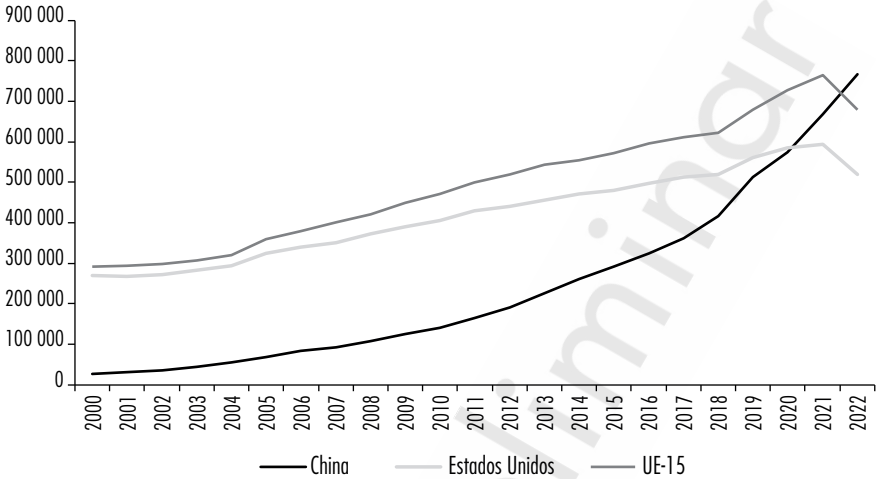
Nota: producción medida según el valor agregado manufacturero en dólares corrientes.

Fuente: elaboración propia con base en la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO) (08 de octubre de 2025), base de datos de cuentas nacionales.

los últimos veinte años, llegando a superar no solo a Estados Unidos, sino también a los países de la UE-15 (véase figura 2). Un aumento de las citas, considerado un indicador de calidad, refleja una mayor atención de la comunidad internacional hacia la investigación proveniente de China (Springer Nature, 2024).

Además de constituir una respuesta al ascenso de China, la visión de la *America First Trade Policy* plantea una paradoja desde la perspectiva del debate sobre el desarrollo. Resulta contradictorio que este énfasis en la reindustrialización mediante políticas activas sea defendido hoy por Estados Unidos, cuando durante décadas promovió –junto a organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial– la liberalización comercial, la desregulación y la reducción del papel del Estado en la economía de los países en desarrollo, principios sintetizados en el llamado Consenso de Washington. Esta paradoja recalca el punto discutido en la sección anterior. Las potencias han promovido externamente principios que rara vez aplican a sí mismas, reservándose el derecho a emplear políticas industriales y proteccionistas cuando se trata de resguardar sus propios intereses estratégicos. En buena medida, esta asimetría en las reglas del juego ha condicionado la posibilidad de que los países periféricos desarrollen procesos de industrialización semejantes.

Figura 2. Evolución del número de publicaciones citables procedentes de la investigación en China, Estados Unidos y la UE-15



Nota: la UE-15 comprende Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y el Reino Unido.

Fuente: elaboración propia con base en Springer Nature (10 de octubre de 2025). Global Research Pulse: China. Información traducida del original.

4. ¿Y AMÉRICA LATINA? ENTRE EL EXTRACTIVISMO Y LA NUEVA ECONOMÍA GLOBAL

La paradoja del doble estándar entre las normas promovidas internacionalmente por las potencias y sus políticas internas se manifiesta en América Latina, región donde el Consenso de Washington fue concebido como marco de referencia para las reformas económicas. Algunos autores defienden que sus lineamientos no constituyen un fracaso absoluto: Morandé (2016), por ejemplo, sostiene que las transformaciones impulsadas en los noventa favorecieron la estabilidad de precios y un mayor crecimiento en comparación con la década previa, pese a que la pobreza y la desigualdad aumentaron.

Sin embargo, la literatura crítica enfatiza los límites estructurales de estas reformas. Moreno-Brid, Pérez y Ruiz (2004) muestran que, aunque la inflación fue contenida, el crecimiento fue inestable e inferior al registrado durante la ISI (1950-1980), cuando el PIB real de América Latina crecía a un promedio anual de 5.5%, frente al 3.3% de los años noventa. Ocampo (2005) señala que el Consenso de Washington se basó en una visión restringida de la estabi-

alidad macroeconómica y desestimó el papel que las políticas de intervención en el sector productivo podrían desempeñar para fomentar el crecimiento y la inversión.

Khan y Blankenburg (2009) sostienen que las reformas liberalizadoras alentaron la especialización en sectores de bajo valor agregado y generaron procesos de desindustrialización y de “degradación tecnológica”. Esto se tradujo en un debilitamiento de las capacidades tecnológicas nacionales, un deterioro de la distribución y una pérdida de dinamismo productivo. La región habría retrocedido hacia ventajas comparativas estáticas, centradas en recursos naturales y en mano de obra no calificada, con un sesgo hacia las industrias de ensamblaje –particularmente en México y Centroamérica– y de procesamiento de recursos en países como Argentina, Brasil, Chile y Colombia. Este patrón se dio en detrimento de los sectores de alta tecnología, llegando incluso a casos de retroceso, como en Chile, donde se pasó de procesos de fundición de cobre a la mera exportación de concentrados.

Asimismo, la liberalización orientó a los empresarios locales hacia actividades de bajo riesgo y escaso valor agregado, mientras que los activos más productivos, heredados de la ISI, quedaron en manos de capitales extranjeros (Khan y Blankenburg, 2009). Robinson (2008) resalta que las reformas neoliberales no generaron un desarrollo sostenido, sino que se asociaron a un deterioro de las condiciones sociales, a una mayor desigualdad y a una profundización de la polarización social, lo que derivó en escenarios crecientes de conflicto político.

En síntesis, las reformas asociadas al Consenso de Washington produjeron ciertos logros macroeconómicos, pero a costa del debilitamiento de la productividad e industrialización. Mientras las economías desarrolladas revalorizan la planificación y adoptan políticas industriales orientadas a la innovación, la seguridad y la transición tecnológica, la región permanece anclada a una lógica de apertura pasiva, irrestricta y dependiente de las exportaciones primarias. Conviene, sin embargo, reconocer la heterogeneidad de las trayectorias nacionales. Países como México han buscado reactivar instrumentos de política industrial en sectores vinculados a la electromovilidad y a las cadenas automotrices, mientras que Chile y Perú, aunque han impulsado políticas como la Estrategia Nacional del Litio (2023) y la Política Nacional de Desarrollo Industrial (2022), continúan con modelos económicos basados en la explotación de recursos naturales, con capacidades tecnológicas aún limitadas.

La tabla 4 muestra la evolución de los aranceles promedio en América Latina y el Caribe entre 2000 y 2022. Los datos evidencian una reducción sostenida de las tarifas aplicadas a las importaciones desde todas las regiones,

reflejando un proceso de apertura comercial profundo. En el año 2000, los aranceles superaban el 10% en la mayoría de los casos; para 2022, se ubicaban entre 1.47% y 5.81%. La apertura hacia las grandes potencias es marcada, incluso frente a socios que aplican políticas proteccionistas: en 2022, los aranceles a Estados Unidos fueron de apenas 1.5%, mientras que en Europa y Asia Central alcanzaron 4.65%.

Tabla 4. Aranceles Promedio (%) - América Latina el Caribe (2000-2022)

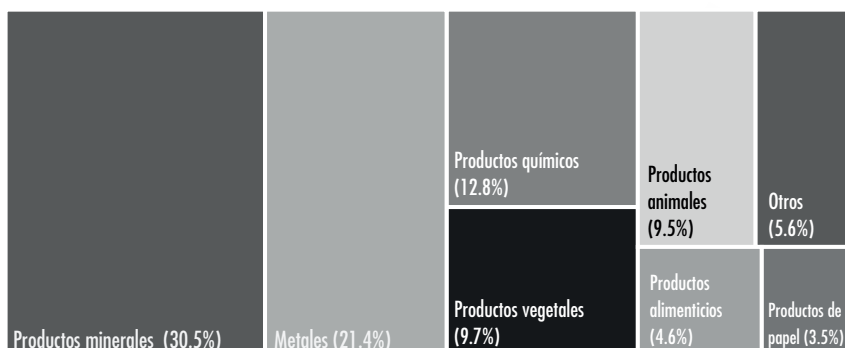
<i>Socio comercial</i>	2000	2005	2008	2010	2015	2018	2022
Mundo	12.95	5.28	4.44	5.98	5.36	3.27	3.64
América Latina y el Caribe	9.93	4.63	2.50	2.64	2.55	0.92	1.47
Estados Unidos	14.07	2.67	2.62	6.58	5.19	1.32	1.50
Europa y Asia Central	12.74	7.65	5.53	7.36	6.53	4.33	4.65
Asia Oriental y el Pacífico	14.08	9.27	8.06	7.26	6.41	5.64	5.81

Fuente: elaboración propia con base en WITS (18 de junio de 2025).

Tras décadas de liberalización comercial, la dependencia de los recursos naturales se arraigó como eje de la inserción internacional. Este patrón, aunque no es homogéneo en todos los casos, puede considerarse predominante en América Latina. En la actualidad, buena parte de los países de la región mantienen una alta concentración en exportaciones de bajo valor agregado, con escaso desarrollo de sectores industriales o tecnológicos. Chile, por ejemplo, continúa dependiendo de productos minerales (30.5%) y metales (21.4%), que en conjunto representan más de la mitad de sus exportaciones (véase figura 3). El cobre, ya sea como mineral o como metal refinado, predomina en ambas categorías.

La figura 4 muestra un patrón similar en Brasil, donde los productos minerales (27.3%), vegetales (22.6%) y alimenticios (11.7%) dominan la canasta exportadora. En contraste, los sectores de maquinaria (5.3%) y transporte (5%), asociados a mayores niveles de complejidad tecnológica, representan una proporción marginal. Esto revela que incluso una de las principales economías latinoamericanas permanece anclada en estructuras exportadoras de bajo valor añadido, sin transitar plenamente hacia una industrialización moderna ni una inserción estratégica en cadenas globales de valor.

Figura 3. ¿Qué exporta Chile? (2023). Total: \$100 mil millones



Fuente: elaboración propia a partir de The Observatory of Economic Complexity, consultado el 27 de mayo de 2026, https://oec.world/en/visualize-legacy/tree_map/hs92/export/chl/all/show/2023

Figura 4. ¿Qué exporta Brasil? (2023). Total: \$359 mil millones



Fuente: elaboración propia a partir de The Observatory of Economic Complexity, consultado el 27 de mayo de 2026, https://oec.world/en/visualize-legacy/tree_map/hs92/export/bra/all/show/2023

Considerando este patrón, y en el contexto de los cambios geoeconómicos actuales, América Latina enfrenta el desafío de redefinir su inserción internacional. Las economías de la región necesitan políticas industriales activas, combinadas con la integración estratégica y con medidas para diversificar la producción. La competencia basada en bajos costos no es sostenible: el futuro dependerá de la habilidad para desarrollar y fortalecer sus propias bases tecnológicas, productivas e innovadoras. Persistir en un modelo primario-

exportador, sin generar capacidades industriales, implica el riesgo de quedar nuevamente atrapados en una posición subordinada en las cadenas globales de valor.

Actualmente, intentar implementar una estrategia de ISI similar a la que predominó en América Latina en el pasado resulta difícilmente viable, tanto por las limitaciones que evidenció en su implementación histórica como por las transformaciones del contexto global, marcado por la financiarización, las cadenas de valor fragmentadas y la creciente dependencia tecnológica. Sin embargo, abandonar por completo su lógica de autonomía estratégica y de fortalecimiento de las capacidades estatales sería igualmente problemático. La cuestión no es restaurar la vieja ISI, sino reinterpretar su espíritu transformador a la luz de un entorno geoeconómico distinto, en el que los márgenes de maniobra nacional son más limitados, pero la necesidad de una política industrial activa sigue siendo ineludible.

Bajo estas condiciones, algunos de los instrumentos que podrían considerarse incluyen incentivos fiscales orientados a la transición verde, compras públicas estratégicas, regulación selectiva de la inversión extranjera y el fortalecimiento de la banca de desarrollo. Estos mecanismos, al no depender exclusivamente de restricciones arancelarias, pueden operar dentro de los márgenes de la Organización Mundial del Comercio y de los acuerdos comerciales, contribuyendo al desarrollo de sectores clave como la energía limpia o la electromovilidad. No obstante, por sí solos resultan insuficientes, ya que no garantizan la articulación de capacidades productivas a la escala requerida para una transformación estructural. Su eficacia depende de su inserción en un enfoque más integrado.

Una estrategia mixta de alcance regional en América Latina podría ofrecer una alternativa realista a los extremos del proteccionismo cerrado y del libre comercio irrestricto. En el plano nacional, implica combinar la coordinación estatal con los mecanismos del mercado para impulsar sectores de alto valor agregado, como la agroindustria, la salud y las tecnologías verdes. Ello requiere un Estado con capacidad de dirección facilitadora, ajustado a las particularidades latinoamericanas: estructuras institucionales más frágiles, mercados fragmentados y una persistente dependencia tecnológica. Se trataría de construir un Estado desarrollista basado en la planificación flexible y la cooperación público-privada. Más que un aparato centralizado, esto supone la articulación de agencias públicas, redes empresariales y comunidades técnico-científicas capaces de coordinar la inversión, el aprendizaje y la innovación.

En este sentido, la experiencia chilena resulta ilustrativa de configuraciones híbridas en las que la intervención estatal coexiste con marcos de mercado

abiertos. Lejos de constituir un caso exento de limitaciones estructurales –incluida su persistente dependencia de recursos primarios como el cobre–, Chile muestra cómo pueden operar formas de intervención estatal menos visibles pero sostenidas institucionalmente en el tiempo. Aunque se ha caracterizado como un caso paradigmático de economía neoliberal, en la práctica ha desarrollado mecanismos de colaboración público-privada que han contribuido a la emergencia de nuevos sectores exportadores, incluyendo industrias creadas prácticamente desde cero, como el salmón, que, desde la década de 1980, evolucionó desde una producción incipiente hasta posicionar al país como uno de los principales productores mundiales hacia 1995 (Negoita y Block, 2012).

Este enfoque ha sido conceptualizado como *Developmental Network State* (DNS), o Estado desarrollista en red (Block, 2008; Negoita y Block, 2012). Es una estrategia basada en intervenciones descentralizadas, orientadas a promover la diversificación productiva, el emprendimiento y la expansión del empleo. A diferencia de los Estados desarrollistas clásicos de Asia oriental, el DNS no se organiza en torno a una burocracia centralizada ni a la selección explícita de “campeones nacionales”, sino a través de mediaciones distribuidas en múltiples agencias, que facilitan la interacción entre actores públicos y privados (Block, 2008). En el caso chileno, organismos como Corfo, ProChile y Fundación Chile han desempeñado un papel clave en este proceso, estimulando la innovación, la transferencia de conocimiento, la articulación de redes productivas y la competitividad internacional, con resultados positivos en otras industrias además del salmón, como el vino y las agroexportaciones (Negoita y Block, 2012). Estas entidades constituyen el núcleo de un modelo en el que el Estado no ejerce control directo sobre las industrias, sino que impulsa el fortalecimiento del sector privado mediante instrumentos focalizados y programas de apoyo.

El DNS busca movilizar recursos para superar los “fallos de red”, que se producen cuando, pese a que la organización en red sería el mecanismo más adecuado para la producción y distribución de bienes, dichas redes no logran consolidarse. De modo análogo a los fallos de mercado, los fallos de red pueden abordarse mediante políticas públicas. Por ejemplo, cuando estos surgen de comportamientos oportunistas, el Estado puede adoptar medidas para fomentar la confianza, como procedimientos de resolución de conflictos. Si se deben a la falta de información o de capacidades, la acción estatal puede orientarse a la formación de capital humano o a iniciativas que aceleren la transferencia de conocimiento desde laboratorios gubernamentales y el ámbito académico hacia empresas privadas. En este marco, el Estado chileno no se ha limitado a respaldar empresas individuales, sino que también ha desempeña-

do un papel decisivo en la generación de *clusters* industriales que articulan a productores, plantas procesadoras y empresas orientadas a la exportación (Negoita y Block, 2012). Tomar este modelo como inspiración permitiría diseñar una versión actualizada, orientada a sectores con mayor contenido tecnológico y mayor potencial transformador.

Este tipo de intervención puede entenderse también a la luz de lo que se ha denominado un “Estado desarrollista oculto” (Block, 2008), en el que las políticas de fomento productivo y tecnológico operan de manera dispersa y con baja visibilidad en el debate público, debido al predominio de discursos pro-mercado que invisibilizan el rol activo del Estado. En el caso chileno, esta dinámica ha sido caracterizada como una forma de “neoliberalismo pragmático” (Negoita y Block, 2012), en la que la adhesión discursiva a principios de mercado coexiste con intervenciones estatales destinadas a corregir fallas, coordinar actores y fomentar sectores con potencial. Más que una contradicción, esta coexistencia sugiere que ciertas formas de intervención desarrollista pueden persistir y operar “tras bambalinas” incluso en contextos institucionales y políticos en los que predominan marcos neoliberales. Su carácter descentralizado y poco visible explica la persistencia de estas intervenciones a lo largo del tiempo, incluso bajo gobiernos con orientaciones ideológicas divergentes, sin requerir rupturas explícitas con los marcos económicos dominantes.

Pero esta dimensión nacional resulta insuficiente si no se articula con un proyecto de integración regional funcional. En lugar de los grandes esquemas institucionales del pasado, se trata de promover una integración pragmática basada en cadenas de valor latinoamericanas, capaces de vincular recursos naturales con capacidades manufactureras y tecnológicas complementarias entre los países de la región. De este modo, podrían crearse sinergias productivas que trasciendan las fronteras nacionales, multiplicando las capacidades de innovación y aumentando su autonomía relativa frente a los grandes polos de poder económico mundial.

Por ejemplo, el enfoque del DNS podría aplicarse a la cadena de valor del litio y la electromovilidad. Ante la creciente demanda global de vehículos eléctricos y almacenamiento energético, los países del “triángulo del litio” (Argentina, Bolivia y Chile) cuentan con una ventaja relativa derivada de sus reservas, cuyas salmueras representan la forma de extracción más rentable (Castillo, Garcés et al., 2024), lo que les permitiría negociar con actores privados y explorar alianzas regionales. Ello abre una ventana de oportunidad para avanzar más allá de la exportación de materias primas, promoviendo el escalamiento hacia segmentos de mayor valor agregado, como la producción de materiales activos de batería de iones de litio (por ejemplo, cátodos y ánodos), mediante

políticas industriales, investigación coordinada y cooperación entre agencias públicas. Estas iniciativas podrían vincularse con México, donde el sistema de maquiladoras ha generado una infraestructura industrial significativa, particularmente en el sector automotriz, que podría servir como plataforma para la integración de cadenas de electromovilidad en la región, sentando así las bases de encadenamientos productivos más amplios en América Latina.

Una política industrial situada en América Latina debería concebir la integración productiva regional como una plataforma de poder y de aprendizaje colectivo, más que como un simple mercado ampliado. Desde esa base, la inserción internacional podría orientarse de manera más estratégica: abrirse selectivamente, establecer alianzas tecnológicas y aprovechar las oportunidades de la transición energética global. Este enfoque apunta a transformar el patrón primario-exportador, promoviendo la articulación de recursos naturales, el intercambio de capacidades productivas y tecnológicas, y el fortalecimiento del poder negociador de la región en un escenario global cada vez más competitivo.

5. CONCLUSIONES

El análisis realizado demuestra que el proteccionismo no constituye una anomalía ni una excepción en la historia del desarrollo económico, sino su norma. Las principales potencias consolidaron su posición internacional mediante políticas activas de intervención estatal, de protección arancelaria y de promoción de industrias estratégicas. La apertura comercial, en cambio, fue adoptada posteriormente, una vez alcanzada la supremacía productiva (Chang, 2002). Esta trayectoria histórica desmiente el mito de un progreso guiado por el libre comercio y revela la persistencia de un doble estándar: mientras el centro económico global construyó su poder sobre la base del proteccionismo selectivo, el Sur fue inducido a adoptar la liberalización irrestricta como dogma.

En ese marco, el giro proteccionista de Estados Unidos bajo la administración de Trump no es una ruptura, sino la reemergencia explícita de una lógica histórica. Su discurso de *America First* –fundamentado en aranceles y en la articulación de la política industrial con la seguridad nacional– recalca la idea de que la fortaleza del país depende de una base productiva interna sólida, capaz de sostener tanto el empleo como la supremacía tecnológica y militar. La Agenda Comercial del USTR y el informe de la Casa Blanca de 2025 muestran cómo Estados Unidos ha reconfigurado la importancia de la política industrial. Ambos documentos coinciden en un diagnóstico de “declive ma-

nufacturero”: pérdida de empleos, cierre masivo de fábricas y un persistente déficit comercial.

El hecho de que Estados Unidos reactive un repertorio de medidas proteccionistas confirma la paradoja ya señalada: aquello que se desaconsejó a otros se presenta ahora como condición para la prosperidad y la seguridad nacional. Así, quienes durante décadas promovieron la apertura global y la reducción del papel del Estado en nombre de la eficiencia del mercado apelan hoy a la intervención estatal para preservar su competitividad. En otras palabras, la política industrial no desaparece; se redefine y se reserva para quienes detentan el poder en la jerarquía del sistema internacional. Este proceso tiene implicaciones directas para América Latina. Tras décadas de reformas inspiradas en el Consenso de Washington, la región desregularizó y liberalizó sus economías, redujo sus aranceles y desmanteló gran parte de su capacidad estatal de planificación productiva.

El resultado ha sido la pérdida de capacidades industriales en la región y la profundización de economías dependientes de las exportaciones primarias, con escasos encadenamientos tecnológicos. Mientras las potencias del Norte, como Estados Unidos, revalorizan la intervención estatal y la política industrial, América Latina persiste en un modelo comercial altamente abierto, arriesgándose a quedar relegada, una vez más, al papel de simple proveedora de materias primas. La evidencia presentada en la tabla 4, junto con las Figuras 3 y 4, es clara: la liberalización regional se llevó a cabo sin una agenda coherente de desarrollo productivo, ni una política industrial robusta.

La experiencia de las últimas décadas ha demostrado que el mercado global, por sí solo, no genera procesos automáticos de escalamiento tecnológico; por ello, un enfoque pasivo basado únicamente en el libre comercio no constituye una estrategia viable a largo plazo. Avanzar hacia una nueva política industrial no significa cerrar las economías, sino adoptar estrategias activas de transformación productiva que prioricen la creación de valor agregado, la soberanía tecnológica y la diversificación económica. Una estrategia mixta y regionalmente situada, inspirada en el enfoque del DNS, puede ofrecer una alternativa viable entre el proteccionismo cerrado y la apertura irrestricta. Implica combinar la acción coordinadora del Estado con los incentivos del mercado para impulsar sectores clave, al tiempo que se promueve una integración regional funcional basada en las cadenas de valor latinoamericanas. Solo así podrá evitar repetir la historia de dependencia y aprovechar la coyuntura actual para redefinir su inserción internacional desde una posición de autonomía.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. (1991), “World development report 1991: The challenge of development”, World Bank Group. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/888891468322730000> (consultado el 23 de octubre de 2025)
- Block, F. (2008), “Swimming Against the Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States”, *Politics & Society*, vol. 36, núm. 2, junio, 169–206. <https://doi.org/10.1177/0032329208318731>
- Bown, C. P. (2020), “How the United States Marched the Semiconductor Industry into its Trade War with China”, *East Asian Economic Review*, vol. 24, núm. 4, diciembre, 349–388. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3766574>
- Castillo, M., Garcés, I., y Furtado Messias, R. (2024), “Perspectivas de desarrollo de las cadenas de valor relacionadas con el litio en Chile y América del Sur” (Recursos Naturales y Desarrollo 223). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://hdl.handle.net/11362/80397> (consultado el 14 de noviembre de 2025)
- Chang, H.-J. (2002), *Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective*. Anthem Press.
- Council of the European Union. (2024), “Industrial policy: Council gives final approval to the net-zero industry act”. <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/05/27/industrial-policy-council-gives-final-approval-to-the-net-zero-industry-act/> (consultado el 31 de octubre de 2025)
- European Commission. (2025a), “Horizon Europe—Research and innovation.” https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en (consultado el 31 de octubre de 2025)
- European Commission. (2025b), “Investment screening—Trade and Economic Security”. https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/investment-screening_en (consultado el 30 de octubre de 2025)
- European Parliament and Council of the European Union (2019, 19 de marzo). “Regulation (EU) 2019/452 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union”, *Official Journal of the European Union*. <http://data.europa.eu/eli/reg/2019/452/oj> (consultado el 30 de octubre de 2025).
- Ferguson, R. W. (2025), *The Intellectual Origins of Trump’s Economic Policies*. Council on Foreign Relations. <https://www.cfr.org/article/intellectual-origins-trumps-economic-policies> (consultado el 29 de septiembre de 2025)

- Hagemann, H. (2020), “German, American and French influences on List’s ideas of economic development”, en Hagemann, Seiter et al. (ed.), *The economic thought of Friedrich List*. Routledge, Taylor & Francis Group.
- Harvey, D. A. (2005), *A brief history of neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Irwin, D. A. (2017), *Clashing over Commerce: A History of US Trade Policy*. University of Chicago Press.
- Khan, M., y Blankenburg, S. (2009), The Political Economy of Industrial Policy in Asia and Latin America. *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199235261.003.0013>
- Krippner, G. R. (2005), “The financialization of the American economy”. *Socio-Economic Review*, vol. 3, núm. 2, 173–208. <https://doi.org/10.1093/SER/mwi008>
- Morandé, F. (2016), “A casi cuatro décadas del Consenso de Washington ¿Cuál es su legado en América Latina?”. *Estudios Internacionales*, vol. 48, núm. 185, 31–58. <https://doi.org/10.5354/0719-3769.2016.44553>
- Moreno-Brid, J. C., Pérez Caldentey, E., y Ruiz Nápoles, P. (2004), “El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones”. *Perfiles latinoamericanos*, vol. 12, núm. 25, 149–168. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0188-76532004000200006&lng=es&nrn=iso&tlng=es (consultado el 14 de noviembre de 2025)
- Negoita, M., y Block, F. (2012), “Networks and Public Policies in the Global South: The Chilean Case and the Future of the Developmental Network State”. *Studies in Comparative International Development*, vol. 47, núm. 1, 1–22. <https://doi.org/10.1007/s12116-012-9097-4>
- Observatory of Economic Complexity (OEC) (2025), Tree map visualization. <https://oec.world/en> (consultado el 27 de mayo de 2026)
- Ocampo, J. A. (2005), “Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina”. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4945-mas-alla-consenso-washington-agenda-desarrollo-america-latina>
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO) (2025). Base de datos de cuentas nacionales. <https://stat.unido.org/> (consultado el 8 de octubre de 2025)
- Robinson, W. I. (2008), *Latin America and Global Capitalism: A Critical Globalization Perspective*, Johns Hopkins Studies in Globalization, Johns Hopkins University Press.

- Schatan, C. (2025), La política industrial de Estados Unidos y algunas implicaciones para México. *Norteamérica*, vol. 20, núm. 2. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2025.2.753>
- Springer Nature. (2024), *Global Research Pulse: China*. <https://stories.springernature.com/global-research-pulse-china/> (consultado el 10 de octubre de 2025)
- The White House. (2025), “Report to the President on the America First Trade Policy Executive Summary”, The White House. <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/04/report-to-the-president-on-the-america-first-trade-policy-executive-summary/> (consultado el 29 de septiembre de 2025)
- United States Congress (2022, 16 de agosto), “Inflation Reduction Act of 2022” (*H.R. 5376*). <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/5376> (consultado el 25 de septiembre de 2025)
- USTR. (2025), “The President’s 2025 Trade Policy Agenda”. <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2025/President%20Trump's%202025%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf> (consultado el 30 de septiembre de 2025)
- Wimalaratana, W., y Senanayake, H. (2025), “Revitalizing America’s Industrial Heart: A Multi-Pronged Approach to Reindustrialization”, *Sri Lanka Economic Journal*, vol. 22, núm. 1, 64–86.
- World Integrated Trade Solution (WITS) (2025). Estadísticas comerciales por país/región. <https://wits.worldbank.org/> (consultado el 16 y el 18 de junio de 2025)
- Wraight, T. (2024), “Rethinking the American Industrial Policy Debate: The Political Significance of a Losing Idea”. *Journal of Policy History*, vol. 36, núm. 2, 191–214. <https://doi.org/10.1017/S0898030623000362>

Versión preliminar