

Universidad de Castilla-La Mancha

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



Trabajo Fin de Grado

Doble Grado en Economía-Derecho

Hacia una nueva globalización. Redefiniendo la interdependencia global y regional en las cadenas globales de valor

Towards a New Globalization: Redefining Global and Regional Interdependence in Global Value Chains

Presentado por: Marc Beas Rodríguez

Dirigido por: David Córcoles González

Albacete, julio de 2025

Índice de contenidos

1. INTRODUCCIÓN	9
2. LA GLOBALIZACIÓN HASTA AHORA	13
2.1 CONCEPTO, DIMENSIONES Y FASES	13
2.1.1 Significado de “globalización”	13
2.1.2 Dimensiones de la globalización	13
2.1.3 Etapas de la globalización	14
2.2 LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR: INFLUENCIA CLAVE EN LA GLOBALIZACIÓN	15
2.2.1 Antecedentes de las CGV	16
2.2.2 Concepto de CGV	16
2.2.3 Las distintas formas de participación en las CGV	17
2.3 CRÍTICAS AL PROCESO GLOBALIZADOR. ¿HAY ALTERNATIVAS?	19
2.3.1 Críticas en el Norte Global	19
2.3.2 Críticas en el Sur Global	20
3. UNA NUEVA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN	23
3.1 CRISIS Y NUEVOS FACTORES	23
3.1.1 La Gran Recesión del s. XXI	23
3.1.2 El comercio global en entredicho: del multilateralismo al interés nacional	24
3.1.3 Crisis sanitaria y de las cadenas de suministros	25
3.1.4 Guerra en Europa y Oriente Medio	25
3.2 ¿ES LA ERA DE LA <i>SLOWBALISATION</i> ?	26
3.2.1 Nuevas dinámicas más allá del <i>offshoring</i>	26
3.2.2 <i>Slowbalisation</i> y <i>deglobalisation</i>	27
3.2.3 La reglobalización marca un nuevo escenario	28
3.3 ¿HACIA LA REGIONALIZACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR?	29
3.3.1 El carácter global de las cadenas de producción	29
3.3.2 El carácter regional de las CGV	30
4. ANÁLISIS EMPÍRICO	33
4.1 METODOLOGÍA Y BASE DE DATOS	33
4.2 ANALIZANDO LA GLOBALIZACIÓN DESDE LA PARTICIPACIÓN EN CGV	35
4.3 LOS SERVICIOS: UN SECTOR EMERGENTE EN LAS CGV	37
4.4 DIVERSAS FORMAS DE PARTICIPACIÓN EN LAS CGV: EL CASO DE LA UE	39
4.4.1 Diferencias de participación en CGV entre China, EEUU y la UE	39
4.4.2 La UE como paradigma de regionalización de las CGV	40
4.5 EFECTOS ECONÓMICOS DE LA PARTICIPACIÓN EN CGV	43
5. CONCLUSIONES	47
6. BIBLIOGRAFÍA	51
APÉNDICE ESTADÍSTICO	59

Índice de gráficos

GRÁFICO 4-1. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN TOTAL EN CGV, EN PORCENTAJE (1995-2020)	35
GRÁFICO 4-2. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN TOTAL EN LAS CGV DE LOS SERVICIOS, EN PORCENTAJE (1995-2020)	37
PANEL DE GRÁFICOS 4-3. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN <i>BACKWARD</i> (GRÁFICO SUPERIOR) Y <i>FORWARD</i> (GRÁFICO INFERIOR) EN CGV, EN PORCENTAJE (1995-2020)	40
GRÁFICO 4-4. IMPORTACIONES DE INSUMOS INTRACOMUNITARIOS SOBRE IMPORTACIONES DE INSUMOS TOTALES EN LA UE (1995-2020)	41
GRÁFICO 4-5. VA DE LA UE CONTENIDO EN EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS (1995-2020)	42

Índice de tablas

TABLA 4-1. <i>PREMIUM</i> DE LA PARTICIPACIÓN EN CGV POR PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES.....	44
TABLA A-1. VARIABLES UTILIZADAS EN EL MODELO 1. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS	59

Lista de acrónimos

BM (Banco Mundial)

CGV (Cadenas Globales de Valor)

CRV (Cadenas Regionales de Valor)

EEUU (Estados Unidos)

FBK (Formación Bruta de Capital)

FMI (Fondo Monetario Internacional)

GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio)

GCC (*Global Commodity Chains*)

I+D (Investigación y Desarrollo)

ICIO (Tablas Internacionales de Insumo-Producto)

IED (Inversión Extranjera Directa)

MCO (Mínimos Cuadrados Ordinarios)

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos)

OMC (Organización Mundial del Comercio)

PIB (Producto Interior Bruto)

RU (Reino Unido)

TIC (Tecnologías de la Información y de las Telecomunicaciones)

TiVA (*Trade in Value Added*)

UE (Unión Europea)

VA (Valor Añadido)

1. Introducción

La globalización ha marcado las últimas décadas del sistema económico mundial, impulsando la integración de mercados, la circulación de bienes, servicios y factores productivos, y transformando la manera en que las empresas fragmentan su producción a nivel internacional. No obstante, en los últimos tiempos la dinámica globalizadora ha mostrado claros signos de inflexión: tensiones comerciales, recesiones, crisis sanitaria y desajustes geopolíticos han puesto en cuestión la continuidad y el modelo de la globalización tal y como la conocíamos.

En este contexto, el objetivo principal de este trabajo es analizar la evolución reciente del proceso de globalización. Para ello, se ha de prestar especial atención a los cambios experimentados desde la crisis financiera de 2008 hasta la actualidad, y evaluar en qué fase se estaría situando dicho proceso. ¿Nos encontramos ante una desglobalización, ante una *slowbalisation* o, más bien, ante una reglobalización?

Con este propósito, se realiza un recorrido por las distintas fases históricas de este fenómeno, se examinan sus principales implicaciones y críticas y se subraya el papel de las Cadenas Globales de Valor (CGV) como uno de los indicadores más representativos del nivel de integración económica internacional. En particular, se utiliza la participación de los países en las CGV como variable *proxy* del grado de globalización alcanzado en diferentes momentos. Si la globalización está cambiando y se está redefiniendo, también lo estarán haciendo las CGV.

La motivación de este estudio responde a la necesidad de comprender un mundo en transformación. En los últimos 15 años, la economía global ha enfrentado múltiples desafíos: una gran crisis financiera, un aumento de las tensiones comerciales entre grandes potencias, una pandemia que paralizó la movilidad internacional, y conflictos geopolíticos de importantes consecuencias económicas (Ruiz, 2022). El orden global que empezó a estar vigente desde la segunda mitad del siglo XX (Kissinger, 2015) ha sido puesto en entredicho, renovando el debate sobre la conveniencia de la apertura económica y el alcance de las interdependencias internacionales. En este marco, entender si la globalización retrocede, se ralentiza o muta hacia formas más regionales es crucial para diseñar políticas económicas, industriales y comerciales que garanticen tanto eficiencia como capacidad de adaptación.

Para abordar esta cuestión, el trabajo parte de un breve análisis histórico que permite entender que la globalización no es un fenómeno reciente ni lineal. Acabadas las guerras mundiales, se difundió un consenso sobre la fuerza unificadora del comercio y la

industria (Berlin, 2019). Desde aquel momento, se vio cómo el proceso alcanzó su mayor expansión.

Esta etapa terminó en los años de la Gran Recesión de 2008, que marcaron cambios de rumbo en multitud de frentes (Tooze, 2018). Tras un breve rebote de aquella crisis financiera, se ha observado una desaceleración prolongada del crecimiento del comercio y de la Inversión Extranjera Directa (IED), así como un auge de discursos y políticas proteccionistas en varias regiones del mundo. Desde entonces, se ha ido gestando un nuevo contexto internacional que ha dejado atrás el paradigma anterior (Ruiz, 2025).

La expansión de la globalización no ha sido un proceso homogéneo y no todas las economías se han visto afectadas del mismo modo. En consecuencia, los consabidos beneficios que ha traído consigo, se han percibido de distinta manera entre países e, incluso, en el interior de los mismos. Por un lado, se intensifican las críticas a los efectos distributivos de la globalización, especialmente en los países del Norte Global, donde se han acentuado el empobrecimiento de las clases medias, el desempleo en sectores deslocalizados y la desafección política. Por otro lado, las economías del Sur Global han cuestionado un modelo que, en su opinión, ha perpetuado desigualdades estructurales y ha condicionado el desarrollo a intereses externos.

Estas tensiones no han hecho sino crecer en los últimos años. La pandemia de COVID-19 supuso un *shock* sin precedentes para las cadenas de suministro, interrumpiendo el flujo de bienes intermedios y materias primas y revelando la alta dependencia de ciertas economías respecto a proveedores lejanos (Tooze, 2021). A ello se suman las guerras comerciales entre Estados Unidos (EEUU) y China, la guerra de Ucrania y varios conflictos bélicos que involucran a Israel, que han contribuido a un entorno de mayor incertidumbre e inestabilidad. En respuesta a estos desafíos, muchas potencias han comenzado a replantear sus estrategias de inserción internacional, dando lugar a nuevas dinámicas, que implican un mayor énfasis en la seguridad económica, la autonomía estratégica y la resiliencia de las cadenas productivas. Hoy en día, los datos no apuntan a una ruptura total del sistema; más bien, a un cambio en su configuración y ritmo.

Es precisamente en este punto donde el concepto de cadenas globales de valor adquiere un protagonismo central. Las CGV representan la fragmentación de la producción entre diferentes economías, y permiten analizar no solo qué países participan en el comercio global, sino cómo lo hacen y en qué parte de la cadena se insertan. Desde las tareas iniciales, como el diseño y la Investigación y Desarrollo (I+D), pasando por la manufactura, hasta la comercialización y servicios posventa, las CGV configuran un sistema jerárquico en el que cada actor ocupa una posición determinada, con implicaciones significativas sobre el Valor Añadido (VA) que es capaz de capturar. Además, el análisis pormenorizado que permite, a partir del tipo de VA, aporta una visión mucho más precisa que la que ofrecen las meras exportaciones brutas.

El análisis empírico de este trabajo está centrado en la evolución de estas CGV. Una base de datos internacional permite medir la participación de distintas economías –en especial EEUU, la Unión Europea (UE) y China– en el comercio internacional en términos de aquel VA. El periodo considerado cubre tanto la fase expansiva de la globalización como el posible cambio de paradigma posterior. A partir de datos agregados y la diferenciación entre manufacturas y servicios, se podrá estudiar si el grado de integración productiva entre economías sigue creciendo, si se ha estancado o si tiende a una reconfiguración de tipo más regional.

Es más, se espera observar que la globalización no ha concluido, sino que se está adaptando a un contexto caracterizado por riesgos sistémicos, mayor complejidad y nuevas demandas. Con un análisis adicional sobre el impacto de las CGV sobre variables económicas clave, podrá ofrecerse una aproximación a los efectos de la globalización, diferenciando por grupos de países y por principales potencias comerciales, y viendo efectos, no solo sobre el crecimiento, sino también sobre el desarrollo económico.

De esta manera, la contribución del presente trabajo se presenta desde la doble óptica de, por un lado, la evidencia empírica basada en CGV y, por otro, una reflexión histórica y conceptual sobre la globalización y sus distintas interpretaciones. El análisis parte de la idea de que, tras la Gran Recesión, la integración productiva internacional ha experimentado una ralentización cuantitativa y un cambio cualitativo hacia mayores lazos regionales. En este sentido, no se pretende dictaminar con carácter definitivo si el mundo ha entrado en una era de desglobalización o de reglobalización, sino más bien aportar elementos de análisis que permitan evaluar cuál de estas interpretaciones se ajusta mejor a los datos disponibles. A través del estudio empírico de las CGV, se busca entender con mayor detalle el fenómeno globalizador, en la convicción de que la forma en que se organizan y distribuyen los procesos productivos ofrece una imagen fiel del grado de interdependencia económica global.

El trabajo se estructura del siguiente modo: el primer capítulo que viene a continuación (2.) ofrece una contextualización histórica del fenómeno globalizador, sus etapas, dimensiones y principales características. También se explora el papel de las CGV como elemento central de la globalización y se justifica su utilización como *proxy* en el análisis empírico. Junto a las críticas más relevantes a la globalización, tanto desde el Norte Global como desde el Sur Global, se reflexiona sobre las alternativas planteadas. En el segundo capítulo (3.), se realiza una explicación del escenario internacional ante el que nos encontramos desde 2008, aprovechando para detallar los términos que han ido surgiendo para contar el estadio actual de la globalización. El tercer capítulo (4.) recoge el estudio aplicado propiamente dicho, detallando la metodología empleada, la base de datos utilizada y los principales resultados obtenidos. Por último, el trabajo se cierra con unas conclusiones que recogen los hallazgos clave y proponen algunas líneas futuras de investigación.

2. La globalización hasta ahora

2.1 Concepto, dimensiones y fases

La palabra “globalización” es una de las que forman el imaginario social actual. Si los siglos XVIII y XIX no se entendían sin la referencia a la revolución industrial, el XX y XXI exigen citar el fenómeno globalizador para su interpretación.

2.1.1 Significado de “globalización”

El término ha sido empleado, con frecuencia, para aludir al creciente intercambio de actividades humanas en el mundo, desde la cultura a la educación, pasando por el turismo o los negocios (James y Steger, 2014). No obstante, este trabajo se centra en sus connotaciones estrictamente económicas.

Desde esa óptica, Torres López (2015) señala, de forma abreviada, que consiste en el acrecentamiento de las actividades económicas a nivel mundial. Fanjul Martín (2020), admitiendo que no es posible concretar una única descripción de tan importante proceso, específica, más detalladamente, que se refiere a la transformación con la que las diferentes economías aumentan su grado de integración entre ellas. Esto es posible gracias a los intercambios comerciales y de flujos financieros, junto con los movimientos de factores productivos, conocimientos e ideas, que permiten que una cantidad cada vez mayor de actividades se lleven a cabo entre actores situados en diversos países. Para este autor, serían cuatro los factores que habrían impulsado tal proceso: un respaldo político-institucional, donde los conceptos de “multilateralismo” y “liberalización” son clave; los avances en el transporte y las comunicaciones, que han acortado distancias entre los pueblos del mundo; el progreso y difusión de tecnología, cuyo avance permanece ininterrumpidamente; y por último, la movilidad del capital.

Autores anteriores, como Levitt (1983), fueron pioneros en la conceptualización de la globalización. Las empresas habían de aprender a operar como si el mundo fuera un solo mercado, obviando particularidades regionales y nacionales irrelevantes. Desde esta primigenia concepción, el significado ha ido actualizándose, demostrándose dinámico y cambiante.

2.1.2 Dimensiones de la globalización

De Arcangelis (2023) prefiere realizar una distinción dentro del concepto, entre globalización *financiera*, *comercial* y *de las empresas*. La primera empezó su expansión más llamativa después de la conferencia de Bretton Woods. Aquella fue una época en la que empezó a pensarse en la liberalización de los movimientos de capitales como una forma de dirigir los recursos financieros mundiales, rápidamente, al lugar en el que

encontraran su mejor ubicación. La apertura financiera de estas transacciones tiene en los años setenta y ochenta su primer auge.

El ámbito comercial tardó más en experimentar esta apertura. Si bien en la última posguerra mundial se firmaron importantes tratados relativos a la supresión de barreras comerciales, no fue hasta el nacimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) cuando se pudo observar un punto de inflexión. La progresiva eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias que habían caracterizado las relaciones comerciales anteriores, ahora encontraba un órgano internacional que extendía los beneficios de los acuerdos a todos sus miembros. Además, nacía con la vocación de resolver diferencias, mediante la propuesta de soluciones y la imposición de sanciones. La entrada de tantos países en esta organización –aunque escalonada, especialmente en referencia a economías emergentes–, hizo posible la denominada globalización comercial.

La globalización de las empresas, por su parte, consiste en la desvinculación de una actividad productiva de un único territorio nacional. Este proceso de internacionalización implica no solo servir para su producción de mercados en el exterior, sino también la adquisición de compañías en países donde puedan evitar barreras comerciales y costes de distinto tipo. En otras palabras, supone la fragmentación de los procesos de producción entre diferentes economías y la aparición de las CGV (Gereffi et al., 2001).

2.1.3 Etapas de la globalización

Lejos de ser un fenómeno reciente, la globalización ha ido acompañando al desarrollo de los países desde tiempos antiguos, aunque ha experimentado oscilaciones. Ya avanzado el s. XIX, experimentó un fuerte crecimiento alrededor de las economías más avanzadas, materializado en un fuerte incremento del comercio y el transporte de mercancías. Los años de entreguerras mundiales, en contraste, fueron tiempos de declive de los intercambios. Tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial y, especialmente, a partir de los años cincuenta, las naciones comenzaron a estrechar lazos económicos y comerciales como factor fundamental para el crecimiento económico y, en última instancia, la consolidación de la paz. Se crean instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) para promover la cooperación y la liberalización del mismo. Estos esfuerzos permitieron a los países acceder a nuevos mercados, tecnologías y capitales, impulsando su desarrollo económico. El proceso de globalización comercial cuenta, a partir de este momento, con tres períodos que conviene diferenciar (Lossani et al., 2023).

Desde los años sesenta hasta aproximadamente el 1995, los intercambios internacionales de bienes crecen más rápidamente que la producción internacional,

debido, en buena medida, a la gran disminución en los costes asociados al transporte y las barreras arancelarias. Esta fase involucra, sobre todo, a las economías más desarrolladas, pero también implica a algunas emergentes, como es el caso de China, que inicia su apertura. Es un período de liberalización y de cooperación.

Con la idea de dotar de un carácter institucional al GATT, el primero de enero de 1995 nace la OMC. Con ella, aparece otro período esencial para los flujos internacionales de bienes y servicios. La revolución de las Tecnologías de la Información y de las Telecomunicaciones (TIC) contribuye, por su parte, a que sean salvadas barreras físicas y virtuales. Se vuelve accesible fragmentar los procesos de producción. Suenan los términos “deslocalización”, “inversiones directas extranjeras” o “cadenas globales de valor”. Los países en vías de desarrollo y emergentes aparecen ahora plenamente involucrados en este proceso, como lugares con amplias posibilidades de aprovechamiento de ventajas fiscales, medioambientales y de mano de obra.

China se une a la OMC en el 2001, haciendo patente que la globalización se encuentra en su cénit. El gigante asiático se convierte en la fábrica del mundo y empieza a acumular altas tasas de crecimiento. De un modo similar ocurre con otros países de Asia e Hispanoamérica. Igualmente sucede en África, aunque en menor medida (Cipolletta, 2022).

La tercera etapa queda inaugurada por el crac financiero del 2008. Una economía mundial profundamente interconectada transmite a gran velocidad la crisis, desde EEUU a los demás países del globo. Esta gran recesión, con sus efectos sociales y políticos, es el punto crítico en el que se formulan las definitivas críticas a un proceso globalizador que queda herido. A pesar de algunos *shocks* previos, tras esta experiencia, la globalización no volvería a ser la misma.

Esto marca el fin de la denominada “hiperglobalización” (Madhok, 2021), sustentada en la ideología de libre mercado y orientada a maximizar la eficiencia y los beneficios económicos. Fase que se apoyó, además, en el auge de unas naciones asiáticas y latinoamericanas con gran potencial. Por último, tuvo el respaldo de instituciones como el BM y el FMI. Sin embargo, tras alcanzarse el punto más alto de la globalización, comenzó un retroceso, debido a la fragilidad de un modelo de capitalismo financiero poco regulado que llevó a esa situación. La pandemia de COVID-19 ha acelerado esta nueva tendencia.

2.2 Las cadenas globales de valor: influencia clave en la globalización

Las CGV se alzan como un concepto indisoluble de la globalización, el crecimiento económico y el desarrollo de los países en ese mundo más interconectado (Gereffi y Fernandez-Stark, 2011).

2.2.1 Antecedentes de las CGV

Las primeras alusiones que se hacen en la literatura académica respecto a esta dinámica empiezan con la forma de “cadena global de mercancías” (GCC, del inglés *Global Commodity Chains*). Nomenclatura que evoluciona –como describen en su trabajo Santarcángelo et al. (2017)– cambiando el término “mercancía” por “valor” con la intención, primero, de resolver la confusión que la palabra “*commodity*” originaba en caso de ser entendida por “producto indiferenciado” o “producto no terminado” y, segundo, de centrar el foco en el proceso de incorporación, producción y adjudicación de valor desde las diferentes piezas que forman esta cadena.

2.2.2 Concepto de CGV

Las cadenas de valor se definen como el conjunto de tareas que empresas y trabajadores llevan a cabo desde la concepción de un producto hasta su uso final (Santarcángelo et al., 2017). Esto ha dado lugar a distintos esquemas de organización, los cuales coinciden en que los insumos y servicios –es decir, cada fase o labor necesaria para completar la producción de un bien– se realicen donde existan los recursos y capacidades requeridos a un costo y calidad competitivos, lo que lleva a expandir geográficamente la producción. Las actividades incluidas en las CGV no se limitan únicamente a la manufactura física (con insumos, piezas y componentes). También comprenden todos los servicios asociados, desde el diseño y la comercialización hasta la distribución y el soporte postventa (Hernández y Pedersen, 2017). Una por una, todas las fases de este proceso aportan una fracción del valor total del bien.

Según Baldwin (2006), tras el abaratamiento del transporte de mercancías y de las comunicaciones, la globalización se manifiesta en la desagregación de estas CGV. Como las etapas productivas se reparten entre distintos países, en la economía global resultante los diferentes actores compiten en tales tareas desagregadas. Esto favorece el denominado *offshoring* de manufacturas y servicios, en el que las compañías han de esforzarse continuamente por ajustar sus habilidades a las nuevas tareas.

En una línea similar, Gandoy y Díaz-Mora (2017) explican que la liberalización comercial y los avances en transporte e información han fragmentado la producción global, dando lugar a CGV que vinculan etapas productivas en distintos países. Estas optimizan la competitividad al asignar tareas según ventajas comparativas y economías de escala, favoreciendo transferencias de conocimiento y *spillovers* tecnológicos que elevan exportaciones y renta nacional.

A este respecto, aparecen como insoslayables los conceptos de “gobernanza” y “*upgrading*” (Ponte et al., 2019). El primero, alude a la forma en que se ejerce el control dentro de la cadena, lo que supone identificar qué empresas (o Estados) tienen mayor influencia para dar forma a la estructura de aquella y de qué manera se reparte la renta

entre sus distintos eslabones. Compañías de grandes dimensiones y multinacionales de países desarrollados han presentado tradicionalmente las características ideales como líderes, poseyendo el poder de organización y toma de decisión en la coordinación del proceso productivo. Con “*upgrading*” se hace referencia, por su parte, a la capacidad de los actores que en estos procesos intervienen para avanzar en la realización de actividades de una rentabilidad cada vez más elevada¹. Esto tendría una relevancia especial cuando se habla de los conocidos como países en desarrollo.

Queda claro que en el núcleo de las CGV se encuentra la fragmentación internacional de la producción entre economías, además de unas sólidas relaciones entre empresas que hacen factible conseguir ventajas en eficiencia y difusión de la tecnología. De este modo, para Fernandes et al. (2021) serían determinantes de la participación en las CGV: la dotación de factores (características de los recursos naturales, nivel de cualificación del trabajo, disponibilidad de capital), la geografía (posición y relación de esta con los costes de comercio), la capacidad industrial (aspecto donde se incluye la amplitud del mercado nacional), la política comercial y la IED (barreras regulatorias y posibilidad de sobreponerse a la escasez de capital, tecnología y conocimiento), la calidad institucional, la conectividad (infraestructuras necesarias para el transporte y las comunicaciones) y factores macroeconómicos.

2.2.3 Las distintas formas de participación en las CGV

Conviene, en este momento, profundizar algo más en dos formas de integración en el comercio internacional que son complementarias: la participación *backward* y *forward* en las CGV (García-Cano y De Bobadilla Fernández, 2020). La participación *backward* se refiere al porcentaje de VA extranjero contenido en las exportaciones de un país. En otras palabras, mide cuánto de los insumos (partes, componentes o servicios importados) se emplean para producir bienes destinados a la exportación. Una elevada participación *backward* indica que la economía depende de insumos externos para ensamblar o transformar productos que luego vende en mercados internacionales, lo que podría reducir la porción de valor que se queda en la economía local y generar vulnerabilidades ante variaciones en los precios o interrupciones en la oferta de esos insumos.

Por su parte, la participación *forward* cuantifica el VA doméstico que se exporta y que luego otros países integran en sus propias exportaciones. En este caso, la economía puede aportar insumos o componentes intermedios que forman parte de productos finales elaborados en el extranjero. Esto implica un posicionamiento en etapas

¹ La que se muestra corresponde a la definición del típico *upgrading económico*, que Santarcángelo et al. (2017) contraponen al *upgrading social*, un término posterior que tiene en cuenta a las sociedades implicadas en estas CGV, con los trabajadores en el centro de esta perspectiva.

tempranas de la cadena y suele asociarse a mayores márgenes de ganancia, desarrollo tecnológico y acumulación de conocimiento interno.

A este respecto, algunos autores han señalado que la forma en que se reparten las tareas y los valores conduce a una captura desigual de las ganancias del comercio internacional entre sus participantes, lo que da lugar a una estructura nuevamente desigual y jerárquica (Fernández y Trevignani, 2015).

Con ello, es útil establecer una diferenciación entre las fases que describirían la progresión de actividades dentro de la cadena de valor (Del Prete y Rungi, 2020; Antràs y Chor, 2018). La fase *upstream* corresponde a las etapas iniciales, que son las de investigación, diseño, desarrollo de insumos o materias primas y la producción de componentes básicos. Aquí se generan conocimientos estratégicos y se crean bienes intermedios que otros actores utilizarán más adelante. La etapa *midstream* abarca el transporte, almacenamiento, procesamiento intermedio y logística de distribución de esos insumos o semielaborados, conectando la producción propiamente dicha con los mercados y fábricas de ensamblaje. Finalmente, la fase *downstream* incluye el ensamblaje final, la comercialización de productos terminados, la venta al consumidor y los servicios posventa.

Los actores *downstream* suelen capturar una parte significativa del VA mediante el desarrollo de marca, redes de distribución y atención al cliente. Esta es una distinción que permite a las economías definir políticas que impulsen el ascenso en la cadena, fomentando actividades de mayor tecnología y VA, al tiempo que se reduce la vulnerabilidad asociada a una excesiva dependencia de insumos importados o de procesos de bajo valor (Tian et al., 2022).

El mayor nivel de dependencia y exposición a vulnerabilidades, no debería llevar a la idea de desvincularse de estos procesos, reubicando la producción o trayéndola de nuevo al interior de las propias fronteras nacionales. El desacoplamiento planteado no solo sería un proceso realmente complejo, sino que, además, se ha corroborado por algunos autores como generador de unas pérdidas de bienestar mayores a las ganancias que podría traer no depender de *shocks* externos (Eppinger et al., 2021).

Tras sobrevolar el concepto de CGV, sus antecedentes, determinantes y tipos, quedan a la vista varios puntos susceptibles de reflexión. Obsérvese que la configuración de estas cadenas de valor ha puesto de manifiesto las importantes fragilidades y riesgos para las economías, incluidos los costes de una elevada fragmentación de la producción (Brakman y van Marrewijk, 2022). Especialmente, ante el nuevo paradigma geopolítico, se prevé una reconfiguración de estos procesos globales de producción y, por ende, de la globalización misma (Gracias Santos y González, 2025). Asoman como asuntos relevantes la (excesiva) dependencia entre eslabones y el rol que cada país quiere ocupar como pieza dentro de las citadas cadenas.

2.3 Críticas al proceso globalizador. ¿Hay alternativas?

2.3.1 Críticas en el Norte Global

En los países occidentales –con economías avanzadas y un sistema político liberal– Otero Iglesias y Steinberg (2016) encontraron varias causas que estaban generando, desde la crisis de 2008, las principales críticas a la globalización: el empobrecimiento de las clases medias, la xenofobia, la pérdida de empleos por el avance tecnológico, la resistencia a ver reducida la protección del Estado del Bienestar, la desafección política y el hartazgo con la élite institucional.

Es decir, en primer lugar, estos autores vieron que la ralentización o retroceso de los ingresos de amplios sectores medios había minado la percepción de progreso intergeneracional y reforzado el rechazo a la apertura comercial como amenaza al empleo local. A esto se sumaba el aumento de los flujos migratorios y la sensación de invasión cultural, que alimentan discursos identitarios y propuestas de cierre fronterizo como respuesta al cambio demográfico².

Por otro lado, la rápida automatización en muchas fases del proceso productivo y la cada vez más extendida inteligencia artificial ha desplazado trabajos rutinarios. A su vez, ha generado inseguridad laboral entre quienes carecen de formación tecnológica avanzada y perciben insuficiente la acción regulatoria y formativa del Estado. De la misma manera, la presión de grupos beneficiarios del Estado de Bienestar –pensionistas, empleados públicos– por conservar sus privilegios ha impulsado medidas proteccionistas en servicios y contratación pública, pretendiendo frenar las liberalizaciones (Stiglitz, 2020).

A la postre, el desencanto hacia las instituciones representativas se ha profundizado tras la última crisis financiera, al entenderse que partidos y élites económicas defienden intereses propios en lugar del bien común. Esta percepción de “partitocracia” y “plutocracia” favorece la búsqueda de soluciones simplistas y liderazgos más autoritarios que son reacios a la globalización.

Adicionalmente, podrían mencionarse otras críticas desde países del Norte Global. Algunas se realizan desde posiciones cercanas al ambientalismo, explicando que el comercio internacional y la fragmentación productiva incorporan emisiones de CO₂ en exportaciones e importaciones, lo que provoca fuga de carbono y eleva la contaminación global, especialmente al desplazar la producción hacia países con tecnologías más contaminantes (Cadarso et al., 2009). Otras presentes en el debate

² La “seguritización” del fenómeno migratorio, es decir, la utilización de argumentos fundamentados en la seguridad como una forma de legitimar el control de la inmigración se sometió a debate en Terrón Cusí y Arango Vila-Belda (2022).

público son, por ejemplo, las que tienen que ver con la homogeneización cultural que viene desde países anglosajones desplazando a las tradiciones y cultura locales, representando la otra cara de la crítica a la “invasión cultural” y el multiculturalismo arriba referido (Castells, 2005).

El malestar con la globalización en las democracias avanzadas tiene, como se ha visto, raíces variadas y profundas (Stiglitz, 2010). No está claro, sin embargo, que haya propuestas de la misma solidez que puedan funcionar como alternativa. La globalización parece mostrarse como un proceso irreversible, susceptible de una (re)configuración diversa, pero manteniendo, en cualquier caso, su esencia.

2.3.2 Críticas en el Sur Global

Distinto es el caso de los Estados excluidos del Norte Global, donde las críticas a la globalización surgieron simultáneamente con su expansión. Ya en la América Latina de los años 60 y 70, la teología de la liberación alertó de que la globalización intensificaba la fragmentación de los más vulnerables, encumbraba al capital como “cuasi divinidad” y erosionaba la solidaridad comunitaria (Stålsett, 2004).

Para Darnal (2023), el Sur Global no es una simple categoría geográfica, sino el conjunto de países históricamente marginados del orden mundial y críticos de un modelo globalizador marcado por desigualdades de poder, prácticas imperialistas y neocoloniales. Asimismo, advierte que el Sur Global no debe verse únicamente desde la óptica de la economía del desarrollo: las diferencias en niveles de vida, longevidad y acceso a recursos no se pueden reducir a la etiqueta –a menudo condescendiente– de “en desarrollo”, que establece jerarquías entre países y presupone una senda correcta y otra incorrecta para alcanzar el estatus de “desarrollado”.

Esta investigadora subraya también que el Sur Global no conforma un bloque homogéneo ni comparte una sola visión. Considera artificial dividir el mundo en grupos rígidos. El principal nexo de estas naciones es la experiencia compartida de exclusión en foros de gobernanza internacional y el rechazo a enfoques que deshumanizan a miles de millones de personas. Pese a reconocer imperfecciones en el término de Sur Global, recuerda que muchas de las objeciones aplican igualmente a los países occidentales que las formulan.

La crítica de este conjunto de países se fundamenta en el modo de implementación de la globalización. Ulgen (2022) destaca que, tras liberalizar mercados emergentes sin protecciones ni programas sólidos, desde la agricultura hasta la expansión urbana, la falta de planificación elevó el desempleo y permitió a multinacionales apropiarse de nichos recién abiertos. A la vez, la integración financiera global agravó para estos territorios las crisis de deuda, impidiendo canalizar recursos hacia inversiones de largo plazo que mejoraran el bienestar.

Cada recesión llevaba aparejado un rescate condicionado por organismos internacionales, que imponían medidas de austeridad y ajustes estructurales con elevado coste social. Los críticos sostienen que estas políticas frustraron intentos de crecimiento inclusivo y estrecharon las posibilidades de desarrollo, además de vulnerar la soberanía de los Estados al ceder poder desproporcionado a grandes inversores.

Adviértase que, para Rugeles (2023), el Sur Global ha de entenderse como un concepto “geopolítico, híbrido y multipolar”. “Híbrido”, porque agrupa visiones críticas desde regiones tan diversas como África, Asia y América; “multipolar”, al no permitir señalar un único líder interno; y “geopolítico”, al articular estas perspectivas en organizaciones concretas que trascienden el eurocentrismo (Islam, 2023). Una de las agrupaciones que más interés está cobrando en los últimos años son los BRICS, vistos como la alternativa más tangible al modelo global existente.

Inicialmente integrado por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, ha ido invitando a nuevos miembros. El bloque no pretende desmontar las instituciones de gobernanza global, sino reequilibrarlas desde dentro (Sahay y Mackenzie, 2023). Funciona como plataforma de coordinación política y económica –no como un organismo de seguridad–, donde países del Sur Global convergen en objetivos compartidos, aun manteniendo intereses y prioridades distintas.

Para comprender su línea discursiva, cabe revisar las doce tesis aprobadas en la cumbre de Kazán de 2024, donde subrayaron: reforzar los BRICS como vehículo para un orden internacional más justo; modernizar órganos multilaterales, incluido el Consejo de Seguridad de la Organización de Naciones Unidas, para reflejar el peso real de sus miembros; y defender la justicia ambiental con equidad entre economías. Asimismo, reclamaron respeto universal a los derechos humanos, condenaron sanciones unilaterales, abogaron por soluciones pacíficas de conflictos y censuraron la manipulación informativa; a la vez, defendieron el diálogo y la no proliferación nuclear, evidenciando su apuesta por un multilateralismo inclusivo (Lancereau, 2024).

3. Una nueva era de la globalización

3.1 Crisis y nuevos factores

La construcción de la globalización ha consistido en un proceso imperfecto, con multitud de críticas y replanteamientos desde diversas perspectivas. A ello hay que sumarle varios escenarios complejos a los que esta última etapa de la globalización se está enfrentando. En un mundo interconectado, la mayoría de estas crisis han dejado de ser eventos localizados para convertirse en policrisis (Lawrence et al., 2024)³ que van encadenándose, agravando todavía más dicha realidad.

3.1.1 La Gran Recesión del s. XXI

Desde el año 2008, el proceso globalizador queda resentido en términos de una fuerte contracción del comercio internacional y un desplome de los flujos de IED. El colapso de los mercados de crédito llevó a muchos gobiernos a inyectar recursos públicos en el rescate de sus instituciones financieras, al tiempo que aplicaban medidas de austeridad fiscal severa que acabaron debilitando el crecimiento. El retroceso obligó a las empresas a repensar sus cadenas de suministro, promovió un aumento de la búsqueda de proveedores locales y puso de relieve la fragilidad de un sistema global altamente interdependiente (Paul, 2021).

Pero los efectos de la crisis no se limitaron a los puramente económicos. En el plano político, emergió una percepción de desafección hacia la clase dirigente y las instituciones supranacionales, alimentada por la sensación de que los rescates bancarios se hicieron a costa del ciudadano común, lo que impulsó a su vez el auge de movimientos populistas y nacionalistas. En el continente europeo, recién sorteada la crisis del euro, el referéndum de junio de 2016 sobre la pertenencia del Reino Unido (RU) a la UE fue uno de los síntomas de una crisis mal digerida (Steinberg, 2016). Geopolíticamente, el retroceso de las potencias occidentales abrió un espacio para que China y otras economías del Sur Global reforzaran su presencia en los foros de gobernanza. Socialmente, la creciente brecha de renta, tanto dentro de los países como entre ellos,

³ Más concretamente, los autores plantean que, ante una situación de policrisis (*polycrisis*), existe la necesidad de centrarse en la interacción entre estas, no cometer el error de considerarlas por separado; dirigir los esfuerzos para reformar la arquitectura del sistema, no simplemente responder a eventos concretos; y, finalmente, aprovechar los puntos de conexión existentes para el planteamiento de soluciones más provechosas.

profundizó el malestar entre los sectores más vulnerables, abriendo un intenso debate sobre los costes sociales de la globalización. Y, en el ámbito cultural, se cuestionaron con mayor vigor los postulados del libre mercado, reavivando discursos en favor de la soberanía nacional y la exaltación identitaria.

En el terreno multilateral, preocupa que las tradicionales organizaciones económicas internacionales vayan perdiendo relevancia. Un ejemplo de ello es la importancia creciente que está adquiriendo el G20. Este foro de naturaleza fundamentalmente política avanza en detrimento de la OMC que, progresivamente, va perdiendo capacidad de influencia en la regulación, supervisión y resolución de disputas del comercio internacional.

3.1.2 El comercio global en entredicho: del multilateralismo al interés nacional

No es hasta la crisis de 2008 cuando se incrementa tan significativamente el apoyo a posiciones antiglobalización en todo el espectro político. Esta reacción en el voto ha de conectarse directamente con un cambio de rumbo de las políticas comerciales hacia posturas más proteccionistas (Colantone et al., 2021). En EEUU, dicha idea ganó las elecciones de 2016 en la persona de Donald Trump, empezando una guerra comercial con China de resultados adversos para todo el mundo.

Sin embargo, este progresivo *decoupling* entre EEUU y China trascendió el aspecto puramente arancelario. En este sentido, Feás (2023a) argumenta sobre la carrera por situarse en la mejor posición ante la nueva Revolución Industrial. La guerra tecnológica entre las dos grandes potencias de nuestro tiempo fue iniciada con Obama, potenciada con Trump y mantenida por Biden. Bajo la forma de sanciones a compañías extranjeras, o protección de la industria nacional mediante incentivos, se pretende asegurar el suministro de semiconductores y materias primas esenciales para la elaboración de nuevas tecnologías. Todo ello representa un desafío para las CGV, que ya no se pueden configurar libremente, sino dependiendo de las estrategias de las diferentes potencias para asegurar sus propias producciones.

A partir de 2025, la llegada de un revigorizado Trump al Despacho Oval ha revivido el debate arancelario. Guiado por criterios eminentemente geopolíticos, la Administración de EEUU ha impuesto aranceles a multitud de países sin importar la relación de aliado. No está claro si estos nuevos aranceles son solo una herramienta para negociar otras materias de política exterior e interior, recaudar ingresos para afrontar un déficit público excesivo, o si, realmente, buscan el equilibrio de su balanza comercial (Burguete, 2025). Lo que sí es seguro es que las relaciones con la principal potencia a nivel mundial están hoy definidas por la palabra “incertidumbre”, con los perjuicios que ello entraña para el resto de actores (Salesa Cotaina y Pareja Alcaraz, 2025).

No se puede afirmar con certeza qué ha tenido un impacto más negativo para la globalización, si la guerra comercial en sí o la incapacidad de organizaciones internacionales para resolver las controversias que se han ido generando.

3.1.3 Crisis sanitaria y de las cadenas de suministros

La pandemia de coronavirus es otro factor que ha golpeado a la globalización. Iniciada en China en diciembre de 2019, tardó pocos meses en extenderse por todos los continentes y, con ella, la crisis subsiguiente debida a los confinamientos y las restricciones al transporte. Quedaron gravemente afectadas las CGV, con repercusiones negativas tanto en los países con una alta capacidad exportadora –cuyas empresas locales no pudieron mantener su producción–, como en aquellos que dependían de las importaciones –por la escasez de materias primas– (Fernandes, 2020).

Las compañías fueron más conscientes que nunca de los riesgos asociados a basar su aprovisionamiento en fuentes ubicadas a gran distancia geográfica. Fue patente que, además de una epidemia médica como aquella, otros acontecimientos como conflictos bélicos o desastres naturales, entre otros, también podrían interrumpir el flujo de inputs de suministros (Fanjul Martín, 2020).

3.1.4 Guerra en Europa y Oriente Medio

La guerra de Ucrania ha acelerado algunas de las tendencias preexistentes en la economía global. Se generaron *shocks* que elevaron los precios de la energía, las materias primas y los alimentos, mientras se tensaban cadenas de valor ya debilitadas tras la pandemia. Estas restricciones a productos energéticos, agrícolas e industriales se trasladaron a una inflación generalizada y encarecieron los costes de financiación, forzando a los bancos centrales a subir tipos de interés en un contexto de creciente deuda pública y privada (Feás y Steinberg, 2022).

Al mismo tiempo, el conflicto ha redefinido el mapa geopolítico. Como se ha observado, destaca un Sur Global con visiones más pragmáticas y menos alineadas con Occidente, mientras el papel de China e India se vuelve clave en la supervivencia de Rusia y en la configuración de futuros equilibrios internacionales. Una desconfianza creciente enturbia las instituciones multilaterales, contribuyendo a un mundo más fragmentado y multipolar.

Finalmente, como sugiere Feás (2023b), la invasión de Gaza tras los atentados de Hamás del 7 de octubre de 2023 ha desatado un choque regional igualmente con impactos económicos y geopolíticos. Aunque los precios de petróleo y gas no han experimentado alteraciones preocupantes, existe la posibilidad de que en un futuro próximo se dispare la inflación global y se produzcan subidas de tipos debidas a la escalada de tensiones en Oriente Próximo. Mientras tanto, Estados árabes limítrofes afrontan un deterioro fiscal y el desafío de gestionar un flujo masivo de refugiados. En Israel, la economía de guerra

ha causado escasez de mano de obra esencial, desplome del consumo y amenazas a la inversión tecnológica. Nuevamente, la respuesta internacional ha profundizado las divisiones entre Occidente y varios países del Sur Global, entre quienes mantienen un apoyo indiscutible a Israel y entre los que, por el contrario, califican de genocidio la ofensiva en territorios palestinos, debilitando una vez más la cooperación multilateral.

En un mundo que se había ido acostumbrando a la globalización, se exige ahora articular economía y seguridad, sin que esta última se sobreponga excesivamente sobre la primera (González Laya, 2023). Partir de un nuevo orden global, en el que todos puedan seguir mejorando la vida de sus ciudadanos por medio del comercio internacional a través de nuevas formas de integración con un carácter más regional, parece ser la forma adecuada de entender el contexto presente (Wang y Sun, 2021).

3.2 ¿Es la era de la *slowbalisation*?

Todas las crisis y factores mencionados, junto con las críticas que ha acumulado la globalización, nos sitúan en el escenario actual. Cabe preguntarse si aún estamos en el mismo fenómeno globalizador o si hemos transitado a una fase distinta. Ponerle nombre a este proceso se ha convertido en un reto, de modo que resulta preceptivo hacer una adecuada distinción.

3.2.1 Nuevas dinámicas más allá del *offshoring*

Desde la crisis financiera de 2008-09, el continuo crecimiento de las CGV (*offshoring*) ha ido dando paso a geografías de producción alternativas. En ciertos sectores hemos visto un *reshoring*, es decir, el retorno de actividades estratégicas al país de origen (Merino de Lucas, 2025). No obstante, esta relocalización choca con elevados costes que, en ausencia de ayudas públicas, pueden hacerla inviable (Alfaro y Chor, 2023).

Alternativamente, aparecen otros conceptos definidos por Della Posta (2023): el *friendshoring* y el *nearshoring*. El primero de ellos –también llamado *ally-shoring*– consiste en reordenar las cadenas de suministro bajo el criterio de convergencia política, trasladando producción y aprovisionamiento a países que comparten objetivos geoestratégicos o pertenecen a la misma alianza comercial o de seguridad. Sin embargo, la ambigüedad a la hora de definir quién se califica como aliado puede generar tensiones futuras y, si cambia el contexto geopolítico, las empresas se arriesgan a reubicaciones repentinas.

El *nearshoring*, en cambio, implica aproximar plantas productivas a territorios geográficamente cercanos con el fin de reducir plazos de envío, mejorar el control de calidad y facilitar la comunicación en zonas horarias similares. Esta cercanía suele recortar costes logísticos e inventario y permite una supervisión más estrecha del proceso productivo. No obstante, los salarios en destinos *near-shore* suelen estar por

encima de los encontrados en los grandes *hubs off-shore* y no incentiva lo suficiente la desvinculación de las antiguas CGV. En la práctica, muchas empresas mantienen proveedores en sus redes tradicionales y solo incorporan “sitios cercanos” como complemento, limitando esta nueva dinámica (Piatanesi y Arauzo-Carod, 2019).

3.2.2 *Slowbalisation* y *deglobalisation*

Según García Herrero (2022), la denominada *slowbalisation* o incluso desglobalización (*deglobalisation*) no es una novedad, sino una tendencia prolongada. Se observa en la desaceleración del comercio y de las inversiones, así como en el encogimiento de las CGV. También se aprecia en la caída de los intercambios tecnológicos y de los flujos migratorios y, de forma más moderada, en menores movimientos financieros. El término desacoplamiento (*decoupling*) resulta inapropiado para englobar este fenómeno, pues alude más bien a la ruptura de vínculos económicos bilaterales y a la pérdida de interdependencia entre dos economías concretas.

Por su parte, Casado Raigón (2024) señala el concepto de glocalización (*glocalisation*) para describir una desglobalización “selectiva y local”, donde las economías se centran en sus mercados domésticos y en sus demandas específicas, respondiendo de manera estratégica y sostenible a las transformaciones globales. Este giro surge en un contexto de crecientes tensiones sociales, económicas y geopolíticas, que han dejado sin validez los antiguos modelos de comercio e inversión. Se amplía la mirada más allá de la mera expansión de mercados hacia nuevas variables internacionales que tienen que ver más con la geopolítica.

Sapir (2022) coincide en que, tras la Gran Recesión, la fase de hiperglobalización quedó en suspenso y dio paso a un período descrito como desglobalización o como *slowbalisation*. Según este autor, el declive se ha manifestado principalmente en el comercio de bienes, cuya proporción respecto al PIB global ha caído notablemente desde 2008. En contraste, el comercio de servicios no ha sufrido ese retroceso y, tras un descenso en 2020 por la COVID-19, ha mantenido una tendencia creciente de su participación en la actividad mundial. El escenario actual surge tanto de las desigualdades en la inclusión en la globalización como de la distribución desigual de sus beneficios. Además, la hiperglobalización habría generado dos tensiones clave para entender el contexto actual.

La primera es la profunda transformación de la antigua división internacional del trabajo, en la que las economías avanzadas manufacturaban y las emergentes producían materias primas o alimentos. Hoy, muchos países denominados en desarrollo compiten directamente con las economías avanzadas y, al mismo tiempo, se han convertido en sus compradores fundamentales. La segunda tensión es la incapacidad progresiva del sistema –comprendido aquí el mercado laboral interno, las instituciones sociales y las instancias de gobernanza global– para procesar las consecuencias de 30 años de

intensificación de la competencia internacional entre economías avanzadas y emergentes.

Resulta llamativo que la globalización, impulsada en su día por el RU y EEUU, se ponga ahora en tela de juicio por esas mismas potencias. Después de décadas de aprovechar sus ventajas, buscan rediseñar el sistema para mitigar las desventajas que ha tenido para sí. Surge una “globalización 2.0” (James, 2017), donde el mundo se fragmenta en actores que compiten por maximizar sus propios intereses.

3.2.3 La reglobalización marca un nuevo escenario

Ottaviano (2022) propone, en lugar de una auténtica desglobalización, una reglobalización selectiva, estructurada en bloques de países afines. Estos conglomerados estarían empezando a competir por la primacía económica, política y cultural, en un nuevo equilibrio de poder entre Occidente y las potencias emergentes, especialmente asiáticas.

Es conocido que, para comerciar, es esencial una relación de confianza mutua. En épocas de crisis, la urgencia por obtener suministros puede alimentar tendencias nacionalistas que minan esa confianza. En los últimos años, hemos visto un retroceso de la integración económica, ejemplificado en guerras comerciales. El daño va más allá de los aranceles o barreras temporales. La incertidumbre y desconfianza pueden prolongarse en el tiempo⁴, afectando a la voluntad de establecer relaciones económicas sólidas con actores geográficamente alejados y sistemas diversos.

Frente a este contexto, las grandes potencias buscan autonomía e independencia, convencidas de que, sin seguridad económica, no hay seguridad nacional. Priorizar la protección de sectores clave se considera esencial para garantizar la resistencia ante futuras crisis. Y, en esta nueva división en bloques, también pesa la ideología. Las democracias occidentales temen que una integración excesiva con regímenes autoritarios favorezca prácticas comerciales desleales. Enfrente, esos regímenes recelan de una interdependencia que podría introducir “valores decadentes” y debilitar su orden interno.

Ottaviano (2022) a su vez, reflexiona sobre el futuro de la globalización, sobre si estos nuevos vínculos ofrecerán más ventajas que la globalización multilateral precedente o si impondrán costes mayores a la población mundial. Plantea, además, un dilema: ¿Deben las democracias capitalistas mantener relaciones económicas normales con

⁴ En este punto, Ottaviano (2022) diferencia entre los efectos de primer y segundo orden provocados por el establecimiento de barreras arancelarias y no arancelarias. Los primeros afectarían al corto plazo y mientras las medidas estuvieran puestas en marcha. En cambio, los segundos perdurarían en el tiempo, incluso una vez suspendidas o revocadas tales barreras.

autocracias, cada vez estas más agresivas política y económicamente al enriquecerse gracias a esas mismas relaciones? Sea cual sea la respuesta, está claro que solo un enfoque multilateral, basado en la confianza y el respeto mutuo, puede construir una seguridad sólida fundamentada en el reconocimiento de las necesidades de cada actor de modo inclusivo. No existen soluciones aisladas a problemas globales, y la seguridad nacional depende, inexorablemente, de la seguridad internacional.

3.3 ¿Hacia la regionalización de las cadenas globales de valor?

Las CGV llevan décadas integradas en la economía internacional. Su papel ha sido crucial para impulsar la globalización desde la perspectiva de la gestión empresarial, la organización industrial, la competitividad de los países e incluso el desarrollo económico (Gereffi y Lee, 2012). No obstante, tras la gran crisis financiera, su configuración e implicaciones han vuelto a adquirir protagonismo. Si la globalización se está redefiniendo de manera selectiva, cabe preguntarse si las CGV están optando por un modelo más regionalizado. La trayectoria y el comportamiento de estas cadenas determinarán si el proceso de globalización continúa avanzando o retrocede.

3.3.1 El carácter global de las cadenas de producción

Durante años, se presupuso que las CGV habían de ser, como su nombre indica, globales. El pensamiento de fondo era que fragmentar la producción internacionalmente podía reducir los costes. La externalización a países con menor desarrollo económico propició ventajas competitivas ligadas al uso de mano de obra de bajo coste, regímenes fiscales atractivos o políticas gubernamentales favorables. Además de recortar gastos, las compañías podían aprovechar talento internacional y enriquecer su capital intelectual gracias a las TIC. Sin embargo, desplegar estas cadenas comportaba desafíos que no podían pasarse por alto.

Rugman et al. (2009) identifican dos tipos principales de obstáculos. En primer lugar, están los factores exógenos vinculados a las particularidades de cada país, tales como diferencias fiscales y normativas, barreras arancelarias o fluctuaciones en los tipos de cambio, así como la incertidumbre política o la inestabilidad gubernamental. En segundo lugar, aparecen factores endógenos, relacionados con la gestión misma de las relaciones entre los miembros de una cadena de suministro. Para garantizar su éxito, las empresas deben forjar vínculos a largo plazo con proveedores y clientes, compartiendo información, riesgos, beneficios y objetivos comunes.

Aunque el alcance mundial de las CGV ofrecía grandes ventajas, los costes asociados a su gestión global han resultado disuasorios en muchos casos (Bénassy-Quéré, 2009). En contraste, las CGV regionales presentan muchas de las mismas oportunidades pero con menores desventajas. Los efectos sobre el comercio internacional de la Gran Recesión, junto con otros *shocks* posteriores de distinta naturaleza, han ahondado en esta idea.

Gandoy y Díaz-Mora (2020) señalan que las CGV vieron limitado su crecimiento no sólo por el cambio en aspectos que definían su propia finalidad inicial –reducir costes para mejorar la eficiencia y competitividad–, sino también por las alteraciones económicas y geopolíticas que permitieron su expansión más intensa.

Es decir, por un lado, el extraordinario crecimiento económico de países como China ha acortado la brecha de costes, especialmente en términos salariales. Circunstancia que se ve exacerbada por los avances tecnológicos en economías emergentes. Por otro lado, el contexto de liberalización comercial ha sido trastocado por uno más proteccionista, como se ha analizado en secciones precedentes. La pérdida de confianza en el libre comercio y la ralentización de los acuerdos multilaterales se ha visto agravada por la gran crisis de suministros provocada por la COVID-19 en 2020, cuyas disrupciones evidenciaron las vulnerabilidades de un modelo productivo altamente dependiente de proveedores externos (Solaz Alamà, 2025). Como respuesta, se han intensificado los llamamientos a la reindustrialización y al retorno de la producción a los países de origen.

El ejemplo de la UE ilustra bien este cambio de enfoque. Su nueva estrategia industrial⁵ mantiene la apertura de mercados y la competencia como características indiscutibles, pero incorpora la salvaguarda de intereses estratégicos europeos, entre ellos la reducción de la dependencia externa en bienes y servicios para preservar la soberanía tecnológica y económica. Bajo estas nuevas condiciones, las CGV no desaparecerán, pero sí necesitarán una reconfiguración, que será progresiva y no uniforme.

3.3.2 El carácter regional de las CGV

Un estudio posterior de Díaz-Mora et al. (2020) observa una inclinación creciente hacia la regionalización de las cadenas de valor, especialmente en Europa. Este fenómeno sería más acusado en sectores con cadenas intensivas en conocimiento. Conviene diferenciar entre Cadenas Regionales de Valor (CRV), si los insumos proceden de países del mismo entorno geográfico, y CGV, cuando los proveedores provienen de terceros países.

Las CRV, al operar en un ámbito geográfico acotado, resultan más resistentes a las alteraciones del medio económico y geopolítico que empujan a reconfigurar las CGV en las economías avanzadas. Este giro está vinculado al aumento de los costes relativos y a

⁵ La Estrategia Industrial Europea fue publicada en marzo de 2020 bajo el título de “Un nuevo modelo de industria para Europa” y revisada después de la COVID-19, en mayo de 2021, con el nombre de “Actualización del modelo de industria 2020: creación de un mercado único más sólido para la recuperación de Europa”. Más recientemente, en septiembre de 2024, el Informe Draghi esbozó las bases de un crecimiento económico inclusivo para la UE. Este informe se centra en el refuerzo de la competitividad de la industria europea, la seguridad económica, la denominada autonomía estratégica abierta y la competencia justa (Torres y González Simón, 2025).

los riesgos propios de las CGV, que se identifican tanto con la complejidad de coordinar actividades dispersas en economías con culturas y sistemas distintos, y la eventualidad de interrupciones en la producción que afectan directamente a los resultados de las compañías.

Además, un multilateralismo en crisis (de manifiesto, *v. gr.*, en la irrelevancia de instituciones como la OMC) ha generado un retorno a las prácticas propias del bilateralismo, con efectos negativos para las CGV. Es esencial contar con unas reglas unificadas y fiables, sustentadas en la colaboración mutua, para garantizar la solidez y continuidad de todas las fases de la cadena.

En este contexto, las CRV afrontan un entorno de menor incertidumbre, ya que bastan acuerdos comerciales regionales para asegurar su operatividad y los beneficios de bienestar que generan. Regiones con tratados comerciales profundos, como la UE, están mejor preparadas para hacer frente a la creciente inestabilidad, reforzando así sus CRV⁶.

Muy posiblemente, las nuevas cadenas de valor favorezcan la colaboración entre economías cercanas –no sólo en términos geográficos, sino también culturales e institucionales–, lo que facilitará la resolución de conflictos y reducirá riesgos. Estas nuevas CGV habrán de ser más simples, gracias a los avances tecnológicos que permitirán recortar eslabones, diversificar proveedores y disponer de mayores márgenes de inventario para afrontar posibles escaseces. Un modelo de este tipo resultará particularmente ventajoso en sectores estratégicos, donde garantizar el abastecimiento y mantener la competitividad sea esencial.

⁶ En esta regionalización de CGV para la UE, no habría de descartarse el potencial de las relaciones comerciales con países mediterráneos no europeos. Las estrategias de reconfiguración de las nuevas cadenas regionales alrededor de estas economías cercanas podrían aprovecharse mucho más (Díaz-Mora et al., 2025).

4. Análisis empírico

4.1 Metodología y base de datos

En este capítulo, se analiza la evolución del grado de globalización mediante la observación de uno de sus componentes esenciales: las cadenas globales de valor.

En línea con Grossman y Rossi-Hansberg (2008) y Baldwin y Robert-Nicoud (2014), se estudia la producción en la era de la globalización contabilizada a través del comercio de tareas y no tanto de bienes (*trade in tasks vs. trade in goods*), es decir, a través de la incorporación de valor a un producto en diferentes localizaciones.

Ello conecta con la teoría del conocido como índice de participación (Koopman et al., 2010 y Koopman et al., 2014). Este supone un marco conceptual nuevo para descomponer las exportaciones brutas de una economía en partes de VA según su origen. En consecuencia, ha de considerarse que la fragmentación y externalización de las etapas de producción requiere un ajuste en la forma en que se presenta en las estadísticas de comercio. En lugar de utilizar datos de exportaciones brutas, es necesario considerar el VA, con el fin de corregir la doble contabilización que presentan los intercambios internacionales, teniendo en cuenta que ciertos productos incorporan insumos originarios de otros países (Martí Selva y Puertas Medina, 2018).

El índice de participación en las CGV es resultado de la suma de la participación *backward* y *forward* de una economía. Como se ha visto, la participación *backward* o hacia atrás implica la adquisición de insumos provenientes del exterior que se incorporan a las exportaciones del país. En cambio, la participación *forward* o hacia adelante consiste en que el VA generado internamente forme parte de las exportaciones realizadas por otros países (Gandoy et al., 2018 y Díaz-Mora et al., 2018).

A este respecto, Pedersen (2009) detalla la relevancia de la conocida como *Smile Curve* para explicar la ubicación de cada país en esta participación. La curva es un ejemplo claro de la distribución actual del VA a lo largo de una CGV. En el eje horizontal se representan las etapas sucesivas del proceso productivo: al inicio se sitúan las actividades *upstream*, por lo general servicios intensivos en conocimiento como I+D, innovación, diseño o arquitectura de producto; en la fase intermedia, las operaciones de fabricación y montaje; y al final, los servicios incorporados al bien, como la distribución, la gestión de marca, el marketing y el servicio postventa. En el eje vertical se muestra la proporción de VA correspondiente a cada una de estas fases. La curva resultante adopta una forma de U, lo que evidencia que las actividades de servicio al principio y al final de la cadena generan el mayor VA, mientras que la fabricación y el montaje aportan la menor cuota.

Examinar, por separado, las diversas modalidades de participación en las CGV, resulta útil para identificar el tipo de participación en la globalización (Ahmad et al., 2017). Analizar la evolución de la suma, por su parte, se considera un indicador fiable del grado de globalización en términos más generales. En cambio, aquí se va a prescindir de indicadores que pueden ofrecer solo una visión parcial, como el porcentaje de comercio sobre el Producto Interior Bruto (PIB), los flujos de capital internacional, la proporción de activos y pasivos financieros foráneos sobre el PIB, o el peso de la mano de obra extranjera⁷.

La base de datos *Trade in Value Added* (TiVA) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) permite observar, de entre sus diversos indicadores, el VA doméstico incorporado en las exportaciones de otros países (*domestic VA in foreign gross exports*, o participación *forward*) y el VA extranjero contenido en las exportaciones propias (*foreign VA in gross exports*, o participación *backward*). La unión de ambos indicadores proporciona una medida sintética de ese grado de integración de cada economía en las CGV, reflejando simultáneamente su dependencia de insumos foráneos y su contribución de valor nacional al comercio internacional.

Este indicador se construye a partir de las tablas internacionales de insumo-producto (ICIO), elaboradas según el Sistema de Cuentas Nacionales 2008 y la clasificación ISIC Rev. 4. La edición 2023 abarca de manera anual el periodo 1995-2020, y, aunque algunos países publican sus tablas de oferta y uso con retrasos de hasta 5 años, técnicas de extrapolación y ajustes con estadísticas de balanza de pagos completan los años más recientes.

El alcance geográfico incluye 76 economías –todos los países de la OCDE, la UE, el G20, ASEAN y diez economías adicionales incorporadas en la última edición–, a las que se suma un agregado de “Resto del mundo”. Además, los datos pueden agruparse en 17 regiones y grupos de países para análisis comparados. Sectorialmente, los indicadores cubren 45 actividades económicas desglosadas y 25 agregados sectoriales jerárquicos, lo que permite evaluar tanto sectores intensivos en servicios como en manufactura o agricultura. Las cifras monetarias se expresan en millones de dólares estadounidenses a precios corrientes y también se presentan en forma de participaciones porcentuales, facilitando comparaciones absolutas y relativas entre países, industrias y años.

El uso de la TiVA para analizar la globalización o la desglobalización ha sido puesta en valor por diferentes autores. Principalmente, a partir de la recuperación económica tras

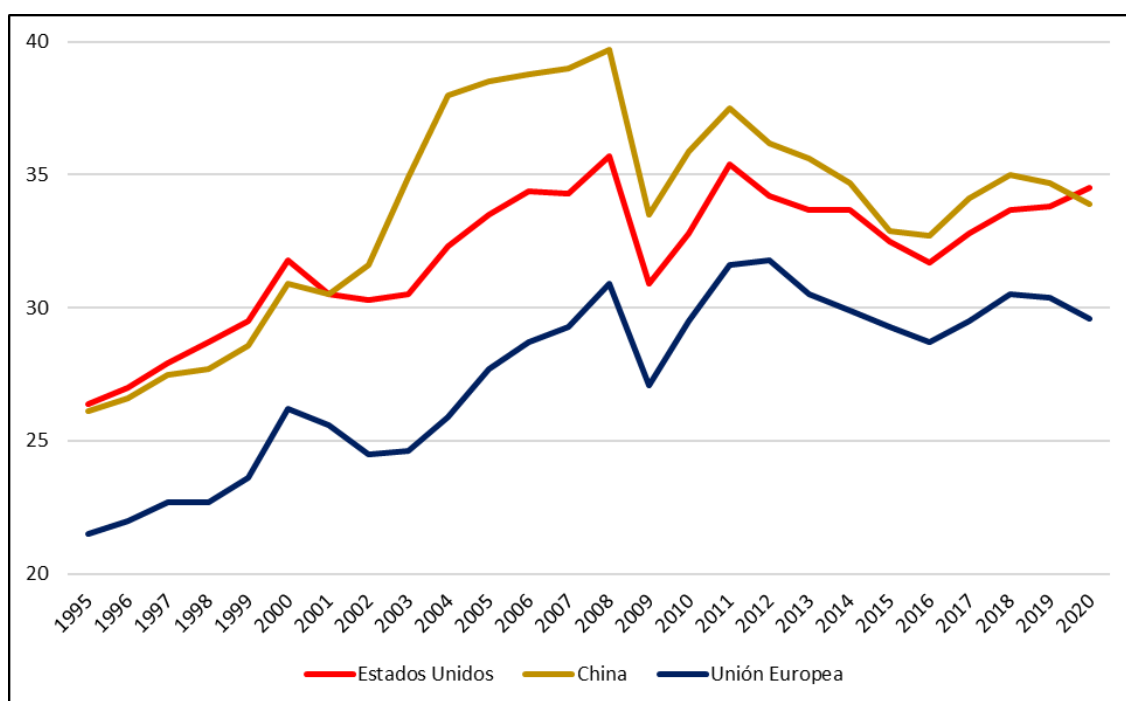
⁷ Menciónese la existencia de otro tipo de estudios como el índice de conectividad global de DHL (DHL Group, 2024), que ofrece un análisis del grado de conexión internacional a partir de millones de datos sobre flujos de comercio, capital, información y personas.

la Gran Recesión, son numerosos los artículos que estudian los principales cambios del comercio global utilizando la TiVA (Guilhoto et al., 2019).

4.2 Analizando la globalización desde la participación en CGV

Como una primera mirada a la evolución de la globalización, desde una perspectiva más general, se observa el porcentaje de participación en las CGV entre los años 1995 y 2020 (Gráfico 4-1). Como se ha detallado anteriormente, este resulta de la suma de los datos de participación *backward* y *forward* presentes en la base de datos TiVA de la OCDE. El análisis se realiza para EEUU, China y la UE-27, por ser las tres mayores potencias comerciales⁸.

Gráfico 4-1. Evolución de la participación total en CGV, en porcentaje (1995-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2023), TiVA.

La trayectoria ascendente que comparten las tres economías desde mediados de los años noventa hasta alrededor del 2008, deja claro que esa primera ola de globalización productiva (fase de “hiperglobalización”) se apoyó en la liberalización comercial, la revolución logística y la fragmentación internacional de la producción. La UE, partiendo ya de un nivel relativamente alto de alrededor del 22 %, creció de forma constante hasta

⁸ Se va a considerar a la UE-27 como una sola economía por simplificación del análisis. Aunque es un grupo heterogéneo y existen diferencias significativas entre algunos Estados miembros, la UE es un bloque con una política comercial común que integra varias de las economías más avanzadas a nivel mundial.

rozar el 31 % en 2008, mientras Estados Unidos alcanzaba el 36 % y China triplicaba su peso, elevándose desde apenas el 26 % a casi 40 % de su índice conjunto. Apreciable el pico al inicio del siglo XXI, debido a la acumulación preventiva de stocks ante el nuevo milenio, las expectativas sobre la entrada de China en las redes comerciales mundiales y el auge de las TIC.

Este periodo 1995-2008 muestra cómo las CGV se consolidaron, con China integrándose como el “gran taller” del mundo y Occidente profundizando tanto en importación de insumos como en la exportación de VA.

La fuerte caída en 2009, debida a la Gran Recesión, interrumpió bruscamente el comercio mundial y obligó a numerosos actores a revisar sus redes de suministro. Sin embargo, la rápida recuperación hacia el 2011-2012 indica que el sistema de CGV tenía una inercia notable. Tanto la UE, como EEUU y sobre todo China se valieron de sus vínculos preexistentes para relanzar el flujo de mercancías y componentes, exhibiendo resiliencia en el corto plazo. En este rebote, China emerge como la economía que más se recupera, llegando a su máximo histórico cercano al 40 %, mientras la UE y EEUU rebasan levemente sus niveles precrisis.

A partir de 2012-2013, sin embargo, el gráfico muestra una meseta y, en el caso de EEUU, un ligero retroceso que se mantiene hasta 2020. La UE también se estanca alrededor del 30-32 % y China, tras tocar su techo, desciende paulatinamente hasta estabilizarse en torno al 34-35 %. Este patrón sugiere que, tras la fase expansiva, las ventajas en costes de una globalización extensiva empiezan a diluirse frente a otros factores: aumento de salarios en las economías emergentes, tensiones geopolíticas y esa preferencia creciente por cadenas más cortas y seguras. Es precisamente esta moderación la que evidenciaría el fenómeno de la *slowbalisation*.

Durante el lustro 2015-2020 pierde la tendencia al crecimiento e incluso retrocede ligeramente. La convergencia de estos tres actores en torno al 33-35 % al final de la serie revela que, tras dos décadas de crecimiento acelerado, las economías avanzadas y emergentes alcanzan un umbral de integración donde priman la estabilidad y la calidad de las cadenas sobre su mera extensión.

Si pudiéramos prolongar estos datos más allá de 2020, es muy probable que la pandemia de COVID-19 –junto a los conflictos armados en Europa y Oriente Próximo– evidenciara la profundización de esta tendencia de redefinición de la globalización. De igual modo, la carrera por obtener la mejor posición en la nueva economía, si continúa manifestándose en forma de guerras tecnológicas de cariz proteccionista, podría intensificar el declive señalado. A medio plazo, la preservación de la eficiencia de costes, la sostenibilidad y la resiliencia de las CGV serán los criterios que definan esta evolución, más que el crecimiento cuantitativo que dominó las dos primeras décadas del siglo.

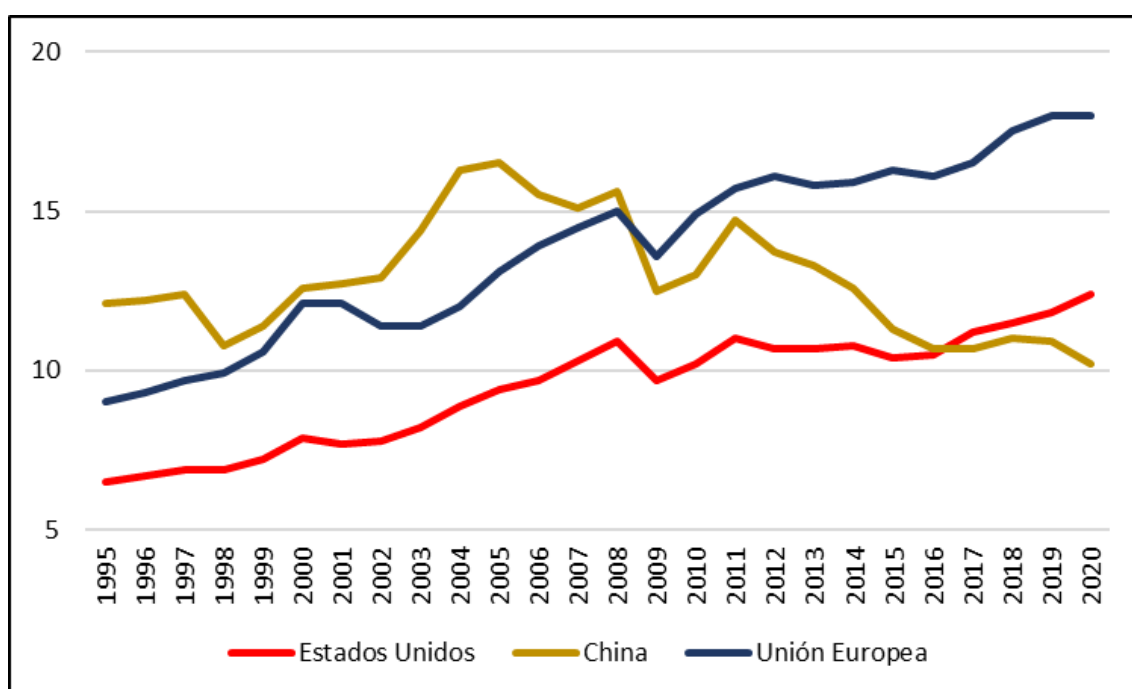
Si se descendiera a un análisis más sectorial, podría comprobarse que la evolución de la globalización según la participación en CGV se corresponde, en su mayor parte, con la evolución de los intercambios de manufacturas. Este es el sector que ha explicado históricamente el comercio internacional, reflejando con claridad las dinámicas de fragmentación y relocalización productiva.

Su evolución muestra con nitidez cómo este sector pasó de una fase de rápida expansión global (hasta el 2008) a un periodo de ralentización y ajuste (ya a partir de 2009). El endurecimiento de los costes laborales en China y la difusión de tecnologías de producción automatizada en Occidente son factores que sugieren que las empresas empezaron a plantearse si el deslocalizar era la mejor forma de ganar competitividad, inclinándose cada vez más por optimizar sus redes cercanas o reforzar su control sobre procesos críticos.

4.3 Los servicios: un sector emergente en las CGV

El sector servicios se encuentra ganando protagonismo en las CGV (Gráfico 4-2). Esta creciente participación revela una transformación estructural en la economía global hacia un proceso de terciarización en el conjunto de las economías más desarrolladas (Córcoles et al., 2021). Además, refleja cómo la digitalización, junto a la servitización de las manufacturas, está redefiniendo las dinámicas del comercio internacional de una forma particular (Córcoles et al., 2023; Blázquez et al., 2023).

Gráfico 4-2. Evolución de la participación total en las CGV de los servicios, en porcentaje (1995-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2023), TiVA

Las trayectorias de los servicios en las CGV revelan una evolución distinta a las manufacturas, con tasas de crecimiento claramente más elevadas. Entre 2009 y 2012 el sector servicios registró un rebote que marcó el inicio de una nueva fase de expansión cualitativa para EEUU y Europa. En la UE, el índice subió de alrededor del 14 % en 2009 a cerca del 16 % en 2012, impulsado sobre todo por la internacionalización de servicios empresariales como consultoría, logística y TIC, junto a la mayor integración de los servicios en el mercado europeo⁹. Este crecimiento refleja la consolidación de redes de servicios de soporte a la manufactura global, y apunta a un cambio de paradigma.

En EEUU, la recuperación tras la Gran Recesión fue algo más moderada que en la UE, pues pasó de un mínimo de aproximadamente el 10 % en 2009 a rozar el 11 %-12 % hacia 2012. Detrás de este avance podrían estar la creciente externalización de actividades de apoyo a la actividad empresarial y el auge de plataformas digitales que facilitaron la prestación de servicios transfronterizos. No obstante, la posterior trayectoria hasta 2020 demuestra un ritmo de crecimiento estable, pero más lento, sugiriendo que EEUU habría alcanzado cierto umbral de integración en los servicios globales, limitando la posibilidad de replicar el dinamismo de los primeros años del siglo.

El caso de China, a partir de 2012, muestra un rumbo claramente descendente. Tras el pico cercano al 15 % registrado ese año, la participación de sus servicios en las CGV va cayendo hasta situarse alrededor del 10 % en 2020. Este retroceso contrasta con el empuje continuado de la UE –cuyo índice subió de menos del 14 % en 2009 a más de 17 % en 2020– y el ascenso moderado pero constante de EEUU –que pasa de un 10 % en 2009 a algo más del 12 % en 2020–. La caída china puede obedecer a factores como la relativa ralentización de actividades de exportación de servicios vinculados a manufactura y la transición de su economía hacia un mayor consumo interno. En cualquier caso, el hecho indiscutible es que la UE y EEUU se encuentran en un proceso de profundización y especialización en CGV basado en la comercialización de los servicios.

Precisamente, esta evolución pone de relieve una oportunidad estratégica para la UE. Aunque registra una participación total en CGV inferior a la de China y EEUU (Gráfico 4-1), su crecimiento más vigoroso y su liderazgo en segmentos de alto VA –consultoría, I+D, TIC, servicios de ingeniería y financieros– le sitúan en una posición privilegiada para consolidar su influencia internacional. En la medida en que los servicios acumulan una cuota creciente, la especialización europea en actividades de alto contenido tecnológico y su capacidad de regulación coordinada dentro del mercado interior pueden

⁹ Véase, a modo de ejemplo, que no fue hasta el año 2009 cuando entró plenamente en vigor la Directiva 2006/123/CE (popularmente conocida como Directiva Bolkestein) disponiendo la creación de un mercado único de servicios dentro de la UE.

convertirse en una baza decisiva. De cara a los años venideros, la trayectoria ascendiente de la UE en las CGV de servicios sugiere que podría afianzar un modelo de competitividad basado no solo en volumen, sino en calidad y sofisticación de la oferta, apuntalando así su liderazgo global en la nueva fase de internacionalización de los servicios.

4.4 Diversas formas de participación en las CGV: El caso de la UE

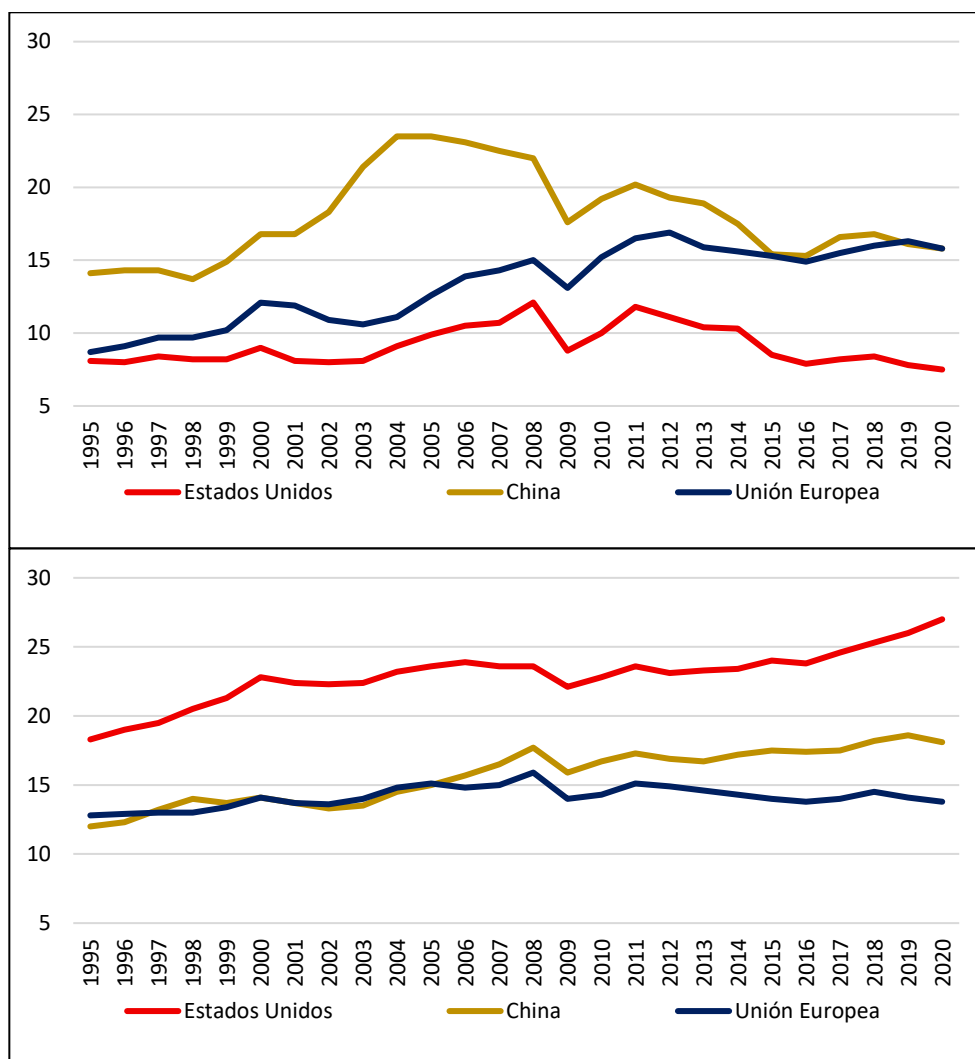
4.4.1 Diferencias de participación en CGV entre China, EEUU y la UE

El Panel de gráficos 4-3 muestra el nivel de participación en CGV de China, EEUU y la UE según el tipo de participación (*backward* y *forward*). Ambos indicadores permiten distinguir los roles diferenciados que cada potencia desempeña en las CGV. Así, en la participación *forward* (parte inferior Panel de gráficos 4-3) EEUU es claramente líder: pasa de cerca del 18 % en 1995 a más del 25 % en 2020, consolidando su posición como creador de *know-how*, tecnología y diseño de productos que luego son procesados o ensamblados en otras economías. Esa marcada superioridad *forward* indica que EEUU lidera la generación de valor en el sistema global, situándose en la vanguardia de las CGV y sentando las bases de una tecnología cuya adopción se extiende más allá de sus fronteras.

Por su parte, la principal aportación a las CGV de la UE reside en la participación *backward* (parte superior Panel de gráficos 4-3). Desde el máximo de cerca del 17 % en el año 2012, la UE se mantiene en torno a ese nivel con pequeñas oscilaciones. Este predominio *backward* evidencia una alta dependencia a la importación de productos, con un modelo más centrado en etapas intermedias del proceso productivo y, presumiblemente, con una orientación más enfocada al ensamblaje que en el caso de EEUU. La UE importa amplios volúmenes de componentes intermedios para integrarlos en bienes finales que, gracias al VA de diseño, marca y servicios posventa, alcanzan un mayor valor en el mercado. Esa dependencia de materias primas y piezas externas refleja redes de producción altamente deslocalizadas.

China, en cambio, transitó desde un rol mayoritariamente *backward* –llegando a rozar el 24 % en 2007– hacia un perfil mixto en la última década. En *forward* ascendió hasta el 18 % ya en el año previo a la Gran Recesión, y ha seguido subiendo despacio pero continuamente. Al mismo tiempo, su indicador *backward* retrocedió a niveles cercano al 16 % en 2020. Este comportamiento demuestra que China, si bien mantiene una fuerte integración en fases intermedias de la producción internacional, está redefiniendo su estrategia para progresar hacia un papel de mayor liderazgo en el diseño de las cadenas productivas. Estos datos indicarían que el gigante asiático lleva años corrigiendo paulatinamente el papel que desea ocupar en la globalización económica y comercial, en concordancia con su actitud a nivel geopolítico.

Panel de gráficos 4-3. Evolución de la participación *backward* (gráfico superior) y *forward* (gráfico inferior) en CGV, en porcentaje (1995-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2023), TIVA.

En conjunto, estos datos revelan que el desarrollo de las CGV no es un proceso homogéneo, sino que adopta formas distintas según el lugar que cada economía ocupe. Para el futuro, mientras quienes dominan el *forward* deberán seguir invirtiendo en innovación, quienes lideran el *backward* habrán de apuntalar la fortaleza de sus redes de proveedores y potenciar aún más los servicios de VA que acompañan al ensamblaje, asegurando así que su contribución a las CGV evolucione hacia eslabones con mayor participación en la generación de valor global.

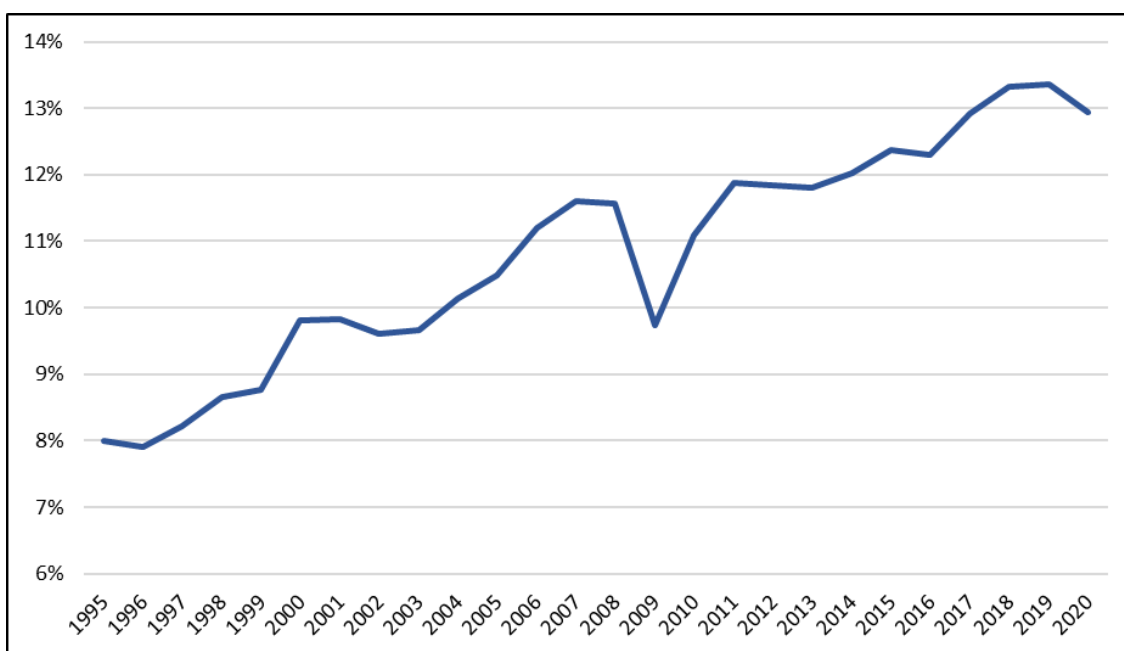
4.4.2 La UE como paradigma de regionalización de las CGV

El análisis de las CGV en la UE puede constituir un buen ejemplo de cómo, en los últimos años, las cadenas de suministro tienden a ser más regionales, reflejando una tendencia hacia la reducción de la dependencia global. La UE constituye el ejemplo más avanzado

de integración del mundo, con lazos históricos y normativos que han estrechado sus vínculos de valor a través del tiempo.

Ante la ausencia de datos en la TiVA a nivel intracomunitario sobre la participación *backward* y *forward*, se estiman dos magnitudes complementarias: el porcentaje de importaciones de insumos intracomunitarios sobre insumos importados totales, como *proxy* del indicador *backward* (Gráfico 4-4); y el porcentaje de VA de la UE contenido en el total de exportaciones intracomunitarias, como *proxy* del indicador *forward* (Gráfico 4-5).

Gráfico 4-4. Importaciones de insumos intracomunitarios sobre importaciones de insumos totales en la UE (1995-2020)



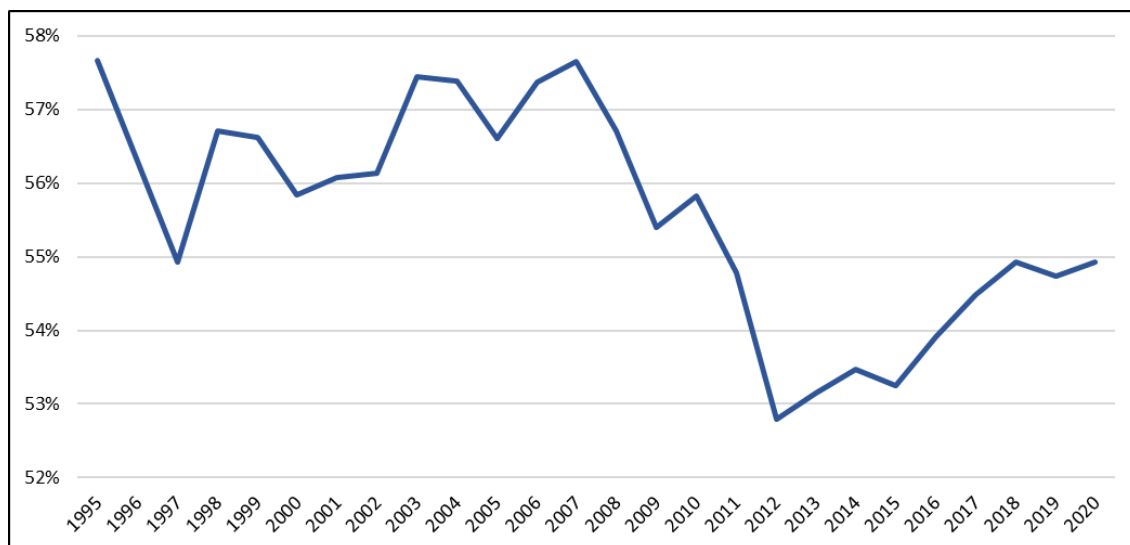
Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2023), TiVA

Tras la Gran Recesión, el comportamiento de los indicadores complementarios a la integración *backward* y *forward* dentro de la UE, ofrece señales claras de un ajuste interno en sus CGV. En primer lugar, respecto a la participación *backward* (Gráfico 4-4), tras caer bruscamente en 2009, este indicador no solo recuperó el nivel previo, sino que continuó ascendiendo de forma sostenida, superando el 12 % en 2015 y alcanzando casi el 13 % en 2019. Ese incremento indica que las empresas europeas, presionadas por la volatilidad de los mercados globales, reorientaron progresivamente sus compras hacia proveedores cercanos, reduciendo su exposición a las vulnerabilidades que la práctica del *offshoring* lleva aparejadas.

Por su parte, la participación *forward* intracomunitaria (Gráfico 4-5), también se vio reforzada tras la recuperación económica a partir de 2012. En la práctica, esto significa que la parte del valor comunitario –fruto de la mano de obra, la tecnología o el diseño

Europeos— se desplaza cada vez más hacia el mercado interior, reforzando la relevancia de la demanda comunitaria en la dinámica económica regional.

Gráfico 4-5. VA de la UE contenido en exportaciones intracomunitarias (1995-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2023), TiVA

Este doble movimiento —más insumos procedentes de dentro del bloque y más VA exportado hacia adentro— ilustra un proceso de reorientación geográfica de la actividad productiva. Y no parece tratarse simplemente de un fenómeno pasajero, sino de una respuesta estratégica a la creciente complejidad y los riesgos de las CGV, entre los que se encuentra la cada vez más difícil deslocalización, las tensiones comerciales y los cuellos de botella logísticos. Al incrementar tanto la *backward* como la *forward* intracomunitarias en los últimos años, las compañías europeas están configurando una red productiva más sólida y unificada, apoyándose en instituciones comunes, regulaciones armonizadas y sistemas logísticos interconectados.

Es decir, aunque la globalización a nivel mundial muestra signos de estancamiento o ralentización desde 2008, dentro de la UE las cifras de interdependencia no solo se estabilizan, sino que siguen una trayectoria ascendente. Este contraste entre la tendencia global y la regional sugiere que la UE pretende consolidar su mercado único, donde la proximidad geográfica y la cercanía institucional juegan un papel decisivo. La consideración de la UE en su conjunto permite, además, apreciar cómo las economías más fuertes y aquellas provenientes de las últimas ampliaciones refuerzan sus vínculos, creando un ecosistema productivo integrado que amortigua *shocks* externos.

De cara a escenarios posteriores a 2020, podría anticiparse que fenómenos como la pandemia, las recientes tensiones geopolíticas y la necesidad de transitar hacia una economía más sostenible habrían seguido impulsando este proceso de regionalización de las CGV. En particular, la urgencia por garantizar el suministro de insumos críticos y estratégicos habría favorecido un nuevo salto en la *backward* intracomunitaria. Al

mismo tiempo, las políticas de recuperación y los fondos de reconstrucción reforzarían la demanda interna de valor europeo, empujando al alza la *forward* hacia los socios comunitarios y consolidando a la UE como bloque de referencia en redes de producción resilientes.

Habría de verse si esta tendencia a la regionalización de las CGV demostrada empíricamente en el Viejo Continente, podría extenderse a otras regiones que compartan, si no un sistema común, sí ciertos objetivos e intereses comunicados por aspiraciones afines. Cuestiones estas fundamentales para apoyar aquella idea de una reglobalización selectiva.

4.5 Efectos económicos de la participación en CGV

En este apartado se analiza el efecto de la globalización, en términos de participación en CGV, en distintas zonas y países, sobre el crecimiento y el desarrollo económicos.

Siguiendo a Bernard y Jensen (1999), el impacto económico de la globalización puede aproximarse considerando el *Premium* por participar en CGV, a través de estimaciones de regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), donde actuarán como variables dependientes cada una de las características económicas a analizar y, como variables explicativas, la participación en CGV medida a través del indicador global (*forward + backward*) y otras variables que controlen las características propias del período y los países considerados. El *Premium* viene determinado por el coeficiente asociado a las CGV y, en línea con Gandoy et al. (2014), la ecuación general del modelo es:

$$Y_{i,t} = \beta_1 CGV_i + \beta_2 Población + P_p + T_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

donde, para cada zona (*i*) en cada año (*t*), *Y* es cada una de las variables económicas sobre las que se analiza el impacto de las CGV. En particular, se han estimado modelos para las siguientes variables dependientes: La tasa anual de crecimiento del PIB a precios constantes, como indicador del crecimiento económico; la tasa anual de crecimiento de la formación bruta de capital (*FBK*) como indicador de las potencialidades de acumulación de capital y crecimiento económico a medio-largo plazo; el PIB per cápita (*PIBpc*) en dólares corrientes de paridad de poder adquisitivo (en logaritmos), como indicador del nivel de desarrollo económico; y la tasa de desempleo, como indicador del efecto de la globalización en el mercado laboral¹⁰. *CGV_i* es la tasa de participación en CGV de cada zona, medida como suma del indicador *forward* más

¹⁰ No se considera la tasa de empleo debido a la ausencia de datos para todos los países en el período de estimación.

backward; *Población*, es el número de habitantes (en logaritmos) de cada zona considerada, que se introduce como control del tamaño de los países; *P*, es el efecto fijo del país de pertenencia, solo para el caso de estimaciones por grupos de países; *T* es el efecto fijo para cada año del período considerado (entre 1996 y 2020) y ε es el término de error.

A partir de la Ecuación 1, se han estimado dos tipos de modelos: por un lado, un modelo con datos de panel de efectos fijos por grupos de países. En este caso, se han realizado tres especificaciones: 1) con la totalidad de los países considerados, que incluye a grandes economías mundiales representativas de diferentes niveles de renta para un total de ocho áreas: Japón, RU, México, EEUU, Brasil, China, India y la UE; 2) un grupo que incluye a las economías avanzadas (de renta alta) que lideran el comercio internacional: EEUU, RU, Japón y la UE; y 3) un grupo representativo de grandes economías emergentes con renta media-baja: Brasil, México, India y China.

Por otro lado, se han realizado regresiones líneas simples por MCO para cada uno de los tres países de referencia que se consideran a lo largo del trabajo. En este caso, se excluyen de la especificación los controles de tamaño y país, si bien, para controlar los efectos temporales, se incluye una variable adicional que identifica las dos crisis económicas más importantes: la Gran Recesión, de 2008 a 2013 y la crisis sanitaria, en 2020. En el anexo del trabajo (Apéndice estadístico) se recogen los estadísticos descriptivos para cada una de las variables consideradas.

La Tabla 4-1 presenta el efecto que ejerce la participación en CGV sobre las cuatro variables comentadas. Esos coeficientes –a falta de un análisis econométrico más detallado–, dan idea del efecto de la globalización a través de participación en CGV, en las potencialidades de crecimiento y desarrollo de los países. En este análisis, el interés radica más en comparar las diferencias relativas entre grupos de países con distintos niveles de renta, que en cuantificar el impacto absoluto de las cadenas de valor.

Tabla 4-1. Premium de la participación en CGV por países y grupos de países

	Crec. PIB		Crec. FBK		PIBpc		Desempleo	
	Coef.*	R2(#obs.)	Coef.	R2(#obs.)	Coef.	R2(#obs.)	Coef.	R2(#obs.)
Total países	0,278***	0,681 (197)	0,464**	0,432(197)	-0,235**	0,776(192)	-0,035	0,197(200)
Emergentes	0,343***	0,721 (97)	0,624*	0,6241(97)	-0,003	0,911(92)	0,070	0,187 (100)
Avanzadas	0,082	0,831(100)	0,095	0,742(100)	-0,018***	0,976(100)	0,042	0,645(100)
EEUU	-0,085	0,442(25)	-0,167	0,070(25)	0,078***	0,634(25)	-0,134	0,765(25)
UE	0,090	0,633(25)	0,430*	0,609 (25)	0,094***	0,841(25)	-0,268***	0,308(25)
China	0,239**	0,456(25)	1,000***	0,404(25)	0,094**	0,294(25)	0,110***	0,644(25)

Fuente. Elaboración propia a partir de OECD TIVA, para CGV; OECD Stats para Crecimiento del PIB, Crecimiento de FBK y PIBpc y Estadísticas del Banco Mundial para datos de desempleo. (*): ***, ** y * indica significatividad estadística al 99 %, 95 % y 90 %, respectivamente.

En el conjunto de todas las economías, la participación en CGV se confirma como un motor poderoso de crecimiento. El coeficiente asociado al crecimiento del PIB es positivo y altamente significativo, lo que concuerda con la literatura previa que subraya cómo la integración en redes de producción internacionales impulsa la expansión de la actividad económica (Jangam y Rath, 2021; Ashraf y Umar, 2022). Al mismo tiempo, el impacto sobre la FBK parece resultar positivo y significativo, señalando que las CGV no solo estimulan el nivel de producción, sino que también atraen inversiones y fortalecen la infraestructura productiva con vistas al futuro. Sin embargo, esta doble vertiente de crecimiento y acumulación de capital no se traduce de manera clara ni en un avance del PIB per cápita, cuyo coeficiente aparece débilmente significativo y con signo negativo, ni en una variación importante del desempleo, donde el efecto no es significativo.

Cuando se realiza una distinción entre economías emergentes y avanzadas, sobresalen disparidades reseñables. Para las primeras –Brasil, India, China y México–, el *Premium* de las CGV sobre el crecimiento y la FBK es aún más robusto que en el agregado mundial, lo que confirma que la inserción en cadenas internacionales puede ser una herramienta más poderosa para el crecimiento en las economías menos desarrolladas. Sin embargo, al igual que en el total de países, esa dinámica expansiva no parece trasladarse de forma automática a la mejora del PIBpc ni a la creación de empleo. En contraste, las economías avanzadas –EEUU, Japón, RU y la UE– muestran coeficientes de crecimiento y FBK que no alcanzan especial significación estadística. Esto sugiere que, una vez alcanzados niveles de desarrollo maduros, la capacidad de las CGV para proporcionar un impulso adicional a la expansión económica y a la atracción de capital se atenúa.

El examen individual de EEUU, la UE y China revela matices que enriquecen el análisis. En el caso estadounidense, la tendencia general de las economías desarrolladas se repite. Esto es, la integración en CGV no genera un repunte estadísticamente significativo ni del PIB ni de la FBK, ni tampoco modifica de forma clara el PIBpc o el desempleo. Por su parte, la UE, aunque no muestra un efecto significativo sobre el crecimiento del PIB, sí aprovecha las CGV para reforzar la FBK y, singularmente, para elevar el nivel de PIBpc y reducir la tasa de desempleo; de hecho, es el único caso donde el impacto global de las cadenas de valor se traduce en avances de desarrollo y en una mejora del mercado laboral.

En China, en cambio, las CGV parecen funcionar de manera integral. Crecimiento, FBK y PIBpc presentan coeficientes positivos y significativos, aunque el desempleo aumenta levemente, un fenómeno aparentemente contradictorio que podría asociarse a procesos de automatización y a desequilibrios regionales en la absorción de mano de obra.

Este contraste entre crecimiento y desarrollo merece una reflexión que ya empezó a realizarse en el apartado de críticas al proceso globalizador. Las CGV, tal y como muestran los resultados, son un claro catalizador de expansión económica y de

acumulación de capital, especialmente para los países emergentes. Sin embargo, ese empuje no garantiza de por sí un reparto equitativo de la riqueza ni una mejora uniforme en el bienestar per cápita y en la creación de empleo. Mientras que la UE y China han sabido traducir su inserción en CGV en avances de desarrollo, muchas economías avanzadas obtienen ya rendimientos decrecientes de esta vía y buena parte de los países emergentes aún no consiguen convertir el crecimiento en convergencia en niveles de renta per cápita con las economías avanzadas.

En última instancia, estos hallazgos apoyan la tesis de que la globalización ha sido un motor de crecimiento asimétrico. Ha sido eficaz para impulsar la economía mundial, pero insuficiente por sí sola para asegurar un desarrollo sostenible e inclusivo. Para cerrar distancias y lograr empleos de calidad, sería necesario complementar la integración en CGV con políticas internas sólidas, orientadas a la redistribución y a la formación de capital humano, de modo que los beneficios del comercio internacional se traduzcan efectivamente en mejoras justamente distribuidas.

5. Conclusiones

El presente trabajo ha analizado cómo la globalización, lejos de comportarse como un proceso uniforme y lineal, se desarrolla en ciclos de expansión, transformación y ajuste, condicionados por factores económicos, tecnológicos y políticos. Se han podido estudiar las dinámicas subyacentes y comprender la complejidad del panorama actual.

La etapa de hiperglobalización, impulsada por la liberalización comercial y la revolución de las tecnologías de la información, dio paso a un auge sin precedentes de las CGV, caracterizadas por la fragmentación de la producción y la creciente interdependencia entre economías. Sin embargo, la Gran Recesión de 2008 reveló las vulnerabilidades de un modelo centrado únicamente en la eficiencia de costes, provocando un replanteamiento de prioridades que ha continuado hasta la actualidad.

El análisis teórico llevado a cabo en el primer capítulo puso de manifiesto que, tras las guerras mundiales, el consenso sobre los beneficios del libre intercambio dio paso, en las décadas siguientes, a una expansión sostenida de los flujos comerciales y financieros. No obstante, los periodos de crisis –desde la Gran Recesión hasta la pandemia de COVID-19– han desencadenado nuevas dinámicas y acelerado transformaciones latentes, introduciendo la noción de policrisis y cuestionando la idea de un progreso económico indefinido. El recorrido por sus diferentes épocas demuestra que la globalización se adapta permanentemente a múltiples tensiones, lo que ha exigido un análisis que combine una visión temporal amplia con el examen de los acontecimientos más recientes.

A partir del análisis del segundo capítulo, se pone de manifiesto que las críticas al modelo globalizador emergieron desde el Norte Global y el Sur Global por motivos distintos pero convergentes. En las economías avanzadas, la deslocalización y el avance tecnológico fueron identificados como factores detrás de la pérdida de empleo manufacturero y la erosión de la clase media, exacerbando la percepción de desafección política y alimentando discursos proteccionistas y populistas. Paralelamente, en muchos países del Sur Global, la apertura sin contrapartidas sólidas promovió el surgimiento de vulnerabilidades y desequilibrios sociales, alimentando críticas a un modelo que, en ocasiones, perpetúa desigualdades estructurales y limita verdaderos procesos de desarrollo autónomo.

Para dar respuesta a estas críticas, el tercer capítulo exploró propuestas alternativas como la *slowbalisation*, la glocalización o estrategias de *near-* y *friendshoring*. Cada una de ellas representa un intento por equilibrar las ganancias de la integración con la necesidad de resiliencia y soberanía estratégica. La *slowbalisation* describe la desaceleración de flujos comerciales e inversiones; la glocalización combina apertura económica con adaptación a demandas locales; y el *near-/friendshoring* propone

realignar cadenas bajo criterios de proximidad geográfica o de afinidad política. Ninguna alternativa surge como solución única, sino como parte de un menú de opciones que los actores económicos y políticos pueden combinar según sus objetivos.

El cuarto capítulo definió las CGV como herramienta central para entender el grado y la forma de la interdependencia global. Este enfoque, basado en el VA generado en las mercancías que compra y vende cada país, supera las limitaciones de las estadísticas de comercio bruto. A través del índice de participación en CGV, dividido en participación *backward* y *forward*, se ha podido medir cómo las economías incorporan insumos extranjeros y exportan su propio valor a través del mundo. Este marco conceptual mostró que la globalización se está redefiniendo tanto en cantidad como en calidad, dando lugar a procesos de terciarización y a una creciente importancia de los servicios en las cadenas de valor.

El análisis empírico reveló, en primer lugar, que tras la caída de 2008 las CGV recuperaron inercia hasta alrededor de 2012, pero desde entonces se observa un estancamiento en su crecimiento cuantitativo. Este patrón no implica un desmantelamiento de las cadenas globales y, en consecuencia, de la globalización, sino una adaptación. Las redes productivas permanecen vigentes, pero pierden parte de la fuerza expansiva que caracterizó los años anteriores. En paralelo, el sector servicios ganó protagonismo en la configuración de las CGV, reflejando la digitalización y la servitización de la economía mundial. Esta evolución pone de relieve la necesidad de ampliar la mirada más allá de la manufactura, atendiendo a nuevas formas de intercambio basadas en conocimientos y activos intangibles.

El caso de la UE, tratado en profundidad, ilustra con especial claridad la tendencia hacia la regionalización. Las empresas europeas, confrontadas con riesgos globales crecientes, han reorientado progresivamente sus cadenas de suministro hacia socios próximos dentro del bloque. Este fenómeno se ha traducido en un refuerzo de la integración intracomunitaria, tanto en la compra de insumos como en la destinación de VA. La proximidad geográfica y un marco normativo común han permitido a la UE convertir su mercado único en una ventaja comparativa para los retos que vienen, combinando apertura externa con consolidación interna.

Esta recomposición regional no es una especie de retorno al proteccionismo, sino una estrategia de resiliencia inspirada en conceptos como el de autonomía estratégica abierta, o el de una política industrial europea más activa. Al fortalecer las conexiones regionales, la UE busca asegurarse suministros estratégicos en sectores críticos y mantener la competitividad de sus industrias de alto valor. De este modo, la Unión proyecta una forma de “reglobalización selectiva”, en la que los bloques de economías afines refuerzan sus lazos internos sin renunciar completamente a la cooperación global. Este paradigma sugiere que la dirección futura de la globalización pasará por una

multiplicidad de anillos o redes superpuestas, más que por una única malla mundial uniforme.

Este dinamismo sitúa a la UE en una posición privilegiada para moldear la próxima fase de la globalización. Su especialización creciente en servicios de alto VA –desde la I+D hasta la consultoría y las tecnologías avanzadas–, junto con un marco regulatorio unificado, refuerza su capacidad para competir más allá del criterio cuantitativo. Al apostar por la calidad y la sofisticación de su oferta, la UE no solo consolidaría su influencia internacional, sino que podría definir un modelo de globalización selectiva en el que la “servitización” y la excelencia tecnológica se erijan como ejes centrales de su liderazgo.

Desde el punto de vista de las políticas públicas, las conclusiones de este TFG invitan a un replanteamiento de las prioridades. En lugar de optar por posiciones absolutas de apertura o cierre, las autoridades deberían diseñar marcos regulatorios flexibles que ajustaran la profundidad de la integración según la naturaleza de los sectores y las vulnerabilidades detectadas. La diversificación de proveedores, la promoción de capacidades tecnológicas domésticas y la cooperación en estándares y reglas compartidas aparecen como instrumentos esenciales para navegar en un entorno incierto.

No obstante, la globalización regionalizada también plantea desafíos. El refuerzo de círculos de confianza puede dar lugar a fragmentaciones excesivas y a la proliferación de normas incompatibles, lo que complicaría la coordinación multilateral y podría alimentar tensiones entre distintos bloques. Por ello, resulta crucial combinar estrategias regionales con mecanismos de gobernanza global que permitan gestionar este tipo de desafíos, desde las cadenas de suministros hasta las emisiones contaminantes y los riesgos financieros, pasando por la resolución pacífica de controversias.

Las limitaciones del estudio apuntan a la necesidad de ampliar y profundizar el análisis. El uso de datos TiVA hasta 2020 impide capturar el impacto completo de la pandemia y los más recientes desarrollos geopolíticos. Asimismo, la resolución agregada a nivel país y región no revela la heterogeneidad sectorial que puede ser clave para entender la velocidad y la dirección de los cambios. Se percibe la conveniencia de trabajar con bases de datos más detalladas o de realizar estudios de caso a escala nacional y sectorial.

En términos de futuras investigaciones, se abren varias vías de interés. Una línea esencial consistiría en descomponer el análisis por subsectores de servicios y manufacturas avanzadas, para identificar cuáles impulsan la transición hacia cadenas más regionales o globales. Igualmente, incorporar datos posteriores a 2020 permitiría evaluar si las tendencias de regionalización se han consolidado tras la pandemia y la guerra tecnológica, y hasta qué punto las decisiones de *nearshoring* se traducen en efectos

duraderos. Comparar la experiencia europea con la de otros bloques –como el ASEAN, los BRICS o las alianzas latinoamericanas– ayudaría a determinar si el modelo de la UE es un caso aislado o parte de un patrón evolutivo más amplio.

Finalmente, convendría explorar las implicaciones sociales de la nueva fase globalizadora. La combinación de interdependencia global moderada y fortalecimiento regional plantea retos en materia de empleo, distribución del crecimiento y la riqueza. Comprender cómo estos cambios afectan a las comunidades locales y a los trabajadores sería clave para diseñar políticas de ajuste que garanticen un reparto justo de los beneficios de la globalización, evitando que las dinámicas de fragmentación productiva reproduzcan o amplíen desigualdades existentes que, precisamente, motivaron gran parte de las críticas.

En definitiva, las conclusiones de este TFG apuntan a una globalización que entra en una etapa de reequilibrio. Los viejos paradigmas de expansión sin límites dan paso a sinergias más matizadas entre redes globales y anillos regionales. Este nuevo escenario exige un enfoque que articule estrategias globales con respuestas adaptadas a cada región, fortaleciendo la cohesión dentro de los bloques económicos sin renunciar a la colaboración multilateral. Solo así será posible equilibrar eficiencia, seguridad y equidad en un entorno caracterizado por su complejidad y su demanda de responsabilidad compartida.

6. Bibliografía

- Ahmad, N., Bohn, T., Mulder, N., Vaillant, M., y Zaclicever, D. (2017). Indicators on global value chains: A guide for empirical work. *OECD Statistics Working Papers*, 2017/08. <http://dx.doi.org/10.1787/8502992f-en>
- Alfaro, L., y Chor, D. (2023). Global Supply Chains: The Looming “Great Reallocation”. *NBER Working Paper*, w31661. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4567667>
- Antràs, P., y Chor, D. (2018). On the measurement of upstreamness and downstreamness in global value chains. *National Bureau of Economic Research*, 5, 126-194.
- Ashraf, S., y Umar, Z. (2022). Does global value chain participation induce economic growth? Evidence from panel threshold regression. *Applied Economics*, 55(24), 2788–2800. <https://doi.org/10.1080/00036846.2022.2106032>
- Baldwin, R. (2006). *Globalisation: The great unbundling(s)*. Graduate Institute of International Studies, Geneva.
- Baldwin, R., y Robert-Nicoud, F. (2014). Trade-in-goods and trade-in-tasks: An integrating framework. *Journal Of International Economics*, 92(1), 51-62. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.10.002>
- Bénassy-Quéré, A., Decreux, Y., Fontagné, L. G., y Khoudour-Castéras, D. (2009). Economic Crisis and Global Supply Chains. *SSRN Electronic Journal*, 2009-15. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1588946>
- Berlin, I. (2019). *El fuste torcido de la humanidad. Capítulos de historia de las ideas*. Editorial Península, Barcelona.
- Bernard, A.B. y Jensen, J.B. (1999). Exceptional Exporter Performance: Causes, Effects or Both?. *Journal of International Economics*, 47(1), 105-130. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00027-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00027-0)
- Blázquez, L., Díaz-Mora, C., y González-Díaz, B. (2023). Slowbalisation or a “New” type of GVC participation? The role of digital services. *Journal of Industrial and Business Economics*, 50(1), 121-147. <https://doi.org/10.1007/s40812-022-00245-x>. <https://rdcu.be/c1L52>
- Burguete, V. (2025). Los aranceles no son una mera baza negociadora. *CIDOB Opinión*, 830.

- Brakman, S., y van Marrewijk, C. (2022). Tasks, occupations and slowbalisation: on the limits of fragmentation. *Cambridge Journal Of Regions Economy And Society*, 15(2), 407-436. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsac014>
- Cadarso, M. Á., López, L. A., Gómez, N., Tobarra, M. Á., Zafrilla, J. E., y Monsalve, F. (2009). Comercio internacional y responsabilidad medioambiental compartida en la economía española. *Universidad de Castilla La Mancha*.
- Casado Raigón, J. M. (2024). La actual globalización/desglobalización. Nuevas tendencias. La UE entre China y EE. UU. *Economistas*, (185), 39-44.
- Castells, M. (2005). Globalización e identidad. *Quaderns de la Mediterrània*, 5, 11-20.
- Cipolletta, I. (2022). Globalizzazione e deglobalizzazione. *Economia Marche-Journal of Applied Economics*, 41(1).
- Córcoles, D., Díaz-Mora, C., y Gandoy, R. (2021). Servitización y digitalización de las manufacturas españolas. *Economía Industrial*, 422, 25-35.
- Córcoles, D., Díaz-Mora, C., Gandoy, R., y Triguero, Á. (2023). The role of servitization in international entrepreneurship: An analysis for Spanish manufacturing firms. *Journal of International Entrepreneurship*, 21(2), 214-244.
- Darnal, A. (2023). ¿Qué es el 'Sur Global'?. *El Grand Continent*. <https://legrandcontinent.eu/es/2023/10/20/que-es-el-sur-global/>
- De Arcangelis, G. (2023). Deglobalizzazione o riglobalizzazione: quale futuro per le relazioni economiche internazionali?. *Asimmetrie*, 2, 45-72.
- Del Prete, D., y Rungi, A. (2020). Backward and forward integration along global value chains. *Review of Industrial Organization*, 57(2), 263-283.
- Della Posta, P. (2023). The European Union in the age of slowbalisation. *Journal of Policy Modeling*, 45(4), 833-847.
- DHL Group (2024). *DHL Global Connectedness Report 2024: An in-depth report on the state of globalization*. <https://www.dhl.com/content/dam/dhl/global/delivered/documents/pdf/dhl-global-connectedness-report-2024-complete.pdf>
- Díaz-Mora, C., Gandoy, R., y González-Díaz, B. (2018). Looking into global value chains: influence of foreign services on export performance. *Review Of World Economics*, 154(4), 785-814. <https://doi.org/10.1007/s10290-018-0326-4>

- Díaz-Mora, C., Gandoy, R., y González-Díaz, B. (2020). El momento de las cadenas regionales de valor: la integración comercial en la Península Ibérica. *Cuadernos Económicos de ICE*, (100). <https://doi.org/10.32796/cice.2020.100.7116>
- Díaz-Mora, C., Gandoy, R., y González-Díaz, B. (2025). Las CGV de la UE: una mirada hacia los países de la Unión por el Mediterráneo. *Cuadernos Económicos de ICE*, (109). <https://doi.org/10.32796/cice.2025.109.7923>
- Eppinger, P., Felbermayr, G. J., Krebs, O., y Kukharskyy, B. (2021). Decoupling global value chains. *SSRN Electronic Journal*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3848341>
- Fanjul Martín, E. (2020). Qué es la globalización. *Escuela de Comercio Exterior*, (2), 1-18.
- Feás, E., y Steinberg, F. (2022). Efectos económicos y geopolíticos de la invasión de Ucrania. *Análisis Real Instituto Elcano (ARI)*, 35.
- Feás, E. (2023a). La guerra tecnológica EEUU-China y sus efectos sobre Europa. *Análisis Real Instituto Elcano (ARI)*, 6.
- Feás, E. (2023b). Los efectos económicos y geopolíticos de la guerra de Gaza. *Análisis Real Instituto Elcano (ARI)*, 122.
- Fernandes, A. M., Kee, H. L., y Winkler, D. (2021). Determinants of Global Value Chain Participation: Cross-Country Evidence. *The World Bank Economic Review*, 36 (2), 329-360. <https://doi.org/10.1093/wber/lhab017>
- Fernandes, N. (2020). Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on the World Economy. *IESE Business School Working Paper*, WP-1240-E. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3557504>
- Fernández, V. R., y Trevignani, M. F. (2015). Cadenas Globales de Valor y Desarrollo: Perspectivas Críticas desde el Sur Global. *Dados*, 58(2), 499-536. <https://doi.org/10.1590/00115258201551>
- Gandoy, R., Díaz-Mora, C., y Córcoles, D. (2014). La inserción en redes de producción como vía de internacionalización para las PYMES más capaces. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 877, 131-148. <https://doi.org/10.32796/ice.2014.877.1675>
- Gandoy, R., y Díaz-Mora, C. (2017). Cadenas globales de valor: En el punto de mira de la política comercial proteccionista. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 896, 43-58.
- Gandoy, R., Díaz-Mora, C., y González-Díaz, B. (2018). El papel de los servicios en las cadenas globales de valor de las manufacturas. *Papeles de Economía Española*, 158, 139-153. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6752652>

- Gandoy, R., y Díaz-Mora, C. (2020). El futuro de las cadenas globales de valor. *Club de Exportadores e Inversores Españoles, Comité de Reflexión sobre Internacionalización*.
- García-Herrero, A. (2022). Slowbalisation in the context of US-China decoupling. *Intereconomics*, 57(6), 352-358. <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1086-x>
- García-Herrero, A. (2023). Reconfiguración de las cadenas globales de valor: rivalidad Estados Unidos-China y rol de la UE. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 134, 51-73. <https://www.jstor.org/stable/27260881>
- García-Cano, L. Ó. M., y de Bobadilla Fernández, A. F. (2020). Retos y oportunidades de la cadena de valor europea ante el nuevo orden económico internacional. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, (913). <https://doi.org/10.32796/ice.2020.913.6996>
- Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., y Sturgeon, T. J. (2001). Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. *IDS Bulletin*, 32(3), 1-8.
- Gereffi, G., y Fernandez-Stark, K. (2011). Global Value Chain Analysis: A Primer. *Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University*, 33.
- Gereffi, G., y Lee, J. (2012). Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains. *Journal Of Supply Chain Management*, 48(3), 24-32. <https://doi.org/10.1111/j.1745-493x.2012.03271.x>
- González Laya, A. (2023, 24 julio). *Globalización, regionalización y los retos de la integración económica de América Latina y el Caribe*. Conferencia Magistral 75º Aniversario de la CEPAL, Santiago de Chile, Chile. <https://www.cepal.org/es/videos/conferencia-magistral-aranca-gonzalez-laya-750-aniversario-la-cepal>
- Gracias Santos, M., y González, B. (2025). Globalización en transición: de la interdependencia a la rivalidad geopolítica. Análisis de los resultados de la edición 2025 del Índice Elcano de Presencia Global. *Análisis Real Instituto Elcano (ARI)*, 73.
- Grossman, G. M., y Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978-1997. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1978>
- Guilhoto, J., Hewings, G., Johnstone, N., Webb, C., y Yamano, N. (2019). Exploring changes in world production and trade: Insights from the 2018 update of OECD'sICIO/TIVA database. *OECD Publishing*, 2019/04. <https://doi.org/10.1787/6f9a10dc-en>.

- Hernández, V., y Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda. *BRQ Business Research Quarterly*, 20(2), 137-150. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.11.001>.
- Iglesias, M. O., y Steinberg, F. (2016). Causas del rechazo a la globalización: más allá de la desigualdad y la xenofobia. *Análisis del Real Instituto Elcano (ARI)*, 81, 1. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6954614>
- Islam, S. (2023). El sur global es una realidad geopolítica. *Política Exterior*. <https://www.politicaexterior.com/el-sur-global-es-una-realidad-geopolitica/>
- James, P., y Steger, M. B. (2014). A Genealogy of 'Globalization': The Career of a Concept. *Globalizations*, 11(4), 417-434. <https://doi.org/10.1080/14747731.2014.951186>
- James, H. (2017). Deglobalization as a Global Challenge. *CIGI Papers*, 135. https://www.cigionline.org/sites/default/files/documents/Paper%20no.135WEB_1.pdf
- Jangam, B. P., y Rath, B. N. (2021). Do global value chains enhance or slog economic growth?. *Applied Economics*, 53(36), 4148-4165. <https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1897076>.
- Kissinger, H. (2015). *World Order*. Penguin Books, Reino Unido.
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., y Wei, S. (2010). Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. *National Bureau of Economic Research*, 16426. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/16426.html>
- Koopman, R., Wang, Z., y Wei, S. (2014). Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 104(2), 459-494. <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>
- Lancereau, G. (2024). Las 12 tesis de Kazán: la retórica del nuevo orden de los BRICS. *El Grand Continent*. <https://legrandcontinent.eu/es/2024/10/27/las-12-tesis-de-kazan-la-retorica-del-nuevo-orden-de-los-brics/>
- Lawrence, M., Homer-Dixon, T., Janzwood, S., Rockstöm, J., Renn, O., y Donges, J. F. (2024). Global Polycrisis: The Causal Mechanisms of Crisis Entanglement. *Global Sustainability*, 7. <https://doi.org/10.1017/sus.2024.1>
- Levitt, T. (1983). The globalization of markets. *Harvard Business Review*, 61(3), 92-102.
- Lossani, M. A., Scinetti, F., y Scutifero, N. (2023). Deglobalizzazione o slowbalisation?. *Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani*, 926, 1-9. <https://hdl.handle.net/10807/246834>

- Martí Selva, L., y Puertas Medina, R. (2018). Participación de la Unión Europea en las cadenas globales de valor: vinculación logística y económica. *Revista de Economía Mundial*, 51. <https://doi.org/10.33776/rem.v0i51.3910>
- Merino de Lucas, F. (2025). ¿Están las cadenas de valor empresariales en reconsideración? La importancia del reshoring. *Cuadernos Económicos de ICE*, (109). <https://doi.org/10.32796/cice.2025.109.7926>.
- Ottaviano, G. (2022). *La riglobalizzazione: Dall'interdipendenza tra Paesi a nuove coalizioni economiche*. Editorial EGEA, Milán.
- Paul, T. V. (2021). Globalization, deglobalization and reglobalization: adapting liberal international order. *International Affairs*, 97(5), 1599-1620. <https://doi.org/10.1093/ia/iiab072>
- Pedersen, T. (2009). *How can companies and regions survive and expand in the global world?*. Honorary lectura at Padova University, Padova, Italia.
- Piatanesi, B., y Arauzo-Carod, J. M. (2019). Backshoring and nearshoring: An overview. *Growth and Change*, 50(3), 806-823. <https://doi.org/10.1111/grow.12316>
- Ponte, S., Gereffi, G., y Raj-Reichert, G. (2019). Introduction to the Handbook on Global Value Chains. *Edward Elgar Publishing*, 1-27. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00005>
- Raigón, J. M. C. (2024). La actual globalización/desglobalización. Nuevas tendencias. La UE entre China y EE. UU. *Economistas*, (185), 39-44.
- Rugeles, A. (2023). Un sur global geopolítico, híbrido y multipolar. *Real Instituto Elcano*. <https://www.realinstitutoelcano.org/comentarios/un-sur-global-geopolitico-hibrido-y-multipolar/>
- Rugman, A. M., Li, J., y Oh, C. H. (2009). Are supply chains global or regional? *International Marketing Review*, 26(4/5), 384-395. <https://doi.org/10.1108/02651330910971940>
- Ruiz, J. J. (2022). Intervención en la Academia de las Ciencias Sociales y Humanidades de Castilla-La Mancha. *Real Instituto Elcano*. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/intervencion-de-jose-juan-ruiz-en-la-academia-de-las-ciencias-de-castilla-la-mancha/>
- Ruiz, J. J. (2025). Hegemonía quebrada: la rivalidad entre Estados Unidos y China en la nueva era de la política de fuerza. *Análisis del Real Instituto Elcano (ARI)*. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/hegemonia-quebrada-la-rivalidad-entre-estados-unidos-y-china-en-la-nueva-era-de-la-politica-de-fuerza/>

- Sahay, T., y Mackenzie, K. (2023). El nuevo orden de los BRICS. *El Grand Continent*. <https://legrandcontinent.eu/es/2023/09/05/el-nuevo-orden-de-los-brics/>
- Salesa Cotaina, A. y Pareja Alcaraz, P. (2025, 28-30 abril). *El futuro de las relaciones comerciales de España y la Unión Europea con Asia* [Mesa redonda y debate]. XXIII Curso “La actualidad de la política exterior española”, Barcelona, España.
- Santarcángelo, J. E., Schteingart, D., y Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: Una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *DOAJ (Directory Of Open Access Journals)*. <https://doaj.org/article/a3f23d82a629498dae17631b8ec995b4>
- Sapir, A. (2022). ¿Está realmente sentenciada la globalización?. *Anuario internacional CIDOB*, 112-121.
- Solaz Alamà, M. (2025). La reconfiguración de las cadenas de valor globales ante los shocks recientes: ¿hacia la regionalización de las cadenas de valor? *Cuadernos Económicos de ICE*, (109). <https://doi.org/10.32796/cice.2025.109.7924>
- Stålsett, S. J. (2004). Religión en la globalización: integración o resistencia. En: Degiglio-Bellemare, M. y Miranda García, G. *¡Talitha Cum! La gracia de la solidaridad en un mundo globalizado*. Ginebra: Publicaciones de la WSCF, 178-188.
- Steinberg, F. (2016). Impacto económico del Brexit. *Opinión, Real Instituto Elcano*. <https://www.realinstitutoelcano.org/archive/opinion/impacto-economico-del-brexite/>
- Stiglitz, J. E. (2010). *El malestar en la globalización*. Editorial Taurus, Barcelona.
- Stiglitz, J. E. (2020). *Rewriting the Rules of the European Economy: An Agenda for Growth and Shared Prosperity*. W. W. Norton & Company, Nueva York.
- Terrón Cusí, A., y Arango Vila-Belda, J. (2022). *Las políticas de inmigración y asilo, de ayer a hoy*. Ciclo Geoestrategia y Movimientos Migratorios, Madrid, España. <https://youtu.be/ikUMBoEqs4c>
- Tian, K., Dietzenbacher, E., y Jong-A-Pin, R. (2022). Global value chain participation and its impact on industrial upgrading. *The World Economy*, 45(5), 1362-1385.
- Tooze, A. (2018). *Crash. Cómo una década de crisis financieras ha cambiado el mundo*. Editorial Crítica, Barcelona.
- Tooze, A. (2021). *El apagón. Cómo el coronavirus sacudió la economía mundial*. Editorial Crítica, Barcelona.

Torres López, J. (2015). *El capitalismo en crisis. Del crac de 1929 a la actualidad*. Editorial Anaya, Madrid.

Torres, R., y González Simón, M. Á. (2025). El informe Draghi y la economía española. *Cuadernos de Información Económica Funcas*, (304), 8–19.

Wang, Z., y Sun, Z. (2021). From Globalization to Regionalization: The United States, China, and the Post-Covid-19 World Economic Order. *Journal of Chinese Political Science*, 26, 69-87. <https://doi.org/10.1007/s11366-020-09706-3>

Apéndice estadístico

Tabla A-1. Variables utilizadas en el Modelo 1. Estadísticos descriptivos

Variable	Descripción	Media	Desviación típica	Máx.	Mín.	# Obs.
Crecimiento PIB	Tasa anual de crecimiento del PIB en índices de volumen encadenados (%)	3,115	3,748	14,2	-10,3	197
Crecimiento FBK	Tasa anual de crecimiento de la Formación Bruta de Capital (%)	3,943	7,1	24,8	17,16	197
PIBpc	PIB per cápita en \$ corrientes en PPA (en logaritmos)	9,834	0,826	11,08	7,63	192
Desempleo	Tasa de desempleo (%)	6,346	2,529	13,697	2,35	200
GVC	Nivel de participación en CGV (<i>Forward + Backward</i> (%))	34,405	5,695	46,5	22,00	200
Población(logs)	Número de habitantes (en logaritmos)	19,439	1,045	21,08	17,89	200
Año	Período considerado: 1996-2020.	2008	7,229	2020	1996	200
Países	Variable categórica de país. Brasil=1; China=2; UE=3; India=4; Japón=5; México=6; Reino Unido=7; EEUU=8					
Grupos países	Variable categórica por grupos países. Emergentes (Brasil, China, India y México)=0; Avanzados (EEUU, Japón, Reino Unido y UE)=1					

Fuente: Elaboración propia a partir de OCEC TIVA, para CGV; OECD Stats para Crecimiento del PIB, Crecimiento de FBK y PIBpc y Estadísticas del Banco Mundial para datos de desempleo y población.