

# El dilema entre libre comercio y proteccionismo: un análisis desde la teoría de juegos

## The Dilemma Between Free Trade and Protectionism: A Game-Theoretic Analysis

Daniela Parra<sup>1</sup>

### RESUMEN

El artículo analiza el dilema entre libre comercio y proteccionismo desde la teoría de juegos, evidenciando cómo las decisiones comerciales de los países están condicionadas por desconfianza e intereses estratégicos. El objetivo es interpretar estas dinámicas a través de modelos como el dilema del prisionero. Se emplea un enfoque cualitativo y deductivo, con estudio de casos reales. Los resultados muestran que, sin cooperación, prevalecen equilibrios negativos. Se concluye que es necesario diseñar políticas que promuevan la confianza y la coordinación internacional para lograr un comercio más justo y sostenible.

**Palabras clave:** Dilema, Libre comercio, Proteccionismo, Teoría de juegos.

**Códigos JEL:** F13, C72, F02.

### ABSTRACT

This article examines the dilemma between free trade and protectionism through a game-theoretical lens, highlighting how trade decisions are shaped by strategic incentives, uncertainty, and limited trust among states. The study aims to interpret these dynamics using models such as the Prisoner's Dilemma and strategic interaction frameworks. A qualitative and deductive approach was applied, supported by the analysis of real-world cases. The findings indicate that, in the absence of credible cooperation mechanisms, countries tend to adopt defensive strategies that lead to suboptimal or negative equilibria.

<sup>1</sup> Máster en Dirección de Comercio Exterior, Universidad de Guayaquil, [daniela.parrac@ug.edu.ec](mailto:daniela.parrac@ug.edu.ec)



The study concludes that advancing toward more equitable and sustainable international trade requires designing policies that foster institutional credibility, reciprocity, and long-term cooperation among trading partners.

**Keywords:** Dilemma, Free trade, Protectionism, Game theory.

**JEL codes:** F13, C72, F02.

**Fecha de recepción:** Julio 14 de 2025.

**Fecha de aceptación:** Noviembre 20 de 2025.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el comercio internacional enfrenta una tensión creciente entre las políticas de libre intercambio y las medidas proteccionistas que varios países adoptan. Según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el número de medidas restrictivas al comercio aumentó un veintitrés por ciento entre 2022 y 2023, principalmente impulsadas por tensiones geopolíticas y la reconfiguración de cadenas de suministro. A pesar de que el libre comercio ha sido históricamente promovido como una vía para el crecimiento global, hoy muchos gobiernos priorizan proteger sectores nacionales. El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2024) advierte que una fragmentación del comercio podría reducir el PIB mundial hasta en un siete por ciento a largo plazo. Además, se estima que los aranceles promedio aplicados por las economías del G20 han subido de manera constante desde 2018. Estos datos muestran que el dilema entre cooperación y defensa de intereses locales se vuelve cada vez más complejo y estratégico (OMC, 2024).

En América Latina, la situación no es menos desafiante. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2025) indica que en 2023 la región experimentó una caída del uno coma siete por ciento en el valor de sus exportaciones totales, arrastrada por menores envíos a Asia y una caída en los precios de materias primas. Esta dependencia de productos básicos ha generado una presión constante para proteger sectores vulnerables frente a las fluctuaciones del mercado internacional. Al mismo tiempo, iniciativas como el Mercosur o la Alianza del Pacífico enfrentan obstáculos para consolidarse como bloques integrados, en parte por decisiones estratégicas divergentes entre sus miembros. La balanza entre apertura y protección genera fricciones políticas internas, lo que afecta la predictibilidad de sus políticas comerciales. Todo esto ha llevado a que los países de la región adopten una postura ambivalente frente a la globalización, alternando entre políticas liberales y proteccionistas según el ciclo económico.

En el caso de Ecuador, la política comercial también refleja con claridad este dilema. Datos del Banco Central del Ecuador (BCE, 2025) revelan que, en 2024, las importaciones crecieron un seis por ciento en valor, mientras que las exportaciones disminuyeron ligeramente, lo que generó presión sobre la balanza comercial. El país depende de acuerdos

comerciales bilaterales y mecanismos de cooperación económica, pero también ha aplicado medidas arancelarias para proteger sectores como el textil, la agricultura y la industria alimentaria. Además, la solicitud de adhesión del país a la Alianza del Pacífico, presentada formalmente en 2022 pero aún no ratificada, ha generado debates sobre el nivel de apertura que conviene adoptar frente a socios con estructuras productivas más competitivas. A nivel interno, los gremios empresariales, los sindicatos y otros actores económicos mantienen posiciones divergentes sobre los beneficios y riesgos del libre comercio, lo que dificulta la formulación de políticas estables y coherentes. En este contexto, las decisiones gubernamentales parecen estar más influenciadas por presiones coyunturales que por una estrategia comercial sostenible a largo plazo.

El problema central que aborda esta investigación se relaciona con la dificultad de alcanzar un equilibrio entre el libre comercio y el proteccionismo, dadas las decisiones interdependientes que toman los países en el sistema económico global. A pesar de que la teoría económica suele defender la apertura como camino para aumentar el bienestar colectivo, en la práctica, los Estados actúan guiados por intereses nacionales y por el temor a ser explotados si cooperan mientras otros restringen. Esta falta de coordinación genera escenarios donde incluso actores racionales terminan eligiendo políticas que perjudican al conjunto. La teoría de juegos ayuda a entender este tipo de situaciones, donde la búsqueda de beneficios individuales puede llevar a resultados subóptimos para todos. Es precisamente este tipo de conflicto estratégico lo que hace necesario un análisis más profundo desde marcos teóricos que trasciendan los modelos económicos tradicionales.

Las causas que explican este problema son diversas. En primer lugar, existe una asimetría estructural entre economías desarrolladas y en desarrollo, que complica la posibilidad de establecer reglas equitativas en el comercio. Como señala Rodrik (2022), en muchos acuerdos bilaterales los países con mayor poder económico y político logran incluir cláusulas más favorables, ya sea mediante la protección de su propiedad intelectual o políticas de subsidios permitidos, lo que puede generar distorsiones competitivas para economías menos desarrolladas. En segundo lugar, los ciclos políticos internos afectan la continuidad de las políticas comerciales, ya que los cambios de gobierno suelen traer giros abruptos entre apertura y restricción. Además, la incertidumbre económica global y los

efectos persistentes de crisis como la del COVID-19 han incrementado la percepción de vulnerabilidad entre los países, promoviendo una actitud defensiva frente al comercio exterior. En ese aspecto, las presiones sociales y laborales internas también influyen en las decisiones estratégicas, al priorizar la protección del empleo frente a la eficiencia económica.

Los efectos derivados de esta situación son múltiples y tienen consecuencias a nivel global, regional y local. Cuando varios países adoptan simultáneamente medidas proteccionistas, el comercio mundial se reduce, afectando el crecimiento económico y la inversión extranjera. Esto puede generar guerras comerciales, como ocurrió entre Estados Unidos y China, cuyas disputas arancelarias provocaron efectos negativos en cadenas de suministro internacionales. En América Latina, esta dinámica se traduce en menor competitividad, pérdida de acceso a mercados y una limitada diversificación productiva. En el caso de Ecuador, las oscilaciones entre apertura y protección han generado incertidumbre en el sector privado, dificultando la planificación a largo plazo y reduciendo la capacidad de atracción de capital extranjero. Diversos estudios de la CEPAL (2023) y Stiglitz (2020) muestran que el proteccionismo prolongado sin innovación productiva tiende a generar precios más altos para el consumidor y menor competitividad estructural, especialmente en industrias poco tecnificadas.

En este escenario, es fundamental comprender que la solución no pasa por elegir un modelo único entre libre comercio o proteccionismo, sino por entender cómo interactúan estratégicamente los actores en el sistema internacional. El análisis desde la teoría de juegos permite visibilizar cómo, en ausencia de coordinación o reglas claras, los países pueden verse atrapados en equilibrios negativos. En términos de teoría de juegos, el concepto de equilibrio negativo puede asociarse a situaciones similares al Equilibrio de Nash, en las que, aun cuando la cooperación generaría mejores resultados colectivos, los actores optan por estrategias defensivas o proteccionistas que reducen el bienestar mutuo (Axelrod, 1984).

La falta de confianza mutua, los incentivos a la trampa y la percepción de desigualdad en los beneficios del comercio hacen que muchos opten por restringir el intercambio, aunque en el largo plazo esto perjudique a todos. Por tanto, se vuelve necesario diseñar mecanismos que incentiven la cooperación y generen compromisos estables. Esta reflexión es

especialmente relevante para países en desarrollo, que deben encontrar formas de integrarse al mercado global sin renunciar a sus necesidades internas de protección y sostenibilidad.

La naturaleza del problema estudiado se enmarca dentro de un conflicto clásico de la economía internacional: la tensión entre el libre comercio y el proteccionismo. Este dilema ha sido objeto de estudio desde los orígenes de la teoría económica moderna, con posturas que van desde el liberalismo absoluto —promovido por autores como Adam Smith y David Ricardo— hasta enfoques más intervencionistas que defienden la protección temporal de ciertas industrias nacionales. A lo largo del tiempo, se ha acumulado un conocimiento amplio que demuestra que el libre comercio, en condiciones ideales, permite una asignación eficiente de los recursos, promueve la especialización y genera beneficios compartidos para los países participantes. Sin embargo, también existen evidencias de que, en entornos desiguales o inestables, según Ha-Joon Chang (2018) y Prebisch (1950), la apertura comercial sin estrategias de desarrollo industrial puede provocar dependencia estructural de importaciones, pérdida de empleos y limitaciones para construir capacidades productivas internas.

El problema cobra especial importancia cuando se analiza desde una perspectiva estratégica, donde los Estados no actúan en un vacío económico, sino que toman decisiones interdependientes basadas en las acciones de otros. Es aquí donde la teoría de juegos se vuelve relevante, al ofrecer un marco analítico que permite comprender cómo las naciones eligen entre cooperar o protegerse, anticipando la respuesta de sus pares. A pesar de que existen acuerdos multilaterales y organismos internacionales como la OMC, que es una organización internacional intergubernamental encargada de administrar los acuerdos comerciales y promover un comercio más libre, basado en reglas, transparencia y previsibilidad conforme al Acuerdo de Marrakech de 1994, en la práctica los países siguen adoptando medidas unilaterales que responden más a intereses políticos y económicos internos que al interés colectivo global. La desconfianza, la percepción de desigualdad en los beneficios y los temores a ser afectados por prácticas desleales hacen que muchos Estados opten por estrategias proteccionistas, aun cuando cooperar podría generar mejores resultados a largo plazo.

En el alcance del problema, la política comercial se vuelve especialmente compleja en

contextos de crisis, incertidumbre o riesgos para la estabilidad económica. En estas circunstancias, los países suelen aplicar medidas de protección temporal con el objetivo de resguardar sectores estratégicos, el empleo o la seguridad nacional. No obstante, estas acciones no necesariamente implican una alteración de las reglas del comercio internacional, ya que el propio marco normativo de la OMC —a través de los artículos XIX, XX y XXI del GATT de 1994— reconoce excepciones legítimas que permiten la adopción de salvaguardias, medidas por motivos de seguridad nacional o para proteger la salud pública, siempre que se apliquen con base en los acuerdos multilaterales vigentes. De esta manera, el retorno al proteccionismo en situaciones extraordinarias no constituye por sí mismo una violación del sistema multilateral, sino una manifestación de las facultades reguladas que los Estados pueden utilizar dentro de los límites permitidos. Sin embargo, el uso excesivo o estratégico de estas excepciones sí puede debilitar la confianza entre actores y generar respuestas defensivas o represalias, afectando la cooperación internacional a largo plazo.

### *Objetivos*

El objetivo general de este artículo se enfoca en analizar el dilema entre el libre comercio y el proteccionismo desde la perspectiva de la teoría de juegos. Esta aproximación permite entender cómo las decisiones estratégicas que toman los países, en función de lo que hacen los demás, pueden llevar a situaciones que no siempre resultan beneficiosas para el conjunto del sistema económico internacional. Al observar el comportamiento de los Estados como jugadores en un juego con reglas complejas, se intenta explicar por qué muchas veces optan por proteger sus economías en lugar de abrirlas, incluso si eso implica perder oportunidades de cooperación. La intención es aportar una mirada más realista sobre los conflictos actuales en la política comercial y plantear posibles formas de mejorar la coordinación entre los actores.

Para alcanzar este objetivo general, se plantean tres objetivos específicos. El primero es examinar cómo se representa el conflicto entre libre comercio y proteccionismo mediante modelos clásicos de teoría de juegos, como el dilema del prisionero o el juego del gallina, que ilustran las tensiones entre interés individual y beneficio colectivo. El segundo busca identificar los incentivos que enfrentan los países cuando deben decidir si cooperar o protegerse, y cómo esas decisiones generan consecuencias económicas y políticas. En teoría

de juegos, estos se denominan incentivos estratégicos y se refieren a los beneficios o desventajas que un actor obtiene según la decisión que anticipa que tomará el otro. Según Dixit y Nalebuff (2010), los incentivos estratégicos condicionan la elección entre cooperación o proteccionismo, ya que los Estados ajustan su comportamiento en función de las expectativas sobre sus socios comerciales. En ese aspecto, el tercer objetivo consiste en evaluar casos recientes donde estas dinámicas estratégicas se han hecho evidentes, especialmente en disputas comerciales internacionales o en la firma de acuerdos bilaterales, para comprender mejor los resultados de esas decisiones en el escenario global.

## **1. Libre comercio: fundamentos, beneficios y tensiones estratégicas**

### **1.1 Fundamentos del libre comercio**

El libre comercio parte de la idea de que los países pueden beneficiarse al intercambiar bienes y servicios sin barreras como aranceles o cuotas. Esta práctica se basa en el principio de que cada nación tiene diferentes capacidades productivas y que especializarse en lo que mejor hace genera beneficios para todos los involucrados. Al eliminar obstáculos al comercio, se amplía el acceso a mercados, se fomenta la competencia y se reducen los precios para los consumidores. El libre comercio también impulsa la innovación, ya que las empresas buscan diferenciarse frente a competidores internacionales (Coppelli, 2021).

Sin embargo, mientras los enfoques clásicos como los de Smith y Ricardo sostienen que el libre comercio genera especialización eficiente y bienestar mutuo, autores como Ha-Joon Chang (2018) y Friedrich List (1841) advierten que la apertura temprana puede perjudicar a los países en desarrollo, ya que las industrias locales no pueden competir con productores consolidados del exterior. Estos autores sostienen que la protección estratégica temporal, conocida como “protección de la industria naciente”, es necesaria para fortalecer el aparato productivo antes de competir globalmente.

### **1.2 Beneficios esperados del libre comercio**

Uno de los principales argumentos a favor del libre comercio es el aumento del bienestar económico general. Cuando los países comercian libremente, asignan sus recursos de manera más eficiente, lo que se traduce en un mejor uso del capital, la tierra y el trabajo. Además, se promueve el crecimiento económico, se abren oportunidades para la inversión

extranjera y se dinamiza el empleo en sectores competitivos. A nivel global, esta práctica también ayuda a fortalecer relaciones diplomáticas y reducir conflictos, al generar interdependencia económica entre países (Barrantes, 2022).

### **1.3 Tensiones estratégicas frente al libre comercio**

A pesar de sus beneficios, el libre comercio no siempre es bien recibido por todos los sectores dentro de un país. En muchas ocasiones, ciertas industrias locales se ven afectadas por la competencia externa, lo que provoca pérdida de empleos o cierre de empresas. Este escenario genera una presión política para aplicar medidas de protección o regulación del comercio, como el incremento de aranceles, la implementación de contingentes arancelarios o la adopción de políticas de apoyo a sectores económicos estratégicos, especialmente en momentos de crisis. Además, algunos países perciben que, al abrir sus economías, se exponen a prácticas desleales como el dumping o los subsidios ocultos, lo que dificulta mantener una postura puramente liberal. Estas tensiones muestran que, incluso cuando el libre comercio promete beneficios en el largo plazo, las presiones sociales y económicas pueden llevar a los gobiernos a adoptar estrategias proteccionistas (Pereyra, 2020).

## **2. Proteccionismo: fundamentos, justificaciones y conflictos estratégicos**

### **2.1 Fundamentos del proteccionismo**

El proteccionismo es una estrategia económica que busca resguardar la producción nacional frente a la competencia externa. Comprende un conjunto diverso de instrumentos, tanto arancelarios como no arancelarios, orientados a limitar la competencia externa o favorecer la producción interna. Estos mecanismos incluyen, entre otros, aranceles, contingentes arancelarios, normas técnicas, licencias de importación, subsidios internos, requisitos sanitarios y políticas de compras públicas. Su aplicación suele justificarse como una forma de salvaguardar empleos, fomentar el desarrollo de sectores estratégicos o proteger industrias en etapas tempranas de crecimiento. En este sentido, el proteccionismo puede adoptar diferentes formatos según el objetivo perseguido, la estructura productiva del país y el contexto internacional al que se enfrenta.

### **2.2 Justificaciones del proteccionismo**

Los defensores del proteccionismo argumentan que ciertos sectores necesitan tiempo para fortalecerse antes de poder competir globalmente. También sostienen que en situaciones de crisis o recesión, es legítimo aplicar medidas restrictivas para evitar daños mayores en la economía nacional. El proteccionismo se presenta entonces como una forma de resistencia frente a los efectos negativos del mercado global, especialmente cuando las reglas del juego no son justas o cuando hay una alta dependencia de productos importados esenciales (García-Salazar et al., 2021).

Algunos defensores como Dani Rodrik (2022) argumentan que el proteccionismo no debe verse como un retroceso, sino como un instrumento estratégico de desarrollo económico cuando existe vulnerabilidad estructural. En cambio, autores como Krugman (1993) alertan que la protección prolongada sin innovación interna genera ineficiencia, dependencia estatal y pérdida de competitividad. Esta tensión evidencia que el proteccionismo solo puede ser eficaz si es temporal, selectivo y acompañado de políticas de productividad.

### **2.3 Conflictos derivados del proteccionismo**

Aunque puede ser útil en ciertos contextos, el proteccionismo también genera tensiones comerciales con otros países. Las represalias arancelarias, las denuncias ante organismos internacionales o la pérdida de acceso a mercados son consecuencias comunes. Además, cuando se prolonga en el tiempo, esta política puede hacer que las empresas locales pierdan competitividad y se vuelvan ineficientes al estar protegidas de la competencia. El dilema se intensifica cuando varios países optan simultáneamente por cerrar sus economías, lo que reduce el comercio global y genera desconfianza entre los actores (Albertoni, 2023).

## **3. La teoría de juegos aplicada al dilema comercial entre Estados**

### **3.1 Conceptos básicos de la teoría de juegos**

La teoría de juegos es una herramienta que permite analizar situaciones donde los resultados dependen de las decisiones de varios actores que interactúan entre sí. En el contexto del comercio internacional, esta teoría ayuda a entender cómo los países eligen sus políticas comerciales anticipando lo que harán sus socios o competidores. Según Brenton y Saborowski (2021), la teoría de juegos permite analizar cómo los países anticipan represalias comerciales antes de adoptar medidas como aranceles, subsidios o restricciones, lo cual

condiciona su estrategia final.

El juego se da entre cooperar (abrir mercados) o proteger (cerrarlos), y cada decisión conlleva riesgos y posibles beneficios que se ven afectados por lo que los demás decidan hacer (Moreno y Fernández, 2020).

Otro enfoque relevante es el juego iterado y multilateral, que ocurre cuando los jugadores interactúan repetidamente a lo largo del tiempo, y no solo entre dos actores, sino entre múltiples países. En estos escenarios, la confianza, la reputación y la posibilidad de represalias futuras influyen decisivamente en la estrategia. Axelrod (1984) demostró que en los juegos iterados, la cooperación es más probable si los actores esperan seguir interactuando, lo que los incentiva a evitar decisiones que dañen relaciones futuras.

### **3.2 Modelos estratégicos aplicados al comercio internacional**

Dos de los modelos más utilizados para explicar este tipo de dilemas son el dilema del prisionero y el juego del gallina. En el primero, ambos jugadores obtienen el mejor resultado si cooperan, pero como no confían en la respuesta del otro, terminan perjudicándose mutuamente. En el segundo, los actores intentan resistir el cambio, esperando que el otro ceda primero. En el comercio internacional, esto se traduce en políticas donde un país impone aranceles esperando que su contraparte mantenga la apertura, o viceversa. Estos modelos permiten visualizar por qué, en ausencia de coordinación, se llega a resultados poco deseables (Contreras, 2020).

En un estudio comparativo, Mendez-Parra y Balchin (2020) demostraron que el dilema del prisionero explica el comportamiento de los países en disputas multilaterales dentro de la OMC, especialmente cuando entran en juego sanciones, subsidios y represalias arancelarias. Desde la teoría de juegos, Axelrod (1984) plantea que la cooperación internacional emerge cuando hay repetición del juego, reputación y mecanismos de vigilancia. Sin embargo, autores como Dixit y Nalebuff (2010) sostienen que, en contextos con asimetrías de poder o intereses geopolíticos, los países pueden preferir estrategias de presión o chantaje económico antes que cooperar, incluso si eso reduce el bienestar colectivo. Esto explica por qué, aun con acuerdos multilaterales, algunos actores optan por negociaciones bilaterales o medidas unilaterales.

### **3.3 Enseñanzas y posibles salidas del dilema**

De acuerdo con Caliskan (2023), la cooperación sostenida en acuerdos comerciales solo se presenta cuando los Estados enfrentan un juego iterado con expectativas de futuras interacciones, reglas claras y mecanismos de vigilancia institucional. El análisis desde la teoría de juegos muestra que la cooperación es posible, pero requiere condiciones como confianza, reglas claras y mecanismos de control. Si los países logran establecer acuerdos estables, pueden superar los incentivos de corto plazo y alcanzar beneficios conjuntos sostenibles (Contreras y Molina, 2020). En este sentido, las instituciones internacionales, la transparencia y la repetición del juego entre los mismos actores favorecen la colaboración. Comprender estas dinámicas estratégicas permite diseñar mejores políticas comerciales, más equilibradas y duraderas en el tiempo (Calvo, 2022).

### **Conclusiones del marco teórico**

El análisis teórico muestra que tanto el libre comercio como el proteccionismo responden a lógicas económicas y estratégicas distintas, pero igualmente relevantes en el escenario internacional actual. Mientras que el libre comercio busca maximizar los beneficios globales a través de la eficiencia y la cooperación, el proteccionismo intenta salvaguardar intereses internos en contextos de riesgo o competencia desigual. Ambos enfoques tienen fundamentos sólidos, pero también presentan límites cuando se aplican de forma rígida o sin considerar las condiciones particulares de cada país.

Mientras los defensores del liberalismo comercial valoran la eficiencia y la apertura como condiciones para el crecimiento sostenible, los enfoques estructuralistas cuestionan que esos beneficios se distribuyan de forma equitativa cuando existen diferencias tecnológicas, productivas o institucionales entre los países. Desde esta perspectiva, el libre comercio puede consolidar desigualdades si no se combina con mecanismos de protección temporal, regulación estratégica y fortalecimiento institucional.

Desde la teoría de juegos, queda claro que las decisiones comerciales no se toman de manera aislada, sino que están influenciadas por lo que hacen o dejan de hacer otros actores. Los modelos clásicos muestran cómo, aun cuando la cooperación es la mejor opción para todos, el temor a ser perjudicados puede llevar a los países a elegir estrategias defensivas. Esta

dinámica explica por qué muchas veces se adoptan políticas que no son sostenibles en el largo plazo y que terminan afectando el bienestar colectivo. La clave está en comprender estas interacciones como parte de un juego continuo, donde los incentivos, la confianza y la información compartida juegan un papel determinante.

A partir de esta revisión, se identifica que el dilema entre abrir o cerrar las economías no tiene una única solución correcta. Más bien, lo que se necesita es una lectura estratégica del entorno global, donde las decisiones no solo se basen en cálculos económicos, sino también en consideraciones institucionales y políticas. En este sentido, la teoría de juegos ofrece una forma útil de visualizar escenarios posibles y anticipar los resultados de ciertas decisiones comerciales. Además, permite entender por qué algunas iniciativas de integración fracasan y otras prosperan, según el nivel de compromiso y coordinación entre los países involucrados.

En ese aspecto, se puede afirmar que el análisis estratégico es esencial para diseñar políticas comerciales más eficaces y realistas. No basta con defender la apertura o justificar el cierre; se requiere evaluar el contexto, prever las reacciones de los socios comerciales y establecer mecanismos que fomenten la confianza mutua. Esto implica fortalecer los acuerdos internacionales, mejorar la transparencia en la toma de decisiones y buscar formas de cooperación que consideren las asimetrías existentes. Solo así se podrá avanzar hacia un modelo de comercio más justo, equilibrado y sostenible para todos los actores involucrados.

## **MÉTODO**

### **Enfoque metodológico**

Este artículo adopta un enfoque cualitativo, teórico y explicativo, ya que su propósito es interpretar el comportamiento estratégico de los países frente al dilema entre libre comercio y proteccionismo. En lugar de trabajar con datos estadísticos o modelos econométricos, se centra en el análisis conceptual, utilizando marcos teóricos de la economía y la teoría de juegos para examinar cómo los Estados toman decisiones comerciales interdependientes. Esta elección metodológica responde a la necesidad de comprender la lógica que guía esas decisiones, más allá de los resultados numéricos o cuantificables (Calizaya, 2020).

### **Selección de casos**

Los casos fueron seleccionados mediante un muestreo intencional, considerando su relevancia contemporánea y su capacidad explicativa frente a los dilemas del comercio internacional. La guerra comercial entre Estados Unidos y China representa un ejemplo emblemático de conflicto estratégico bilateral entre economías con alto nivel de interdependencia. El Brexit permite analizar cómo las decisiones comerciales pueden estar condicionadas por factores políticos, aun en presencia de beneficios económicos evidentes. Finalmente, el caso de la política agrícola de la Unión Europea ejemplifica una situación de cooperación multilateral con incentivos recurrentes y negociaciones iteradas, donde la reputación y la confianza institucional desempeñan un papel central. Estos tres casos permiten contrastar dinámicas de competencia, confrontación estratégica y cooperación sostenida.

### **Aplicación de los modelos teóricos**

Para el análisis, se emplearon dos modelos clásicos de teoría de juegos: el dilema del prisionero y el juego del gallina. En el dilema del prisionero, la estrategia de *cooperar* se representa mediante políticas de apertura comercial, reducción de barreras y compromiso con reglas multilaterales, mientras que *proteger* corresponde a decisiones como imponer aranceles, establecer subsidios o aplicar restricciones unilaterales. En el juego del gallina, *proteger* adopta la forma de amenazas escalatorias o represalias comerciales, mientras que *ceder* implica aceptar compromisos o concesiones bilaterales. Para cada caso, se analizaron variables como decisiones arancelarias, respuesta ante concesiones, reacción a incumplimientos, presión política interna y duración de la cooperación. Esto permitió identificar patrones estratégicos compatibles con los modelos seleccionados.

### **Diseño de la investigación**

El diseño de la investigación es deductivo, ya que parte de modelos teóricos consolidados, como el dilema del prisionero o el juego del gallina, para interpretar situaciones reales en el campo del comercio internacional (Hernández-Sampieri et al., 2023). El estudio no se basa en experimentación ni manipulación de variables, sino en la aplicación lógica de conceptos a contextos observables. A lo largo del desarrollo, se seleccionan casos específicos que ilustran las tensiones entre cooperación y conflicto, y se interpreta su evolución desde una

perspectiva estratégica. La investigación combina elementos de la economía política y la teoría de juegos para construir una lectura integral del problema.

### **Fuentes y materiales de análisis**

El artículo se apoya en una revisión documental amplia que incluye literatura académica, publicaciones institucionales y análisis de coyuntura económica. Se examinan obras fundamentales sobre teoría del comercio y proteccionismo, así como textos especializados en teoría de juegos aplicada a relaciones internacionales.

### **Estrategia de análisis**

La estrategia de análisis se basa en una interpretación lógica y comparativa. Se toma como base la estructura de juegos estratégicos para analizar cómo los países responden ante situaciones comerciales en las que sus decisiones afectan y dependen de las decisiones de otros. A través de esta lente, se identifican patrones de comportamiento que reflejan cooperación, competencia o desconfianza. El análisis no busca validar hipótesis mediante datos cuantificables, sino revelar cómo la estructura del dilema comercial limita o facilita acuerdos entre Estados. Este enfoque permite visualizar los equilibrios subóptimos que surgen cuando no existe coordinación y propone condiciones que podrían mejorar la cooperación internacional.

### **Limitaciones metodológicas**

Una de las principales limitaciones del estudio es que no incluye estimaciones empíricas ni modelaciones numéricas. Esto significa que no se realizan cálculos econométricos ni simulaciones de escenarios comerciales. En cambio, el artículo se apoya en el razonamiento teórico y la aplicación conceptual de modelos. La validez del análisis depende de la coherencia entre los marcos teóricos y los casos seleccionados, así como de la calidad de las fuentes utilizadas. Aunque no se pretende generalizar los resultados, sí se busca ofrecer una interpretación útil y fundamentada que contribuya al debate académico sobre las decisiones estratégicas en el comercio internacional.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### Representación teórica del dilema comercial

El dilema entre libre comercio y proteccionismo no es solo un debate ideológico o económico, sino una situación estratégica en la que los países toman decisiones interdependientes. En este contexto, la teoría de juegos ofrece herramientas conceptuales útiles para representar estas decisiones como “juegos” donde cada actor busca maximizar sus beneficios, pero donde los resultados dependen también de lo que hagan los demás. Cuando se observa el comportamiento de los Estados en política comercial, se identifican patrones que coinciden con estructuras de juegos clásicos, como el dilema del prisionero o el juego del gallina. Estos modelos permiten comprender por qué, incluso cuando cooperar sería lo mejor para todos, los países terminan optando por protegerse.

Uno de los modelos más aplicables es el **dilema del prisionero**, donde dos jugadores enfrentan una elección: cooperar o traicionar. Si ambos cooperan, obtienen un beneficio moderado. Si uno traiciona y el otro coopera, el que traiciona gana más, mientras que el otro pierde. Pero si ambos desconfían y traicionan, ambos terminan peor. Este escenario refleja lo que ocurre en el comercio internacional cuando los países temen ser explotados si abren sus mercados mientras los demás se protegen. Esa desconfianza genera políticas defensivas, incluso si eso significa reducir el beneficio global.

También resulta útil el **juego del gallina**, en el que dos actores se dirigen uno hacia el otro y el primero en desviarse evita el choque, pero cede. Si ninguno cede, ambos colisionan. Este juego representa bien los escenarios donde los países imponen aranceles esperando que la otra parte retroceda primero, como se ha observado en disputas comerciales entre grandes potencias. Estos modelos ayudan a ver que las decisiones no se toman en el vacío: dependen de la percepción de riesgo, de la experiencia previa con el otro jugador y del contexto internacional.

A continuación, se presenta una tabla que resume las principales características de ambos modelos y su aplicación en el contexto comercial internacional:

Tabla 1.

Características de ambos modelos

Modelo de juego	Acciones posibles	Resultado ideal	Resultado probable sin cooperación	Ejemplo comercial
Dilema del prisionero	Cooperar / Proteger	Ambos cooperan y liberalizan comercio	Ambos se protegen y pierden beneficio	Disputa arancelaria entre países del G20
Juego del gallina	Sostener postura / Ceder	Uno cede y se evita conflicto grave	Ninguno cede y ambos sufren pérdidas	Guerra comercial EE. UU.–China (2018–2020)

Además, estos modelos explican por qué muchos países prefieren acuerdos bilaterales o regionales antes que depender de normas multilaterales. En juegos repetidos, la confianza se construye con el tiempo, y los Estados aprenden a predecir el comportamiento de sus socios. Sin embargo, cuando hay nuevos actores, cambios de gobierno o contextos de crisis, esa cooperación se debilita, y el incentivo a aplicar medidas proteccionistas crece. Keohane (2005) sostiene que la confianza institucional no surge solo de la voluntad de cooperar, sino de la existencia de reglas previsibles, transparencia y mecanismos de solución de controversias, que permiten reducir la incertidumbre y generar compromisos estables entre los Estados.

- Algunos elementos clave que condicionan la dinámica del juego comercial son:
  - **Confianza mutua:** si los países han cooperado antes, es más probable que mantengan políticas abiertas.
  - **Capacidad de represalia:** un país fuerte puede imponer medidas esperando que otros no respondan igual.
  - **Instituciones de control:** mecanismos como la OMC pueden moderar comportamientos, pero su efectividad es limitada cuando los intereses nacionales dominan.
  - **Información compartida:** cuanto mayor es la transparencia entre actores, menor es el riesgo de conflicto.

En esa línea, representar el dilema entre libre comercio y proteccionismo como un juego estratégico ayuda a entender por qué, a pesar de los beneficios evidentes de la cooperación, los países muchas veces actúan por miedo, presión o cálculo. La teoría de juegos no da una solución definitiva, pero permite prever escenarios y diseñar mejores mecanismos de coordinación comercial. La clave está en crear condiciones que reduzcan la desconfianza y fortalezcan la voluntad de colaboración sostenida entre los actores.

### **Aplicación de modelos de teoría de juegos en conflictos comerciales internacionales**

El conflicto entre libre comercio y proteccionismo no se queda en el plano teórico: se manifiesta de manera concreta en los principales escenarios de política internacional. Las decisiones estratégicas que toman los países se evidencian en acuerdos rotos, guerras comerciales, represalias arancelarias y disputas ante organismos multilaterales. Estas dinámicas reflejan fielmente lo que describe la teoría de juegos: actores racionales que, por miedo a la traición o por presión interna, terminan aplicando medidas que reducen el bienestar conjunto. Al estudiar casos recientes, se comprueba cómo estas decisiones responden a esquemas de acción-reacción típicos de juegos no cooperativos. Según la teoría de juegos no cooperativos, desarrollada por Nash y profundizada por Dixit y Nalebuff (2010), los países actúan maximizando su propio beneficio sin garantizar resultados óptimos para todos, lo que puede derivar en medidas proteccionistas estratégicas, incluso cuando la cooperación sería más eficiente.

Uno de los ejemplos más emblemáticos de este comportamiento es la **guerra comercial entre Estados Unidos y China** entre 2018 y 2020. Este conflicto comenzó con el aumento unilateral de aranceles por parte del gobierno estadounidense, según el informe de la OMC (2021), Estados Unidos justificó los aranceles alegando dumping y subsidios estatales otorgados por China, considerados incompatibles con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

En esa línea, Lee y Itakura (2023) analizaron la guerra comercial entre Estados Unidos y China como un juego del gallina, mostrando que ambos países mantuvieron estrategias de máxima presión esperando que el otro cediera, incluso asumiendo pérdidas económicas significativas.

En respuesta, China impuso barreras a productos estadounidenses. Este ciclo de represalias escaló durante dos años, afectando no solo a ambos países, sino también a sus socios comerciales. Desde la teoría de juegos, este episodio se interpreta como un juego del gallina, donde ninguno de los dos actores quiso ceder primero, y la falta de cooperación generó pérdidas económicas para ambos.

Otro caso interesante es el **Brexit**, que evidencia un dilema interno entre apertura y autonomía. La decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea respondió en parte al deseo de recuperar control sobre su política comercial. Sin embargo, una vez fuera del bloque, el país enfrentó dificultades para negociar acuerdos igual de beneficiosos, lo que afectó su acceso al mercado europeo. Desde una mirada estratégica, este escenario refleja un dilema del prisionero mal resuelto, en el que el Reino Unido optó por la desconfianza ante una cooperación que antes le garantizaba estabilidad y acceso preferente.

También se observa esta lógica en las **disputas agrícolas dentro de la Unión Europea**, donde los países del norte y del sur tienen intereses enfrentados. Mientras unos promueven la liberalización de mercados agrícolas, otros piden protección para sus productores. Esta tensión se resuelve mediante negociaciones complejas y reglas comunes, pero cada actor juega sus cartas para maximizar sus beneficios, condicionando el resultado al comportamiento de los demás.

Para sintetizar estas dinámicas, se presenta la siguiente tabla comparativa:

Tabla 3.

Comparativa

<b>Caso analizado</b>	<b>Tipo de juego estratégico</b>	<b>Actores principales</b>	<b>Resultado observado</b>
Guerra comercial EE.UU.–China	Juego del gallina	Estados Unidos, China	Aumento de aranceles mutuos y reducción del comercio global
Brexit y relación con la UE	Dilema del prisionero	Reino Unido, Unión Europea	Pérdida de acceso preferencial y fragmentación comercial
Tensión agrícola dentro de la UE	Juego iterado y multilateral	Países del norte vs. del sur	Acuerdos parciales con conflictos recurrentes

Estos ejemplos muestran que las decisiones comerciales no se pueden analizar solo como medidas aisladas, sino como jugadas dentro de una estrategia global. Los Estados reaccionan a lo que hacen los demás, y muchas veces priorizan la defensa frente a la cooperación. La repetición de estos juegos a lo largo del tiempo determina si se construye o se rompe la confianza entre los actores. Cuando no hay reglas claras, los países tienden a actuar en función del corto plazo, lo que lleva a ciclos de conflicto que perjudican la estabilidad internacional.

El juego iterado y multilateral permite entender cómo se negocian acuerdos dentro de la Unión Europea o en la OMC, donde participan múltiples actores, con intereses divergentes y relaciones de largo plazo. En estos casos, la cooperación no depende de un equilibrio puntual, sino del historial de interacciones y expectativas futuras (Keohane, 2005).

En definitiva, los conflictos comerciales reales validan la aplicación de la teoría de juegos como herramienta de análisis. Al entender cómo funcionan estas dinámicas, se puede prever el comportamiento de los actores y diseñar mecanismos de coordinación más sólidos. Para que la cooperación prevalezca, no basta con que los resultados potenciales sean buenos: también debe existir un marco institucional que reduzca el riesgo de traición y premie la confianza sostenida.

### **Incentivos, temores y decisiones estratégicas en la práctica**

Cuando un país decide abrir su mercado o aplicar restricciones comerciales, no lo hace en abstracto ni solamente por principios ideológicos. Lo que hay detrás de cada decisión comercial es un conjunto de incentivos, temores, presiones internas y cálculos sobre lo que harán otros actores. En la práctica, las decisiones de libre comercio o proteccionismo están profundamente influenciadas por factores políticos, sociales y económicos que muchas veces no aparecen en los modelos formales, pero que determinan la conducta real de los Estados. La teoría de juegos permite visualizar cómo estos elementos se traducen en estrategias defensivas o cooperativas, según el contexto.

Un aspecto central que influye en estas decisiones es el **ciclo político interno**. En muchos países, los gobiernos adoptan medidas proteccionistas cerca de elecciones para ganar apoyo popular, especialmente en sectores sensibles como la agricultura o la industria local.

Asimismo, los cambios de gobierno pueden traer giros drásticos en la política comercial, lo que altera las expectativas de los socios comerciales. También influyen **las crisis económicas**, que llevan a priorizar el empleo y la producción nacional frente a los principios de apertura. En esos momentos, el proteccionismo gana fuerza como respuesta emocional y política, aunque no sea eficiente en el largo plazo.

Para entender mejor estos factores, se puede agrupar los principales **incentivos y temores** que afectan la toma de decisiones comerciales:

- **Incentivos para cooperar:**
  - Acceso a mercados más amplios y diversificados.
  - Aumento del comercio bilateral o multilateral.
  - Reducción de precios para consumidores y mayor variedad de productos.
  - Aumento de la inversión extranjera y competitividad.
- **Temores que impulsan el proteccionismo:**
  - Pérdida de empleos en sectores vulnerables.
  - Desaparición de industrias locales frente a competidores internacionales.
  - Dependencia excesiva de productos importados estratégicos. CEPAL (2025) advierte que, cuando los países no desarrollan industrias locales estratégicas, pueden caer en una dependencia estructural de importaciones esenciales, especialmente en tecnología, medicamentos y bienes de capital.
  - Reacción política y social adversa ante la competencia externa.

Estos factores se agravan cuando no existe confianza entre los países. Por ejemplo, si un Estado considera que su socio comercial no respeta las reglas del sistema multilateral o incurre en prácticas desleales de comercio, tales como dumping o subsidios otorgados en condiciones incompatibles con los acuerdos de la OMC, el incentivo para proteger su mercado aumenta. Asimismo, si se percibe que los beneficios del comercio no se distribuyen de forma equitativa, la cooperación se debilita y surgen presiones internas para cerrar la economía. En estos escenarios, la falta de transparencia y la percepción de trato

desigual intensifican las tensiones y favorecen decisiones estratégicas defensivas más que colaborativas.

A continuación, se presenta una tabla que resume cómo operan los incentivos y temores, y cómo se relacionan con las estrategias observadas:

Tabla 2.

Incentivos, temores y estrategias

<b>Condición del país</b>	<b>Incentivo dominante</b>	<b>Temor dominante</b>	<b>Estrategia comercial más probable</b>
País en crecimiento con alta exportación	Acceso a nuevos mercados	Pérdida de autonomía productiva	Apertura selectiva con control estratégico
País con crisis económica interna	Protección del empleo	Reacción social por pérdida de industrias	Aplicación de barreras arancelarias
País altamente dependiente de importaciones	Seguridad en el abastecimiento	Exposición a shocks externos	Diversificación de socios comerciales
País desarrollado con ventaja tecnológica	Expansión geoeconómica	Pérdida de control en sectores clave	Fomento de tratados bilaterales preferenciales

En ese aspecto, las decisiones comerciales no solo responden a cálculos racionales de maximización de beneficios, sino que están atravesadas por condiciones políticas, sociales y estratégicas. Comprender estos incentivos y temores permite interpretar mejor por qué los países muchas veces eligen protegerse, incluso si eso genera pérdidas globales. La teoría de juegos, aplicada a este nivel práctico, ayuda a explicar por qué la cooperación requiere algo más que buenos resultados esperados: necesita confianza, compromiso y visión compartida.

### **Interpretación estratégica y discusión**

Al analizar el dilema entre libre comercio y proteccionismo desde la teoría de juegos, se logra una comprensión más profunda de los factores que realmente influyen en la política comercial de los países. A lo largo del estudio, se evidencia que las decisiones de apertura o

restricción no responden únicamente a principios económicos, sino a una lógica estratégica donde cada actor evalúa sus movimientos en función de lo que espera del otro. Esta forma de pensar encaja perfectamente en la estructura de juegos no cooperativos, donde los Estados, aun siendo racionales, pueden terminar en escenarios perjudiciales por falta de confianza, coordinación o mecanismos de corrección.

Lo más relevante de este análisis es que permite visualizar **por qué la cooperación internacional, aunque deseable, es tan difícil de sostener**. Los modelos aplicados — como el dilema del prisionero o el juego del gallina— demuestran que incluso con resultados óptimos a la vista, los actores tienden a actuar con cautela o desconfianza. Esta tendencia se acentúa cuando existen desigualdades estructurales, tensiones geopolíticas o presiones internas que empujan al proteccionismo. La teoría de juegos ofrece un marco útil para anticipar estos comportamientos y para interpretar los fracasos o retrocesos en tratados comerciales que parecían estables.

De todo lo analizado, se puede extraer una serie de enseñanzas que vinculan la teoría con la práctica y que permiten repensar el diseño de políticas comerciales más eficaces:

- **La cooperación es frágil sin incentivos sostenibles:** los países solo mantendrán la apertura si perciben que los beneficios son mutuos y justos.
- **La desconfianza genera equilibrios negativos:** el temor a ser traicionados lleva a decisiones que, aunque racionales individualmente, perjudican al conjunto.
- **Las reglas comunes deben ser claras y verificables:** los marcos institucionales, como la OMC, funcionan sobre la base del consenso, la reciprocidad y el cumplimiento voluntario de los compromisos asumidos por los Estados. El mecanismo de solución de diferencias de la OMC no impone sanciones punitivas, sino que autoriza, en caso de incumplimiento, la suspensión temporal de concesiones como forma de compensación comercial, nunca como castigo coercitivo. De esta manera, la eficacia del sistema depende menos de la imposición de sanciones y más de la credibilidad, la transparencia y el compromiso real de los países miembros con las reglas multilaterales.
- **Los juegos iterados promueven estabilidad:** cuando los actores saben que se

enfrentarán repetidamente, tienden a cooperar más que si ven el juego como una única oportunidad.

Estas ideas muestran que el comercio internacional no puede verse como un juego de suma cero, donde lo que uno gana otro lo pierde. Al contrario, se trata de un **juego de suma no cero**, en el que todos pueden ganar, pero también todos pueden perder si no se actúa con visión estratégica y colectiva. Esta es la principal enseñanza que aporta la teoría de juegos al estudio del comercio global: no basta con tener buenas intenciones, hay que diseñar sistemas que premien la cooperación y disuadan el oportunismo.

En ese aspecto, esta síntesis interpretativa permite concluir que el debate entre libre comercio y proteccionismo no debe resolverse en términos absolutos, sino mediante un análisis cuidadoso del contexto, de los incentivos en juego y de las relaciones entre actores. La teoría de juegos no solo ayuda a entender los errores del pasado, sino que ofrece herramientas valiosas para construir un comercio internacional más justo, racional y sostenible.

## CONCLUSIONES

El análisis realizado permitió demostrar que el dilema entre libre comercio y proteccionismo no responde únicamente a una disputa ideológica, sino que se trata de un conflicto estratégico condicionado por cómo los países anticipan el comportamiento de los demás. Los casos de Estados Unidos y China, Brexit y la Unión Europea evidenciaron que las decisiones comerciales se ven fuertemente influenciadas por percepciones de riesgo, desconfianza, presiones internas y cálculos estratégicos. Estos comportamientos confirmaron las predicciones del dilema del prisionero, donde actores racionales, ante la posibilidad de ser perjudicados, optan por protegerse aunque ello genere un resultado menos eficiente para todos. Así, el proteccionismo no siempre es irracional, sino una estrategia defensiva cuando no existen garantías suficientes de cooperación.

En segundo lugar, se comprobó que las decisiones comerciales no se toman en un vacío económico, sino dentro de un entorno donde intervienen factores políticos, geopolíticos e institucionales. El caso de la guerra comercial entre Estados Unidos y China reveló una dinámica propia del juego del gallina, donde ambos actores sostuvieron posiciones de

confrontación esperando que el otro cediera primero, incluso a costa de pérdidas económicas. Esta situación permitió afirmar que, cuando existen incentivos de poder, liderazgo o presiones geoestratégicas, los países pueden sacrificar beneficios económicos a corto plazo con tal de no mostrar señales de debilidad, lo que confirma el enfoque de juegos secuenciales y estrategias de represalia.

En tercer lugar, el estudio demostró que la cooperación internacional solo es sostenible cuando se cumple una condición clave de la teoría de juegos: la repetición del juego y la existencia de reglas claras. El análisis del funcionamiento de la Unión Europea mostró que, cuando los países interactúan de forma recurrente y existen mecanismos institucionales que generan previsibilidad, transparencia y control, se incrementan los incentivos para cooperar y disminuyen los riesgos de acciones oportunistas. Esta observación coincide con los planteamientos de Axelrod (1984) y Keohane (2005), que sostienen que la cooperación se vuelve viable cuando existe reputación, confianza institucional y posibilidad de responder frente a incumplimientos.

Bajo esa mirada, se concluye que el dilema entre libre comercio y proteccionismo no debe resolverse escogiendo uno u otro modelo de forma exclusiva, sino mediante la formulación de políticas comerciales estratégicas que combinen apertura, protección temporal y mecanismos institucionales que reduzcan la incertidumbre entre los actores. La teoría de juegos no solo permitió explicar por qué los países toman decisiones defensivas aun cuando existe la posibilidad de cooperación, sino que también ayudó a identificar las condiciones necesarias para lograr un comercio más equilibrado, racional y sostenible. En este sentido, los resultados del análisis confirman que la cooperación internacional no depende únicamente de los beneficios económicos previstos, sino de la existencia de reglas confiables, compromisos creíbles y escenarios donde todos los actores perciban que la colaboración genera beneficios mutuos en el largo plazo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albertoni, N. (2023). Riesgo del proteccionismo comercial turbio en una economía global interconectada e incierta. *Estudios Internacionales*, 55(205).  
<https://doi.org/10.5354/0719-3769.2023.70690>
- Banco Central del Ecuador. (2025). *BOLETÍN DE CUENTAS NACIONALES TRIMESTRALES*. BCE. <https://doi.org/https://www.bce.fin.ec/>
- Calizaya, J. M. (2020). Algunas ideas de investigación científica. *Minerva*, 1(3).  
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8377956.pdf15>
- Calvo Hornero, A. (2022). Fundamentos de la integración económica. *Fundamentos de La Unión Europea*.
- CEPAL. (2025). Estadísticas CEPAL. *Education in the Knowledge Society*, 3(1).  
<https://doi.org/10.14201/eks.14174>
- Contreras Álvarez, I., & Molina Vargas, A. (2020). Análisis de la Posición Comercial de China y Estados Unidos para Comprender el Conflicto Económico. *Latin American Journal of Trade Policy*, 7.
- Coppelli Ortiz, G. (2021). Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030. *Anuario Español de Derecho Internacional*, 35. <https://doi.org/10.15581/010.35.333-371>
- FMI. (2024). *Estadísticas FMI*. <https://doi.org/https://www.imf.org/en/Publications>
- García-Salazar, J. A., Ramos-Sandoval, I. N., & Aquino-Mercado, P. R. (2021). LIBRE COMERCIO VS. PROTECCIONISMO EN LA AGRICULTURA DE MÉXICO: EL CASO DEL AZÚCAR Y EL JARABE DE MAÍZ DE ALTA FRUCTOSA. *Revista Fitotecnia Mexicana*, 44(3). <https://doi.org/10.35196/rfm.2021.3.455>
- Hernández-Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2023). Metodología de la investigación. 6ta Edición Sampieri. *Guía Para Realizar Investigaciones Sociales*. Plaza y Valdés.  
[https://doi.org/https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Methodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n\\_Sampieri.pdf](https://doi.org/https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Methodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf)

- Julia Paola Barrantes Aguilar. (2022). Comportamiento político en la tensión libre comercio-proteccionismo: Caso de dumping LAICA-La Maquila S.A. *Revista Rupturas*. <https://doi.org/10.22458/rr.v10i1.2754>
- Moreno García-Cano, L. Ó., & Fernández de Bobadilla Fernández, A. (2020). Retos y oportunidades de la cadena de valor europea ante el nuevo orden económico internacional. *ICE, Revista de Economía*, 913. <https://doi.org/10.32796/ice.2020.913.6996>
- OMC. (2024). La organizacion Mundial del Comercio. *Omc*.
- Pereyra, D. M. (2020). Librecambio vs. proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional. *RihumSo : Revista de Investigación Del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales*, 7. <https://doi.org/10.54789/rihumso.15.4.7.5>
- Axelrod, R. (1984). The evolution of cooperation. Basic Books.
- Brenton, P., y Saborowski, C. (2021). Trade policy and retaliation: A game-theoretic perspective. *World Economy*, 44(8), 2301–2320.
- Caliskan, H. (2023). Game theory and international trade negotiations: Strategic cooperation and conflict. *Journal of Economic Policy Studies*, 15(2), 55–72.
- Keohane, R. (2005). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press.
- Lee, J., y Itakura, K. (2023). Trade wars as Chicken Games: Strategic tariff escalation between the U.S. and China. *Journal of International Economics*, 143, 103749.
- Mendez-Parra, M., y Balchin, N. (2020). Trade disputes, retaliation, and the prisoner's dilemma: Understanding WTO conflict patterns. *Journal of International Trade & Economic Development*, 29(7), 806–825.