



Geopolítica de la nueva guerra fría y fragmentación del comercio global

Geopolitics of the new cold war and fragmentation of global trade

Géopolitique de la nouvelle guerre froide et fragmentation du commerce mondial

Geopolítica da nova guerra fria e fragmentação do comércio global

M. Sc. Pilar Vélez García

Licenciada en Negocios Internacionales e Integración. Especialista en Negocios Internacionales. Maestranda en Procesos de Integración Regional. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina. ✉ velezgpilar@gmail.com

 [0009-0002-8860-5217](https://orcid.org/0009-0002-8860-5217)

Cómo citar (APA, séptima edición): Vélez García, P. (2026). Geopolítica de la nueva guerra fría y fragmentación del comercio global. *Política Internacional*, VIII (Nro. 4). <https://doi.org/10.5281/zenodo.22098649>

 <https://doi.org/10.5281/zenodo.22098649>

RECIBIDO: 6 DE MAYO DE 2026

APROBADO: 3 DE SEPTIEMBRE DE 2026

PUBLICADO: 19 DE OCTUBRE DE 2026

RESUMEN El presente artículo analiza el impacto de la denominada Nueva Guerra Fría y la novísima geopolítica en el funcionamiento del comercio internacional actual, con el objetivo de examinar cómo las tensiones entre Estados Unidos y la alianza conformada por Rusia y China han provocado una fragmentación del orden mundial que afecta directamente la gobernanza multilateral y las cadenas globales de valor. A través de un análisis cualitativo y crítico que integra conceptos como la Bidenomics y la curva de sonrisa, se identifican los mecanismos de presión política que actualmente obligan a los países a posicionarse entre bloques ideológicos contrapuestos. Los resultados de la investigación sugieren que el estancamiento de la Organización Mundial del Comercio ha impulsado el regionalismo y el proteccionismo, reconfigurando las estrategias de deslocalización empresarial hacia modelos de repatriación productiva basados en comportamientos nacionalistas. Se concluye que el escenario geopolítico actual impone una compleja situación para las economías pequeñas y en desarrollo, las cuales enfrentan graves riesgos de exclusión

de las cadenas globales de valor en un sistema comercial regido cada vez más por intereses de poder y menos por las normas multilaterales. Metodológicamente, se desarrolló una revisión documental cualitativa y un análisis del discurso político apoyado en fuentes secundarias. La principal limitación del estudio radica en la constante volatilidad del escenario geopolítico, particularmente ante los recientes cambios de administración en Estados Unidos, cuyos efectos continúan en desarrollo.

Palabras clave: Rivalidad entre potencias; Comercio internacional; Fragmentación global; Cadenas globales de valor; Gobernanza comercial multilateral, Competencia estratégica

ABSTRACT *The present article analyses the impact of the alleged New Cold War and the latest geopolitical developments on the functioning of international trade today, with the aim of examining how tensions between the United States and the alliance formed by Russia and China have led to a fragmentation of the world order that directly affects multilateral governance and global value chains. Through a qualitative and critical analysis incorporating concepts such as 'Bidenomics' and the 'smile curve', the article identifies the mechanisms of political pressure that are currently forcing countries to align themselves with opposing ideological blocs. The research suggests that the stalling of the World Trade Organization has fueled regionalism and protectionism, reshaping corporate offshoring strategies towards models of productive relocation based on nationalist behavior. It is concluded that the current geopolitical scenario imposes a complex situation on small and developing economies, which face serious risks of exclusion from global value chains in a trading system governed increasingly by power interests and less by multilateral rules. Methodologically, a qualitative document review and a political discourse analysis supported by secondary sources were conducted. The main limitation of the study lies in the constant volatility of the geopolitical landscape, particularly in light of the recent changes in administration in the United States, whose effects are still unfolding.*

Keywords: Rivalry between powers; International trade; Global fragmentation; Global value chains; Multilateral trade governance; Strategic competition

RÉSUMÉ *Cet article analyse l'impact de la nouvelle guerre froide et des enjeux géopolitiques actuels sur le fonctionnement du commerce international. Il examine comment les tensions entre les États-Unis et l'alliance russo-chinoise ont fragmenté l'ordre mondial, affectant directement la gouvernance multilatérale et les chaînes de valeur mondiales. À travers une analyse qualitative et critique intégrant des concepts tels que la politique économique de Biden et la courbe du sourire, les mécanismes de pression politique contraignant les pays à se positionner entre blocs idéologiques opposés sont identifiés. Les résultats suggèrent que la stagnation de l'Organisation mondiale du commerce a renforcé le régionalisme et le protectionnisme, réorientant les stratégies de délocalisation des entreprises vers des modèles de rapatriement productif fondés sur des comportements nationalistes. L'article conclut que le contexte géopolitique actuel crée une situation complexe pour les petites économies et les économies en développement, qui risquent fortement d'être exclues des chaînes de valeur mondiales dans un système commercial de plus en plus régi par les intérêts des puissances et de moins en moins par les normes multilatérales. Sur le plan méthodologique, une analyse documentaire qualitative et une analyse du discours politique, appuyées par des sources secondaires, ont été menées. La principale limite de cette étude réside dans la volatilité constante du contexte géopolitique, notamment au vu des récents changements d'administration aux États-Unis, dont les effets*

se font encore sentir.

Mots-clés : Rivalité entre puissances ; commerce international ; fragmentation mondiale ; chaînes de valeur mondiales ; gouvernance multilatérale du commerce ; concurrence stratégique

RESUMO *Este artigo analisa o impacto da chamada Nova Guerra Fria e da geopolítica atual no funcionamento do comércio internacional, com o objetivo de examinar como as tensões entre os Estados Unidos e a aliança formada pela Rússia e China levaram a uma fragmentação da ordem mundial que afeta diretamente a governança multilateral e as cadeias de valor globais. Por meio de uma análise qualitativa e crítica que integra conceitos como Bidenomics e a curva do sorriso, são identificados os mecanismos de pressão política que atualmente forçam os países a se posicionarem entre blocos ideológicos opostos. Os resultados da pesquisa sugerem que a estagnação da Organização Mundial do Comércio impulsionou o regionalismo e o protecionismo, reconfigurando as estratégias de relocação de empresas em direção a modelos de repatriação produtiva baseados em comportamentos nacionalistas. Conclui-se que o cenário geopolítico atual impõe uma situação complexa para as pequenas economias e as economias em desenvolvimento, que enfrentam sérios riscos de exclusão das cadeias de valor globais em um sistema comercial cada vez mais regido por interesses de poder e menos por normas multilaterais. Metodologicamente, foi realizada uma revisão qualitativa de documentos e uma análise do discurso político, apoiada por fontes secundárias. A principal limitação do estudo reside na constante volatilidade do cenário geopolítico, particularmente em função das recentes mudanças de governo nos Estados Unidos, cujos efeitos ainda estão se manifestando.*

Palavras-chave: Rivalidade entre potências; Comércio internacional; Fragmentação global; Cadeias globais de valor; Governança multilateral do comércio; Competição estratégica

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional, tan importante en la era de la globalización, se está enfrentando a varios problemas que complejizan su funcionamiento. Además de conflictos bélicos y altibajos económicos, existe una gran guerra geopolítica que interviene directamente en el comercio mundial. Las tensiones derivadas de la denominada Nueva Guerra Fría generada entre Estados Unidos y la alianza entre Rusia y China han impactado no solo en el comercio internacional, sino que también ha repercutido en el orden mundial. El resto del mundo comenzó a verse sumido en presiones por parte de los jugadores de la guerra para ver si están de un lado u otro. Estas presiones incluso fueron vistas en aspectos como la firma de acuerdos comerciales y posiciones en las organizaciones internacionales. La situación conllevó a una fragmentación del mundo

entre aquellos que siguen a occidente, aquellos que siguen a oriente y pocos que buscan la forma de mantenerse neutrales dado el acercamiento económico con ambas partes.

Para comprender este fenómeno, es necesario remontarse a los antecedentes recientes que han distorsionado el orden comercial. En las últimas décadas, el sistema multilateral ha experimentado una crisis profunda, evidenciada por la falta de consenso y el estancamiento en la Organización Mundial del Comercio (Buil, 2019). A esto se sumó el inicio de una agresiva guerra comercial y arancelaria durante la primera administración de Donald Trump (Grunstein, 2023), política que comenzó a fracturar las lógicas de interdependencia. Posteriormente, la disrupción global provocada por la pandemia de Covid-19 en 2020 actuó como un impulsor que expuso la vulnerabilidad de las cadenas de suministro.

El estudio de este problema es fundamental en la actualidad porque los conflictos geopolíticos trascienden a los grandes líderes y afectan asimétricamente a todo el mundo. Las pequeñas economías en desarrollo se ven arrastradas por decisiones de potencias dominantes sobre las que no tienen capacidad de incidencia, dejándolas vulnerables a externalidades negativas en su comercio exterior.

El artículo explica la problemática en relación con el comercio internacional, especialmente con el funcionamiento de las cadenas globales de valor, las cuales se habían visto afectadas por la pandemia, pero también por el nuevo contexto internacional. La desglobalización y las nuevas políticas introducidas por Estados Unidos, que a su vez promueven la guerra comercial con China, también impactaron en las cadenas globales de valor. Asimismo, se consideran las políticas industriales aplicadas por la Bidenomics como factor clave para entender el rol de este país en la situación que afronta la economía internacional.

Frente a este escenario, la pregunta central que guía este trabajo es: ¿De qué manera las tensiones geopolíticas derivadas de la Nueva Guerra Fría y la implementación de políticas industriales nacionalistas están reconfigurando las cadenas globales de valor y amenazando la participación de las economías en desarrollo en el comercio internacional? Para dar respuesta a esta interrogante, el objetivo principal del presente trabajo es examinar cómo las tensiones entre Estados Unidos y la alianza conformada por Rusia y China han provocado una fragmentación del orden mundial que afecta directamente la gobernanza multilateral y las cadenas globales de valor.

En términos metodológicos, esta investigación se basa en un estudio de carácter descriptivo y explicativo. Se seleccionaron como casos de análisis a los principales líderes del actual orden mundial debido a su peso preponderante y su rol protagónico en las disputas geopolíticas contemporáneas. El período de análisis se enfoca principalmente en la etapa postpandemia, con

el fin de evaluar los cambios más recientes. Finalmente, la recolección de datos se fundamentó en fuentes secundarias, abarcando literatura académica, informes de organismos multilaterales como la OMC, prensa especializada y el análisis de discursos y planes gubernamentales.

Estado del arte

El debate académico contemporáneo sobre la fragmentación global y la geopolítica comercial inicia con la profunda crisis del orden internacional liberal y sus instituciones. Ikenberry (2017) argumenta que este orden, históricamente liderado por Estados Unidos, comenzó a desmantelarse por acciones de su propio líder al implementar políticas nacionalistas, como el America First en la primera presidencia de Donald Trump, que atacaron ideas fundamentales como el comercio abierto, el multilateralismo y la cooperación en seguridad. Ikenberry (2017) entiende que el problema radica en la pérdida del liberalismo incrustado que reconocía John Ruggie como la capacidad de los gobiernos de alinear el libre comercio con la protección social y la estabilidad económica para sus trabajadores. Al no poder mantener estos dos factores, se pierde el apoyo al libre comercio por parte de la clase media trabajadora. Asimismo, la interdependencia generada por la apertura de las economías al libre comercio, que en un inicio fue vista como una integración positiva, ahora es percibida por el populismo como una vulnerabilidad a su mercado interno dada la prioridad de los mercados globales en lugar de la existencia de trabajo para sus ciudadanos (Ikenberry, 2018).

Esta crisis ha tenido un impacto directo en la fractura de la gobernanza comercial. Hopewell (2021) advierte que el principal problema del sistema multilateral de la Organización Mundial del Comercio no es la rivalidad bilateral que se ha generado entre Estados Unidos y China, sino la creciente "armamentización del comercio", en la cual ambas potencias utilizan arbitrariamente barreras arancelarias bajo la excusa de la seguridad nacional, ejerciendo coerción económica sobre terceros. Zhou (2022) complementa esta visión

señalando que la competencia generada se mantiene sobre la base de un equilibrio dinámico moldeado por presiones internas, donde la lógica de los Estados está suplantando a la lógica de los mercados, obligando a reconfigurar políticas comerciales para proteger el empleo local. Ante este escenario, organismos como el Fondo Monetario Internacional advierten que el riesgo de la fragmentación geoeconómica generaría una pérdida en la producción mundial que podría oscilar “entre el 0,2% (en un escenario de fragmentación limitada y ajuste de bajo coste) y hasta el 7% del PIB (en un escenario de fragmentación grave y ajuste de alto coste)”, y en caso de países con menos avances tecnológicos “la pérdida de producción podría alcanzar entre el 8 y el 12 por ciento” (International Monetary Fund, 2023, pág. 4). En respuesta, la OMC (2023) solicita una “reglobalización”, sosteniendo que la división en bloques rivales es ineficiente y perjudicial para objetivos globales como la transición ambiental. Dicho organismo insiste en que la solución de los desafíos actuales de seguridad, desigualdad y cambio climático está en la integración profunda entre todas las naciones (OMC, 2023).

En el centro de estas tensiones geopolíticas se encuentra la reconfiguración física de la producción, es decir, de las cadenas globales de valor. Richard Baldwin explicó que la revolución tecnológica permitió un “segundo desempaquetamiento” (unbundling), fragmentando los procesos productivos en cadenas globales de valor, que implicó que “algunas etapas de producción que antes se realizaban en estrecha proximidad se dispersaron geográficamente” (Baldwin, *Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going*, 2013, pág. 17). Para entender la asimetría de estas cadenas, Baldwin e Ito (2022) demuestran empíricamente la vigencia de la “curva de la sonrisa”. Los autores evidencian que la participación del valor añadido en los productos manufacturados ha experimentado un profundo desplazamiento desde las etapas puras de fabricación hacia los servicios de prefabricación (investigación y diseño) y postfabricación (marketing) (Baldwin & Ito, 2022). Dichos

expertos concluyen que este fenómeno de “servicificación” ha permitido a los países desarrollados retener las actividades más lucrativas, mientras que las economías en desarrollo han quedado relegadas y estancadas en tareas de ensamblaje y producción con bajo valor agregado, haciéndolas sumamente vulnerables frente a las actuales presiones de deslocalización (Baldwin & Ito, 2022).

Finalmente, las contradicciones entre la estructura productiva global y las políticas nacionalistas han sido exhaustivamente estudiadas por Dani Rodrik a través del tiempo, quien introdujo el trilema político de la economía mundial, planteando la imposibilidad de sostener simultáneamente la hiperglobalización, la soberanía del Estado-nación y la democracia (Rodrik, *La paradoja de la globalización: La democracia y el futuro de la economía mundial*, 2011). El autor incluso advirtió que forzar a las sociedades a ajustarse a las necesidades del mercado global, eliminando los contratos sociales, generaría un inevitable rechazo político, lo cual sucedió en la era de la hiperglobalización (Rodrik, *La paradoja de la globalización: La democracia y el futuro de la economía mundial*, 2011).

Años más tarde, confirmando sus propias previsiones, Rodrik (2024a) decreta el fin de la era de la hiperglobalización, afirmando que el modelo colapsó debido a la fricción entre la desigualdad distributiva y la agresiva competencia geopolítica actual. Rodrik (2024a) propone que, para evitar una guerra económica total, el mundo debe transitar hacia un nuevo orden con una globalización “más delgada”, donde los Estados tengan autonomía para regular sus economías sin usar políticas destinadas a empobrecer al vecino. No obstante, al analizar las políticas industriales recientes de las potencias, como la Bidenomics en Estados Unidos, Rodrik (2028b) identifica un nuevo trilema contemporáneo. En este análisis reciente, el autor sostiene que es imposible combatir el cambio climático, reconstruir la clase media en los países desarrollados mediante la repatriación de manufacturas (reshoring) y reducir la pobreza global al mismo tiempo. El autor advier-

te que los masivos subsidios estatales en el Norte Global actúan como barreras que sabotean los modelos de industrialización del Sur Global, ilustrando cómo las economías en desarrollo son las grandes perjudicadas de esta nueva disputa hegemónica (Rodrik, 2028b).

DESARROLLO

La Nueva Guerra Fría y la fragmentación global

Una vez más, el mundo vuelve a estar fragmentado. Muchos especialistas comparan la nueva era con la antigua Guerra Fría dado el enfrentamiento entre grandes potencias. Sin embargo, a diferencia del anterior conflicto donde cada jugador representaba un sistema económico distinto, en este caso, las potencias se rigen por un mismo sistema económico, pero tienen ideales de un orden mundial distinto donde cada una se ve a sí misma como líder. En esta Nueva Guerra Fría, no solo existe un enfrentamiento de tipo económico, sino que también están en juego enfrentamientos directos en los ámbitos comerciales, políticos, económicos, energéticos y militares, aunque este no se ha dado directamente, sino que se observa, por ejemplo, a través del conflicto en Ucrania (Paredes, 2023).

El fenómeno actual se compara con la Guerra Fría dado que, a pesar de existir varios jugadores, por lo que se puede hablar de un sistema multipolar, quienes plantean los mayores conflictos pueden ser asociados en un sistema bipolar. Por un lado, se mantiene el rol preponderante de Estados Unidos como potencia que busca regular el comercio internacional a su necesidad y establecer un orden mundial a su gusto. Aunque su liderazgo a nivel mundial se ha visto en declive, en especial por los cambios bruscos de sus últimas administraciones, este aún se mantiene. Por el otro lado, existe una alianza entre China y Rusia donde se puede encontrar al segundo gran jugador que busca representar el poder de oriente y la no sumisión ante occidente (De Areizola Carvajal, 2024).

No obstante, tal como se mencionó antes, existen otros jugadores importantes en esta Nueva Guerra Fría, tales como la Unión Europea, países emergentes y países con importante armamento militar o nuclear. En primer lugar, la Unión Europea tiene un importante rol a nivel mundial principalmente desde el ámbito económico y político. Este proceso de integración fue de los primeros en imponer sanciones contra Rusia ante el inicio del conflicto en Ucrania en 2022 (Consejo Europeo, 2024) y a pesar de no ser identificada por una gran fuerza armamentística, si se reconoce que ciertos países como, por ejemplo, Polonia, la han estado incrementando por situarse cerca del conflicto armado (Corradini, 2022). La Unión Europea como tal y en ocasiones ciertos países de la integración, tienen gran importancia en los organismos internacionales y en la búsqueda del equilibrio y la paz internacional mediante intentos de mediación en los conflictos existentes.

Por otro lado, a diferencia de lo acontecido en la Guerra Fría, en esta Nueva Guerra existen países emergentes con relevancia en el contexto internacional (Paredes, 2023). Algunos ejemplos pueden ser Brasil, con su peso a nivel internacional como participante de los BRICS, donde se posiciona, desde un aspecto económico y de desarrollo, no ideológico, como aliado de China y Rusia, entre otros países miembros. Turquía, con buena presencia en oriente, ha intentado mostrarse como mediador en otro de los conflictos que se da en la actualidad como es la Guerra entre Israel y Palestina (Villalón, 2024). A pesar de que este conflicto es anterior a la Nueva Guerra Fría, los principales jugadores de este suceso han incidido en el conflicto apoyando a uno u otro sector. En relación con este último conflicto, existen potencias armamentísticas o nucleares que tienen su lugar dentro de esta Nueva Guerra Fría por tener este poder donde se encuentran, además de los tres jugadores principales, Israel, India, Corea del Sur y la República Popular Democrática de Corea, entre otros (Melo, 2024).

Este nuevo contexto geopolítico de Nueva Guerra Fría ha afectado brutalmente el comercio interna-

cional. En primer lugar, organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) están sufriendo grandes golpes dada la falta de consenso entre los países por sus distintos intereses (Crochet & Zhou, 2024). A esto se le suma que los principales jugadores de esta Nueva Guerra, especialmente Estados Unidos, ya no apoya al sistema multilateral por lo que no impulsa su funcionamiento (Buil, 2019). El estancamiento del sistema multilateral, junto con la mayor fuerza y relevancia de los acuerdos bilaterales como promotores del comercio internacional, conllevan a que el juego geopolítico pase también al ámbito bilateral. En la actualidad, existe una rivalidad entre Estados Unidos y China por lograr acuerdos comerciales con los países en desarrollo y menos desarrollados con el fin de tener una mayor incidencia en su economía. Así, muchos de ellos se ven en la necesidad política de elegir a uno u otro tomando una postura por oriente u occidente. Son pocas las naciones que han cerrado acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y con China logrando así mantener este ámbito de forma neutral. En la actualidad, estos dos países son parte de los principales socios comerciales de muchas de las economías en desarrollo, en especial de aquellas que tienen una gran dependencia económica de su comercio exterior, por lo que les es beneficioso poder mantener un acuerdo comercial con cada una de las potencias y no permitir que el juego geopolítico incida en sus decisiones económicas internas.

A pesar de que el contexto no es igual al de la Guerra Fría del siglo XX, donde los distintos países se veían obligados a elegir entre un modelo económico u otro, en la actualidad, el nuevo contexto busca obligar a las naciones, mediante fuerzas en el comercio internacional, intereses económicos e intereses políticos, a que opten por occidente u oriente (Paredes, 2023). Esto ha generado la fragmentación del orden mundial. Luego de la anterior Guerra Fría, el mundo había quedado plasmado por la unipolaridad de Estados Unidos, sin embargo, este supo evolucionar hacia una era multipolar donde distintos actores tuvieron sus importantes roles en

el nuevo orden mundial. No obstante, en la actualidad, a pesar de que existen distintos actores importantes, el enfrentamiento geopolítico desatado entre Estados Unidos y la alianza Rusia-China busca tornar nuevamente el mundo ante un contexto bipolar donde el resto se vea obligado a elegir entre uno u otro. En un contexto internacional donde la pandemia impulsó con mayor fuerza el proceso de desglobalización que había comenzado años atrás con la desaceleración de la economía, donde los países comienzan a primar sus intereses propios en lugar de velar por el funcionamiento del sistema multilateral y, junto con la fragmentación del orden mundial, comienzan a crearse mayores tensiones entre las economías y grandes problemas en el comercio internacional, especialmente en las cadenas globales de valor que fueron fruto de la globalización. Según la OMC, “el elemento económico básico de la globalización es una integración más profunda en los mercados de productos, capitales y trabajo”, sin embargo, ese elemento tan básico es el que en la actualidad se está perdiendo por los comportamientos nacionalistas en lugar de internacionalistas de los países (Organización Mundial del Comercio, 2008, pág. XIII).

Cadenas globales de valor y la curva de sonrisa

La globalización impulsó el aumento de las empresas multinacionales, que son, según la Comisión Europea, toda empresa que “produce bienes o servicios en más de un país” y que por lo tanto “tiene su sede de gestión en un país, el país de origen, mientras que opera también en otros países” (Eurostat, s. f.). Generalmente, las casas matrices, como se denomina a las sedes de gestión, tienen el 100% del control de sus filiales en otros lugares, sin embargo, consideran como empresas multinacionales a aquellas que mantienen hasta un 10% del control de la filial en el exterior (Hines et al., 2021). Según datos del Banco Mundial, en 1970, apenas existían 7.000 casas matrices de empresas multinacionales, sin embargo, en 2011 se estimó que el número superaba los 100.000 y que entre todas ellas existían más de 900.000 filiales alrededor del mundo (Qiang et

al., 2021). Las empresas multinacionales y la globalización siempre estuvieron alineadas, incluso se las describe como las piezas fundamentales, localizadas por todo el mundo, que ayudarían a concretar el objetivo de la prosperidad a través de la globalización (Hines et al., 2021).

Cuando las empresas deslocalizan parte de sus actividades hacia otros países, están realizando el fenómeno conocido como *offshoring*. Este proceso implicó, en un inicio, “el traslado de procesos y servicios de fabricación al extranjero, para aprovechar los costos más bajos” (García, 2023, par. 5). Sin embargo, en la actualidad las empresas optan por el *offshoring* no solo para abaratar costos sino para conseguir mejor calidad en los productos y servicios, mejor mano de obra e incluso “inducir la transferencia de tecnología de proveedores extranjeros” comúnmente denominado como el *Know How* (Raei et al., 2019, pág. 11). Otra instancia en la que las empresas deslocalizan alguna de sus actividades es cuando realizan *outsourcing*, es decir que mueven alguna de sus partes productivas para el exterior, pero no abren una nueva filial, sino que subcontratan a otra empresa para que haga esa tarea (Van Assche & Gangnes, 2019). Es así como, a través de estos dos procesos, *offshoring* y *outsourcing*, las empresas han “rebanado sus cadenas de valor y dispersado las actividades de producción por todo el mundo, creando cadenas globales de valor” (Van Assche & Gangnes, 2019).

Las empresas multinacionales son quienes más utilizan e impulsan las cadenas globales de valor dado que dividen sus procesos productivos en tantas partes como sea necesario con el fin de que cada actividad se realice en el lugar que más beneficios tiene y por ende le da una mejor ventaja competitiva (Van Assche & Gangnes, 2019). Las transformaciones que han llevado a cabo las empresas para beneficiarse de las cadenas globales de valor se dan “gracias a la reducción de los costos de comunicación y transporte” lo que permite que puedan abandonar “la práctica de producir bienes y servicios ellos mismos en un solo país”. (Van Assche & Gangnes, 2019, p. 35).

La subdivisión de los procesos y la realización de las tareas en distintos países ha generado un incremento exponencial en el comercio internacional. La cadena global de valor de un producto puede tener partes que se realizan en distintos países, que se van a comercializar entre ellos para unirse y lograr realizar el ensamblaje final en un lugar que no necesariamente será el lugar donde se venderá o donde está la casa matriz. Debido a esto es que, cuando se realizan estudios sobre el comercio internacional, es importante que se contemple si el comercio se da principalmente por el intercambio de productos finales o es un intercambio de piezas.

Aquellos países que tienen una ventaja comparativa que puede ser aprovechada por las empresas multinacionales en la división de su proceso productivo, lo muestran y ofrecen, incluso con beneficios extra, con tal de poder ser parte de las cadenas globales de valor. Así es como muchos países incluso pelean por ser parte de ellas ya que implica la posibilidad de dinamizar su economía.

No obstante, existe un problema en las distintas partes del proceso productivo que conforman la cadena global de valor, y es que muchas de esas partes tienen un mayor valor agregado en su producción que otras. Si se divide a la fase de producción en tres etapas, siendo estas I+D y diseño; manufactura y montaje; y comercialización, distribución, servicios de posventa, etc., entonces las que concentran mayor valor agregado son la primera y la última. Esto se demuestra a través de la Curva de Sonrisa, donde los extremos de las curvas se relacionan con los extremos de las cadenas productivas, y es ahí donde se encuentran las actividades con mayor valor agregado (Organización Mundial del Comercio, 2014). Incluso, al pasar los años, con los avances tecnológicos y la automatización, el nivel de valor agregado que existía en la etapa de manufactura y montaje ha disminuido, por lo que incrementa aún más la brecha con las otras fases del proceso de producción.

A pesar de la cantidad de valor agregado de una tarea, parte importante de esto es que ese valor tiene una

correlación con los costos y precios de las tareas y productos de dichas fases. En la fase de manufactura y montaje se busca bajar los costos lo más posible, por lo que los precios a los que se venden esos productos a las multinacionales son bajos. Al existir un bajo valor agregado y, por ende, no existir un diferencial, la multinacional puede decidir relocalizar la actividad de manera sencilla, por lo que los países que albergan estas fases muchas veces ofrecen los bajos costos que buscan y permiten que así se mantengan con tal de no dejar de ser parte de la cadena. Estos países son principalmente en desarrollo o menos desarrollados. Por otro lado, los países desarrollados, donde se encuentran en su mayoría las casas matrices de las multinacionales, son los que albergan las actividades de mayor valor agregado y que se relaciona con mayores costos y precios de venta.

Por lo tanto, las cadenas globales de valor han sido beneficiosas para el comercio internacional, sin embargo, no de igual manera para todos los países, ya que algunos se quedan estancados en la producción de actividades con bajo valor agregado, sin tener la posibilidad de pasar a otras tareas de mayor valor. Generalmente, los países en desarrollo o menos desarrollados son los que tienen mano de obra de bajo costo, materia prima de calidad, o menores costos de operación y por eso son elegidos para las tareas de la fase media de producción. Por otro lado, los países desarrollados son quienes suelen tener mano de obra especializada o cualificada, tienen mejores infraestructuras para la comercialización y distribución, es donde más inversión en I+D existe, entre otros. Uno de los principales países con casas matrices de empresas multinacionales es Estados Unidos, incluso, muchas de ellas son parte de la lista de Fortune Global 500 (Cheung, 2024). Estas son quienes deciden hacia donde van a deslocalizar sus actividades.

La industria mundial de los semiconductores, que ha cobrado mucha importancia y participación en el comercio exterior mundial en los últimos años, es un claro ejemplo de la asimetría que demuestra la

curva de la sonrisa. Como advierten Jiménez Chalico y Ortiz Velásquez (2023), esta cadena de valor presenta una altísima especialización geográfica y una gobernanza que concentra la riqueza en los extremos de la curva. A través de empresas fables como NVIDIA y ADM, que venden semiconductores, pero no los fabrican, Estados Unidos domina abrumadoramente el diseño y la investigación en este mercado, capturando aproximadamente el 49% del valor agregado global, por ser las tareas de la cadena que mayor valor agregado aportan (Jiménez Chalico & Ortiz Velásquez, 2023). En contraste, Asia del Este, particularmente Taiwán y China, ha concentrado históricamente hasta el 75% de las tareas de fabricación y ensamblaje físico (el centro de la curva), tareas que, aunque requieren capital intensivo, poseen menores márgenes relativos de rentabilidad (Jiménez Chalico & Ortiz Velásquez, 2023). Esta extrema desagregación productiva demostró su fragilidad durante la crisis de desabasto post-pandemia en 2020, revelando que la dependencia de la manufactura asiática representaba un riesgo existencial (Filippo, Guaipatín, Navarro, & Wyss, 2022). Para las economías en desarrollo o menos desarrolladas que hoy no son parte de las cadenas de valor o solo concentran tareas del centro de la curva, el desafío a analizar es cómo pueden integrarse a las tareas de mayor valor agregado de las cadenas globales de valor, es decir, ser parte de quienes participan en los extremos de la curva de la sonrisa. México es un ejemplo de participación marginal en la cadena de los semiconductores, capturando menos del 1% del valor agregado, ya que solo interviene exclusivamente en el segmento de ensamble y prueba sin lograr escalar hacia actividades de mayor valor agregado (Jiménez Chalico & Ortiz Velásquez, 2023).

Históricamente, la deslocalización masiva de las fases de manufactura hacia Asia, en especial hacia China, respondió a una lógica de optimización de mercado. Como señala Cheung (2024), las empresas multinacionales estadounidenses capitalizaron no solo la mano de obra de menor costo, sino también los crecientes avances tecnológicos y el know-how

que el país asiático comenzó a ofrecer. No obstante, esta eficiencia empresarial basada en la curva de la sonrisa terminó chocando frontalmente con los intereses domésticos de Estados Unidos. La continua fuga del sector industrial generó un profundo descontento social por la pérdida de empleos manufactureros y, de cara a la Nueva Guerra Fría, evidenció una peligrosa vulnerabilidad estratégica frente a su principal rival geopolítico. En consecuencia, la deslocalización productiva, celebrada por las empresas, se volvió insostenible para los intereses de seguridad nacional de Estados Unidos. Esta fractura entre la rentabilidad de los mercados y las prioridades del Estado generó el terreno para un cambio de paradigma radical, dando paso a la agresiva política industrial intervencionista conocida como Bidenomics.

Bidenomics

Uno de los principales temas de debate en Estados Unidos, como en distintos países, es su economía. Los distintos candidatos a la presidencia deben siempre plantear sus proyectos para lograr el crecimiento de la economía del país durante su mandato. Muchas veces, estos proyectos terminan siendo asociados a ciertas teorías, como, por ejemplo, en 1980 cuando asumió el expresidente Ronald Reagan con su plan denominado Reaganomics. Este proyecto tenía como base que el crecimiento de la economía se daría acompasado con el crecimiento de las empresas, es decir que, si querían un crecimiento en el empleo, entonces debían “reconocer a quienes realmente crean puestos de trabajo en Estados Unidos”, por lo que consideraba al sector privado como el “corazón de su economía” (Hanauer, 2023, par. 4). Según la Reaganomics, “la prosperidad gotea desde arriba”, por lo que debía impulsar el crecimiento de las empresas para que así se diera un efecto derrame que generaría la mejora de la sociedad en su conjunto y por ende de la economía (Hanauer, 2023, par. 4).

El expresidente Joe Biden también planteó su proyecto económico denominado como Bidenomics.

Expertos plantean que, a pesar de querer lograr un mismo objetivo, que es el crecimiento económico de Estados Unidos, la Bidenomics se plantea como contraposición a la Reaganomics. Esto se debe, principalmente, a que el foco se puso en un sector distinto. Para Biden, el foco no estaba en las empresas, sino que estaba en la clase media. Según el expresidente de los Estados Unidos “cuando a la clase media le va bien, a todo el mundo le va bien” dado que, en su lógica económica “la prosperidad crece de abajo para arriba y de la mitad hacia afuera” (Hanauer, 2023, par. 3).

Junto con este proyecto económico, la administración de Biden se propuso lograr una estrategia industrial. Durante una conferencia en Chicago, Biden resumió su estrategia con tres grandes acciones: “hacer inversiones inteligentes en Estados Unidos, educar y empoderar a los trabajadores estadounidenses para hacer crecer a la clase media y promover la competencia para bajar los costos y ayudar a las pequeñas empresas” (NBC Chicago, 2023). Esta estrategia se creó con la iniciativa de “reforzar las cadenas de valor, reconstruir la base industrial en todos los sectores, tecnologías y regiones del país” (Deese et al., 2021, pág. 3).

En un evento del Atlantic Council, el exdirector del Consejo Económico Nacional de Estados Unidos, Brian Deese, explicó que la estrategia se basa en 5 pilares fundamentales: “resiliencia de la cadena de suministro, inversiones públicas, contratación pública, resistencia al cambio climático y equidad” (Deese et al., 2021, pág. 3). El primer pilar surge, principalmente, por la escasez en muchos productos que se produjo durante la pandemia al verse afectado el comercio internacional, pero principalmente las cadenas globales de valor. Brian Deese reconoció que no es posible ni recomendable traer de vuelta al país todas las operaciones que las multinacionales realizan afuera por la posibilidad de que vuelva a existir un suceso como la pandemia que conlleve a la escasez. Sin embargo, y en relación con el segundo pilar, sostiene la idea de que se debe generar una inversión en innovación por parte del gobierno

que contribuya con la producción y empleo nacional para que así sea posible lograr abastecer gran parte del consumo que se necesita. Este problema se vio principalmente con los microchips que se utilizan para gran cantidad de componentes tecnológicos y que en la actualidad el abastecimiento mundial de estos componentes proviene de Asia. En este ámbito, propusieron una inversión pública de \$180 mil millones de dólares en I+D y \$100 mil millones de dólares para el desarrollo sectorial de la mano de obra (Deese et al., 2021).

El tercer pilar lo incluyen dado el gran poder adquisitivo que tenía el gobierno y por ser este uno de los mayores compradores. Es por esto que plantearon que las compras del gobierno se piensen y gestionen de forma tal que sea posible “aprovechar el poder adquisitivo estratégicamente para dar forma a los mercados” (Deese et al., 2021, pág. 5). Un ejemplo de este caso es la propuesta de una inversión de \$50 mil millones de dólares “para impulsar la demanda de nuevos productos de energía limpia y dar prioridad a la compra de productos estadounidenses y empleo estadounidense” (Deese et al., 2021, pág. 5). El cuarto pilar se incluyó dada la necesidad de gestionar “una base industrial que impulse el esfuerzo para hacer frente a la amenaza existencial del cambio climático” (Deese et al., 2021, pág. 5). Este pilar no tiene como fundamento principal lograr ganar una porción mayor del mercado de energías renovables a nivel mundial, sino generar el cambio necesario en la forma de producir y de impulsar la economía para poder cumplir con los requerimientos para combatir el cambio climático. El último pilar, pero no menos importante, implica que todo se debe realizar con equidad para que así se incluya a todos y por ende se logre la competitividad económica. Para esto, se propone dar prioridad a la equidad racial y de género, pero también priorizar aquellas regiones que sufrieron la desindustrialización por el offshoring. Además, entendieron que “garantizando normas laborales para todos e incorporando la voz de los trabajadores al proceso, la industria estadounidense será más resistente a largo plazo” (Deese et al., 2021, pág. 6).

Por otro lado, en lo que respecta a la política comercial aplicada por la administración de Biden, esta se centró en retomar las relaciones de Estados Unidos con sus aliados más importantes dada la distancia que había impuesto el presidente Donald Trump en su primer mandato. A su vez, este retiró los altos aranceles que se habían establecido para las importaciones de acero y aluminio provenientes de la Unión Europea. Sin embargo, pese a su lema de establecer políticas para la clase media, Biden no retiró ni bajó los altos aranceles a los productos chinos que había impuesto Trump e incluso, para fomentar sus políticas industriales, especialmente las asociadas a los microchips, impuso controles extras para las exportaciones para así complejizar la salida de microchips de alta gama producidos en Estados Unidos hacia China (Grunstein, 2023). A pesar de que estas acciones se contemplaron para proteger a la industria local, quienes terminaron pagando precios más caros para conseguir estos productos fue la clase media que tanto quiso hacer crecer. Esta guerra arancelaria, ya que China también impuso mayores restricciones, afecta enormemente el comercio internacional y es parte de la guerra geopolítica que tienen los países. A su vez, puso en problemas a aquellas multinacionales estadounidenses que habían deslocalizado actividades de su cadena de valor en China para reducir costos, dado que ahora debían reevaluar si era conveniente por los elevados aranceles de ingreso de productos al país.

La Ley de CHIPS y de Ciencia y la Ley de Reducción de la Inflación (IRA, por sus siglas en inglés), ambas de 2022, son claros ejemplos de cómo las políticas de la Bidenomics han reconfigurado en la práctica las decisiones de localización de las empresas. En el sector estratégico de los semiconductores, la Ley CHIPS no solo inyecta miles de millones en subsidios para repatriar la fabricación, sino que impone estrictas “barandillas” (guardrails). Estas normativas prohíben explícitamente a las corporaciones beneficiarias expandir su capacidad de fabricación de chips en China durante un periodo de diez años (Reinsch y Denamiel, 2023). Como advierten Luo y Van Assche (2023), esta medida representa una

armamentización de las cadenas globales de valor que genera incertidumbre tecno-geopolítica, obligando a las empresas a relocalizar sus filiales hacia territorios aliados (friend-shoring) y condicionando la eficiencia de costos a la seguridad nacional.

Por otro lado, en el sector de las energías limpias, la Ley de Reducción de la Inflación ejerce un impacto comercial directo al condicionar sus masivos créditos fiscales a requisitos de contenido local, como la exigencia de que los vehículos eléctricos y sus baterías sean ensamblados en América del Norte (Zhou Y. , 2025). Esta normativa ha intervenido drásticamente en la división internacional del trabajo basada en la ventaja comparativa, provocando una reconfiguración corporativa inmediata. Un caso concreto de esta alteración es el de compañías automotrices como Tesla, que llegaron a detener proyectos de expansión en Europa para concentrar su producción en suelo estadounidense y capturar dichos incentivos (Zhou Y. , 2025). La magnitud de este nacionalismo económico ha forzado a socios históricos, como la Unión Europea, a crear respuestas defensivas que permitan igualar estos subsidios para evitar la fuga de capitales y la desindustrialización (Scheinert, 2023).

A pesar de estas políticas y propuestas, en las pasadas elecciones presidenciales de Estados Unidos, los ciudadanos eligieron que nuevamente volviera al cargo Donald Trump. Según encuestas realizadas en el país, “solo un 36 por ciento de los estadounidenses dicen que aprueban la gestión económica de Biden” (Hanauer, 2023, par. 1). Desde un punto de vista estrictamente económico, la administración de Biden sí logró disminuir el desempleo, aumentar los salarios reales, conseguir un fuerte crecimiento del PIB y reducir rápidamente la tasa de inflación (Hanauer, 2023). No obstante, “que baje la inflación no implica que bajen los precios” y esto último es lo que ven los ciudadanos en su día a día, por lo que, para ellos, “las facturas de los supermercados, que subieron tan rápidamente en 2021 y 2022 [por la pandemia], no han vuelto a bajar a tierra” (Jones, 2024, par. 14). Esto genera que, en realidad, muchos

estadounidenses sientan que el costo de vida sea mucho más elevado ahora que en ese período y por eso desapruaban la gestión de Biden (Galbraith, 2024).

CONCLUSIONES

Luego de analizado el tema en cuestión es posible remarcar que la nueva geopolítica complejiza el funcionamiento del comercio internacional. El mundo se enfrenta nuevamente a un sistema de poder donde una potencia quiere ser más que la otra y busca demostrarlo a través de su fuerza en la política, economía y comercio internacional. En lugar de aprovechar los frutos del libre comercio, imponen cada vez más barreras para proteger sus industrias locales en vez de hacer que se enfrenten a la competencia. Asimismo, esta nueva guerra no queda solo entre sus jugadores, sino que implica al resto del mundo a través de los efectos de las restricciones que imponen en el comercio internacional, sus acciones proteccionistas y la falta de apoyo al sistema multilateral. Buscando el apoyo de otros países generan un fraccionamiento a nivel global donde los más pequeños, que muchas veces dependen de ellos económicamente, se ven obligados a optar por uno u otro. Nuevamente oriente y occidente culminan vinculados en un enfrentamiento geopolítico que también termina trascendiendo a otros aspectos.

En este ambiente, las cadenas globales de valor que tanto habían impulsado el comercio internacional, ayudando a pequeñas economías a tener su lugar dentro de ellas, se ve totalmente afectado por las decisiones de los grandes. No solo se priva a las pequeñas economías de participar en aquellas tareas que tienen un mayor valor agregado y poder así situarse en los extremos de la curva, sino que, además, tareas de bajo valor están volviendo a donde se ubica su casa matriz por comportamientos nacionalistas de sus países. El incentivo de países como Estados Unidos de fortalecer su industria y repatriar esos trabajos que se estaban realizando afuera son vistos como beneficiosos para su economía, pero perjudiciales para aquellos países en

desarrollo o menos desarrollados que son dejados por fuera de las cadenas globales de valor. Incluso, esta es parte de la política que aplicó el gobierno, dentro de la Bidenomics, para dar trabajo a su clase media, sin embargo, esta misma clase media es la que va a afrontar precios mayores en los productos porque las empresas se ven obligadas a repatriar operaciones por las restricciones en el comercio internacional, en lugar de aprovechar las ventajas competitivas de otras localidades.

Una vez más, los poderosos se enfrentan entre sí en un juego geopolítico que irrumpe en otros sectores y fragmenta al mundo. La necesidad de demostrar su poder sobre el otro y su capacidad de autoabastecerse perjudica a los países en desarrollo y menos desarrollados que necesitan del comercio internacional para dinamizar su economía. Estos quedan dentro de una encrucijada impuesta por los jugadores de la guerra y no les queda otra opción que seguir con su juego para no perder más aún su lugar en las cadenas de valor y el comercio internacional en sí.

Finalmente, es necesario señalar las limitaciones metodológicas de la presente investigación. Al tratarse de un estudio descriptivo y explicativo fundamentado en la revisión cualitativa documental y el análisis del discurso de fuentes secundarias, el alcance de la investigación se encuentra condicionado por la extrema volatilidad del escenario geopolítico contemporáneo. El escenario aquí descrito está sujeto a posibles cambios abruptos, particularmente ante los cambios de administración en Estados Unidos en 2025 y la imprevisibilidad de la política exterior de las grandes potencias, cuyos efectos sobre el multilateralismo continúan en pleno desarrollo. Por lo tanto, se recomienda que futuras investigaciones aborden esta problemática mediante estudios cuantitativos que midan el costo económico de la fragmentación en sectores industriales específicos del Sur Global. Asimismo, resultaría de gran utilidad el desarrollo de estudios de caso comparados que analicen las estrategias de política exterior y comercial que están adoptando las economías en desarrollo y menos desarrolladas para mitigar los

riesgos del proteccionismo e intentar escalar hacia los extremos de mayor valor agregado en la curva de la sonrisa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baldwin, R. (2013). Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. En D. K. Elms, & P. Low, *Global value chains in a changing world* (págs. 13-60). Ginebra: Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization (WTO). https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf
- Baldwin, R., & Ito, T. (2022). The smile curve: Evolving sources of value added in manufacturing. *Canadian Journal Of Economics*, 54(4), 1842-1880. <https://doi.org/10.1111/caje.12555>
- Buil, A. (2019, 11 diciembre). La OMC con las manos atadas por el bloqueo de EE.UU. *Euronews*. <https://es.euronews.com/business/2019/12/11/la-omc-con-las-manos-atadas-por-el-bloqueo-de-ee-uu>
- Cheung, B. (2024, 9 diciembre). What countries are most multinational corporations based in? *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/ask/answers/021715/why-are-most-multinational-corporations-either-us-europe-or-japan.asp>
- Consejo Europeo. (2024). Sanciones de la UE contra Rusia. <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/sanctions-against-russia/>
- Corradini, L. (2022, 24 diciembre). Polonia se consolida como una potencia militar de Europa. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/el-mundo/polonia-se-consolida-como-una-potencia-militar-de-europa-nid24122022/>
- Crochet, V., & Zhou, W. (2024, 26 febrero). Fixing fragmentation in the settlement of international trade disputes. *East Asia Forum*. <https://eastasiaforum.org/2024/02/24/fixing-fragmentation-in-the-settlement-of-international-trade-disputes/>

- De Areilza Carvajal, J. M. & ESADE. (2024, 31 marzo). La nueva Guerra Fría. Esade. https://www.esade.edu/es/articulos/la-nueva-guerra-fria?_gl=1*fvqv64*_up*MQ..*_ga*MTQ3NjUxOTc2NC4xNzM3ODAyNDc2My4yLjAuMTczNzgwNTQ2My4wLjAuMTk0NzUyMzU0MQ..
- Deese, B., Kempe, F., & Foroohar, R. (2021, 23 junio). Atlantic Council Front Page [Transcripción del discurso]. Atlantic Council Front Page, Estados Unidos.
- eurostat. (s. f.). Glossary:Multinational enterprise (MNE) - Statistics Explained. Statistics Explained. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Multinational_enterprise_\(MNE\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Multinational_enterprise_(MNE))
- Filippo, A., Guaipatín, C., Navarro, L., & Wyss, F. (2022). Cadena de Valor de Semiconductores. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/es/cadena-de-valor-de-semiconductores-estructura-y-perspectivas-de-cara-al-nuevo-escenario-global>
- Galbraith, J. K. (2024, 6 diciembre). Why Bidenomics was such a bust. The Nation. <https://www.thenation.com/article/economy/bidenomics-failure-inflation-voters/>
- García, S. (2023, 17 enero). Qué es offshoring, nearshoring y reshoring - y cómo se beneficia un estado en México. Foro Económico Mundial. <https://es.weforum.org/stories/2023/01/explicado-que-es-offshoring-nearshoring-y-reshoring-y-como-se-beneficia-un-estado-en-mexico/>
- Grunstein, J. (2023, 3 febrero). Biden's trade policy looks a lot like Trump's. World Politics Review. <https://www.worldpoliticsreview.com/us-europe-trade-war-globalization-protectionism-us-vs-china/>
- Hanauer, N. (2023, 8 diciembre). Bidenomics is real economics. TIME. <https://time.com/6343967/bidenomics-is-real-economics/>
- Hines, J. R., Fritz, C., & Wessel, D. (2021). Multinational activity in the modern world. En *Global Goliaths: Multinational Corporations in the 21st Century economy*. Brookings Institution Press.
- Hopewell, K. (2021). Beyond U.S.-China Rivarly: Rule breaking, economic coercion, and the weaponization of trade. En G. Shaffer, *Governing the interface of U.S.-China trade relations*. (Vol. 115, págs. 58-63). Cambridge University Press for The American Society of International Law. <https://doi.org/10.1017/ajil.2021.36>
- Ikenberry, G. J. (2017). The Plot Against American Foreign Policy. *Foreign Affairs*, 96(3), 2-9. https://gji3.scholar.princeton.edu/sites/g/files/toruqf2666/files/gji3/files/may-june_2017_foreign_affairs.pdf
- Ikenberry, G. J. (2018). The end of liberal international order? *International Affairs*, 94(1), 7-23. https://gji3.scholar.princeton.edu/sites/g/files/toruqf2666/files/gji3/files/inta94_1_2_241_ikenberry.pdf
- International Monetary Fund. (2023). Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism. IMF Staff Discussion Notes. <https://www.imf.org/-/media/files/publications/sdn/2023/english/sdnea2023001.pdf>
- Jiménez Chalico, D., & Ortíz Velásquez, S. (2023). La inserción de Estados Unidos y China en la cadena global de valor de semiconductores, ¿y México? *Revista Académica del CISAN-UNAM*. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2023.2.607>
- Jones, C. (2024, 7 noviembre). Did Bidenomics work? How the US economy fared over the last four years. The Guardian. <https://www.theguardian.com/us-news/2024/nov/02/joe-biden-economy-analysis>
- Luo, Y., & Van Assche, A. (2023). Techno-Geopolitical Uncertainty and International Business: Implications of the United States Chips and Science Act. *Journal of International Business Studies*, 1423-1440. <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-023-00620-3>
- Melo, M. F. (2024, 7 agosto). ¿Qué países poseen el mayor arsenal nuclear? Statista. <https://es.statista.com/>

grafico/13105/cantidad-de-ojivas-nucleares-en-el-mundo-por-pais/

NBC Chicago. (2023, 28 junio). What is «Bidenomics»? President Joe Biden explains his economics during Chicago speech [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=ucJnZWKlt7E>

Norberto Paredes. (2023, 22 mayo). Estamos condenados a esta nueva guerra Fría que será larga y muy tensa por la interdependencia que hay entre China, Rusia, EE.UU. y Europa. BBC News Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-65614576>

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2023). Informe sobre el comercio mundial 2023. Ginebra. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr23_s/wtr23_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2008). Informe sobre el comercio Mundial 2008. En Organización Mundial del Comercio. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr08_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2014). Informe sobre el comercio Mundial 2014. En Organización Mundial del Comercio. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr14_s.htm

Qiang, C. Z., Liu, Y., & Steenbergen, V. (2021). An investment perspective on global value chains. World Bank Publications.

Raei, M. F., Ignatenko, A., & Mircheva, M. (2019). Global value chains: what are the benefits and why do countries participate? International Monetary Fund.

Reinsch, W. A., & Denamiel, T. (2023). The CHIPS and Science Act Guardrails' Implications for the U.S. Trade Agenda. CSIS. <https://www.csis.org/analysis/chips-and-science-act-guardrails-implications-us-trade-agenda>

Rodrik, D. (2011). La paradoja de la globalización: La democracia y el futuro de la economía mundial. Antoni Bosch Editor.

Rodrik, D. (2024a). Reimagining the Global Economic Order. Review of Keynesian Economics, 12(3), 396-407. <https://drodrik.scholars.harvard.edu/publications/reimagining-global-economic-order>

Rodrik, D. (2028b). A New Trilemma Haunts the World Economy. Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/new-trilemma-of-climate-change-global-poverty-rich-countries-middle-classes-by-dani-rodrik-2024-09>

Scheinert, C. (2023). EU's response to the US Inflation Reduction Act (IRA). European Parliament. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/740087/IPOL_IDA\(2023\)740087_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/740087/IPOL_IDA(2023)740087_EN.pdf)

Van Assche, A., & Gangnes, B. (2019). Global value chains and the fragmentation of trade policy coalitions. Transnational Corporations Journal, 26(1).

Villalón, L. (2024, 18 abril). Turquía retoma su papel mediador en la guerra de Gaza como interlocutor de Hamas. El Mundo. <https://www.elmundo.es/internacional/2024/04/19/662124abe9cf4ae3058b458d.html>

Zhou, J. (2022). Managing the U.S.-China relations in three (and three alternative) dimensions. En G. Shaffer, Governing the interface of U.S.-China trade relations (Vol. 116, págs. 52-57). Cambridge University Press on behalf of The American Society of International Law. <https://doi.org/10.1017/aju.2022.2>

Zhou, Y. (2025). The Impact of the Inflation Reduction Act on Global Manufacturing. Journal of Education, Humanities and Social Sciences, 61, 325-329. <https://drpehss.com/index.php/ojs/article/view/50>

CONFLICTO DE INTERESES

El autor declara que no existen conflictos de intereses relacionado con el artículo.

AGRADECIMIENTOS

Deseo agradecer a Miguel Cuervo por su guía académica y sus aportes críticos, los cuales fueron fundamentales para el desarrollo del presente trabajo.

FINANCIACIÓN

No aplica.

PREPRINT

No publicado.

DECLARACIÓN DE ÉTICA EN LA INVESTIGACIÓN

No aplica.

DECLARACIÓN DE DISPONIBILIDAD DE DATOS

No aplica, ya que este es un estudio análisis bibliométrico.

DERECHOS DE AUTOR

Los derechos de autor son mantenidos por los autores, quienes otorgan a la Revista Política Internacional los derechos exclusivos de primera publicación. Los autores podrán establecer acuerdos adicionales para la distribución no exclusiva de la versión del trabajo publicado en esta revista (por ejemplo, publicación en un repositorio institucional, en un sitio web personal, publicación de una traducción o como capítulo de un libro), con el reconocimiento de haber sido publicada primero en esta revista. En cuanto a los derechos de autor, la revista no cobra ningún tipo de cargo por el envío, el procesamiento o la publicación de los artículos.