

## **Transición del eje tradicional Euroatlántico al nuevo modelo Euroasiático en las cadenas globales de valor (1998-2018)**

Alberto Lebrón  
Universidad de Pekín

**Resumen:** La expansión del comercio norte-norte al ámbito norte-sur (e, incluso, sur-sur), ha servido para mejorar de manera notable el bienestar global. Las cadenas globales de valor, en este sentido, han favorecido un crecimiento económico sin precedentes históricos. Pero, al mismo tiempo, han modificado notablemente el peso geoeconómico de los países en las estructuras del comercio internacional. China, un país periférico antes del año 2000, considerando los flujos de comercio en valor añadido, es ahora la nación central junto con Alemania. Y Estados Unidos, un país central históricamente, junto con Alemania, ha sido desplazado del centro precisamente por China. Este importante cambio se identificará como una transición del eje tradicional euroatlántico hacia otro nuevo, alternativo o complementario, de naturaleza euroasiática.

Este artículo pretende medir cuantitativamente la magnitud de esta transición. Y, mediante una comparativa dinámica sobre las cadenas globales de valor, concluirá cómo estos cambios han modificado necesariamente los equilibrios del poder geoeconómico a nivel global. Para ello, se tomará como referencia un análisis centro-periferia sobre diferentes índices Global Value Chain Index (GVC), entre los años 1998-2018.

**Palabras clave:** Cadenas Globales de Valor, comercio en valor añadido, comercio norte-sur, centro-periferia, China, Estados Unidos

**Abstract:** The expansion of north-north trade to the north-south (even south-south), has served to significantly improve the overall wellness. Global value chains, in this sense, fueled unprecedented economic growth historical. But, at the same time, they have significantly modified the geoeconomic weight of countries in the structures of the International Trade. China, a peripheral country before the year 2000, considering trade flows in value added, it is now the core nation along with Germany. And the United States, a central country historically, along with Germany, has been displaced from the center precisely by China. This important change will be identified as a transition from the traditional axis Euro-Atlantic towards a new one, alternative or

complementary, of Eurasian nature. This article aims to quantitatively measure the magnitude of this transition. And, through a dynamic comparison of the global value chains, will conclude how these changes have necessarily altered the balances of power global geoeconomics. For this, it will be taken as reference a center-periphery analysis on different indices Global Value Chain Index (GVC), between the years 1998-2018.

**Keywords:** Global Value Chains, trade in value, added, north-south trade, center-periphery, China, United States

(\*) Instituto de Economía Política Internacional, Universidad de Pekín (República Popular China)

## 1. Introducción

La globalización ha favorecido un crecimiento exponencial de los intercambios comerciales, desde la segunda mitad del siglo pasado, especialmente tras el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio en 2001. De 1970 a 1998, el volumen del comercio internacional prácticamente se quintuplicó, superando ampliamente los diez billones de dólares (medido en precios constantes de 2015). Y, hasta 2018, los flujos comerciales globales aumentaron de 10,3 a 23,94 billones de dólares constantes, según datos del Banco Mundial.<sup>1</sup> El comercio en valor añadido, definido como el flujo de insumos intermedios entre dos o varios países, culminando en forma de exportación a un último país importador del producto final, también ha crecido considerablemente. Según datos de UNCTAD-EORA, el comercio total en valor añadido aumentó un 306% hasta 2018, siendo su proporción sobre las exportaciones mundiales brutas un 28%.<sup>2</sup>

El peso comercial de los países en desarrollo, por lo general, ha aumentado más comparado con las naciones desarrolladas.<sup>3</sup> Los intercambios comerciales en valor añadido de las naciones menos desarrolladas sobre el total mundial, desde 1998 hasta 2018, se incrementaron del 20,79% al 31,65%. Y el comercio en valor añadido de los países desarrollados retrocedió, según UNCTAD-EORA, del 79,21% al 68,35%. Este reequilibrio en las relaciones comerciales ha favorecido un desarrollo más equitativo entre los diferentes países del mundo. China ha incrementado como ningún otro país su proporción de intercambios comerciales en valor añadido con respecto al total mundial; del 2,96% hasta el 8,71%, entre los años 1998-2018. En consecuencia, lo que antes era un país con bajos ingresos, ahora es una nación de renta media-alta. Como se expondrá más adelante, el comercio en valor añadido está estrechamente relacionado con el desarrollo económico, determinando las relaciones geoeconómicas entre los diferentes países del mundo. Esta transición, desde un eje comercial euroatlántico hacia otro más inclinado sobre la región euroasiática, explica la competición geoestratégica

1 <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD?view=chart>

2 UNCTAD-Eora Global Value Chain Database: <https://www.worldmrio.com/unctadgvc/>

3 Según el Banco Mundial, en 1998, los países desarrollados de renta alta debían superar los 9.360 dólares por habitante. Este umbral ascendió hasta los 12.375 dólares en 2018.

que mantiene EE. UU. con China por el control nacional sobre las cadenas globales de valor en esta primera mitad del siglo XXI.<sup>4</sup>

## 2.Literatura

Las cadenas globales de suministros son estructuras productivas, localizadas como mínimo en dos países, dedicadas a producir un único bien o servicio mediante intercambios comerciales en valor añadido. Un ejemplo clásico son los bienes electrónicos de la compañía estadounidense, Apple Inc., cuyo ensamblaje final se realiza habitualmente en China, si bien el valor de los componentes e insumos intermedios suele tener su origen en otros países como EE.UU., Japón, Corea del Sur o la UE (Xing y Detert, 2011). Los avances en materia de transporte, logística o comunicaciones han favorecido un avance notable del comercio en valor añadido (Fort, 2014;<sup>5</sup> Autor et al., 2015). Todo lo anterior ha hecho posible que cada país pueda especializarse en cualquier proceso productivo, donde tenga ventaja comparativa, como determinan los teoremas de Stolper-Samuelson o Heckscher-Ohlin. Las naciones en desarrollo, teóricamente, exportan sobre todo bienes de bajo valor añadido (Timmer et al., 2014).<sup>6</sup> Y los países industrializados, al contrario, exportan bienes intensivos en capital con mano de obra altamente cualificada (Feenstra y Hanson, 1996; Wolszczak-Derlacz y Parteka, 2018). Según Sheng Bin y Chen Shi (2015), las naciones desarrolladas suelen posicionarse sobre procesos productivos con un valor añadido más alto, ya sea en actividades downstream (marketing/ventas) o upstream (I+D).<sup>7</sup> Esta fragmentación de la producción ha configurado sistemas económicos multinacionales entre los cuales han aumentado notablemente los flujos comerciales gracias a una división del trabajo óptima (Baldwin and Lopez-González, 2015; Kwok, 2016; Feenstra, 1998).

Los términos de intercambio, según este modelo, son favorables a las naciones desarrolladas. Pero la baja proporción inicial del factor capital sobre el trabajo, en las naciones menos desarrolladas, también favorece una convergencia mediante la deslocalización de inversiones desde los países desarrollados. Según Lewis (1954), el exceso de fuerza laboral en las naciones menos desarrolladas presiona a la baja sobre

---

4 La legislación estadounidense H.R.4346 establece una serie de partidas económicas para favorecer la producción e investigación de tecnologías críticas, especialmente los semiconductores, en Estados Unidos. China, en esta legislación, tiene vetado el acceso a los fondos. Y es catalogado como “país motivo de preocupación” para Estados Unidos. Consultar en: <https://www.congress.gov/117/bills/hr4346/BILLS-117hr4346enr.pdf>

5 Fort, T. Technology and Production Fragmentation: Domestic Versus Foreign Sourcing. *Review of Economic Studies*, 2017, 84, p.667.

6 Timmer, M. et al. Slicing Up Global Value Chains. *The Journal of Economic Perspectives*, 2014, Vol. 28, No. 2, p.110.

7 Sheng, B. y Chen, S. Cómo las Cadenas Globales de Valor Modifican las Estrategias Comerciales: Influencia y Lecciones sobre la Mejora de las Estructuras Industriales. *International Economic Review*, 2015, p.88. Este texto está disponible solamente en idioma mandarín.

sus salarios, lo cual estimula la atracción de nuevas inversiones.<sup>8</sup>

Sin embargo, agotado dicho excedente de trabajadores, los salarios acaban subiendo en detrimento de la rentabilidad del factor capital. Es entonces cuando la rentabilidad de las inversiones solamente resulta posible de mantenerla mediante ganancias constantes en productividad e innovación tecnológica (Davies, 2015; Chen y De Lombaerde, 2013). Las cadenas globales de valor, según Tajoli y Felice (2018), posibilitan la difusión de ese conocimiento técnico necesario entre los países en desarrollo, lo cual incrementa su crecimiento potencial a largo plazo.<sup>9</sup> Y revelan, también, una creciente capacidad de influencia geoeconómica conforme dejan de ser naciones periféricas para pasar a ser países centrales dentro del sistema comercial internacional. Sobre esta transición, desde industrias intensivas en mano de obra hacia otras actividades con alto valor añadido, se fundamenta el desarrollo económico de las naciones.<sup>10</sup> Yeung (2014) relaciona empíricamente el desarrollo económico de China, o Singapur, con su integración en las cadenas mundiales de valor.<sup>11</sup> También han observado lo mismo, en relación al desarrollo económico de la UE-13, Hagemeyer y Muagk (2019).<sup>12</sup> Tanto salarios como rendimientos del capital tienden a igualarse conforme se desarrollan los intercambios comerciales norte-sur (Samuelson, 1948).<sup>13</sup> Y todos los países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, tienden a la convergencia económica sobre una elevada relación capital-trabajo (Mai et al., 2019).<sup>14</sup>

## 2.1 Modelo Centro-Periferia de dependencia comercial y económica

Todas estas mejoras industriales, entendidas como una integración eficiente sobre las cadenas mundiales de valor, han sido más evidentes en las naciones en desarrollo desde 1998. La transición del comercio norte-norte, hacia los intercambios norte-sur o sur-sur, ha reducido notablemente las desigualdades entre países.<sup>15</sup> Y todo

---

8 Lewis, W.A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. *The Manchester School* 22, 1954, p.412.

9 Tajoli, L. and Felice, G. Global Value Chains Participation and Knowledge Spillovers in Developed and Developing Countries: An Empirical Investigation. *The European Journal of Development Research* 30:3, 2018, p.519.

10 Chen, L. and De Lombaerde, P. China Moving-up the Value Chain: What Can Be Learned from the Asian NICs? *International Area Studies Review* 16:4, 2013, p.411.

11 Yeung, H. Regional Development in the Global Economy: A Dynamic Perspective of Strategic Coupling in Global Production Networks. *Regional Science Policy & Practice* 7:1, 2015, p.6.

12 Hagemeyer, J. and Muagk, J. Export-led Growth and its Determinants: Evidence from CEEC Countries, doi: 10.1111/twec.12790, 2019, p.19.

13 Samuelson, P. A. International Factor - Price Equalisation Once Again. *The Economic Journal*, vol. 59, no. 234, 1949, 181-97, <https://doi.org/10.2307/2226683>.

14 Mai, C. D. et al. Why is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income? IMF Working Paper WP/17/169, 2019, p.37.

15 Milanovic, B. Global Income Inequality through the Numbers in History and Now. Policy Research Working Paper No. 6259, World Bank, Washington DC, 2012, p.6.

esto viene configurando un nuevo orden multipolar donde el eje euroasiático, liderado por China, ha puesto en cuestión la hegemonía comercial de Estados Unidos.

Las naciones periféricas, en ausencia de una industria manufacturera fuerte, han cedido soberanía como consecuencia directa de un elevado endeudamiento. Uno de los teóricos más relevantes del modelo centro-periferia de dependencia en las relaciones internacionales, Raúl Prebisch, alertó durante toda la segunda mitad del siglo pasado sobre lo insostenible de una posición periférica de América Latina como suministrador de bienes no manufacturados con escaso valor añadido, especialmente materias primas, en las cadenas globales de suministro.

En las relaciones centro-periferia son los países centrales quienes consolidan su posición hegemónica, introduciendo normas comunes sobre la globalización, perpetuando sus intereses con un esquema de dependencia (Mann, 1997; Wang y Tao, 2014; Gereffi et al., 2005). Gereffi et al. (2005), sobre esta última idea, reconocen el interés de las naciones del centro hegemónico en definir la globalización conforme a sus normas.<sup>16</sup> Para Wang y Tao (2014), de hecho, la globalización de las normas promovidas desde los estados más fuertes tiene como principal objetivo perpetuar relaciones hegemónicas o centro-periferia de dependencia.<sup>17</sup> En estas relaciones el objetivo final del capital es explotar los recursos de la periferia (Xiang, 2012).<sup>18</sup> Y cualquier necesidad relacionada con el desarrollo económico de los países periféricos, bajo este modelo, se subordinará siempre al interés último de las naciones centrales o hegemónicas (Wade, 2003).<sup>19</sup>

Otros autores, como solución al modelo de dependencia, han reclamado contar con otras naciones periféricas a la hora de determinar las normas globales (Li and Cui, 2015). O, dicho con otras palabras, han propuesto ajustar los marcos normativos e institucionales a una tendencia clara del comercio internacional hacia el multilateralismo. Cuando se fijaron las condiciones para el ingreso de China en la OMC, el país asiático apenas pudo influir sobre las mismas, por lo que fueron normas dictadas directamente desde los países del entonces centro (Wu, 2016).<sup>20</sup>

Políticamente, la transición del modelo hegemónico euroatlántico definido en este texto, hacia una configuración multipolar de los flujos comerciales globales en valor

---

16 Gereffi, G. et al. The Governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, 2005, Vol. 12, No. 1, p.97.

17 Wang, Y. y Tao, T. Estructura Económica Mundial, Globalización de la Economía 'Circulación Dual' y Transformación Económica en China. *Nueva Visión*, Vol. 1, 2014, p.55. Este texto está disponible solamente en idioma mandarín.

18 Xiang, T. How Little Outsourcing Creates A Large Skill Premium: A Model of North-to-South Manufacturing Outsourcing. *Pacific Economic Review*, 17:5, 2012.

19 Wade, R. What Development Strategies are Viable for Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinkage of Development Space. *Review of International Political Economy*, 10(4), 2003, p.630.

20 Wu, M. The "China, Inc." Challenge to Global Trade Governance. *Harvard International Law Journal*, 2016, p.285.



añadido, también se debe analizar desde dos corrientes teóricas distintas. Una, la liberal, considera que el comercio entre dos países reduce las probabilidades de conflicto militar (Weede, 1995).<sup>21</sup> Sin embargo, para la escuela del realismo político, dependencia comercial puede ser sinónimo de vulnerabilidad. Y una nación podría terminar siendo propensa al conflicto, según esta corriente teórica, si desea reducir su vulnerabilidad. Es decir, según Barbieri (1996), la paz solamente es posible en un escenario de relaciones comerciales simétricas donde no exista dependencia.<sup>22</sup> Y, de acuerdo a Copeland (1996), el conflicto solamente es evitable si las expectativas futuras en relación al comercio son positivas.<sup>23</sup> Las cadenas mundiales de valor, actualmente, han aumentado la interdependencia entre los países del mundo (Yeats, 2001). Pero también ha aflorado la vulnerabilidad del país hegemónico por excelencia, EE. UU., que ahora debe pactar las normas con países emergentes otrora periféricos, como China, intentando mantener un peso geoeconómico perdido en la práctica si se atiende a la evolución del índice GVC.

Sea como fuere, tras el fracaso de las políticas de sustitución de importaciones puestas en marcha durante la segunda mitad del siglo pasado, muchos países en desarrollo han ajustado de manera eficiente sus estrategias reduciendo unilateralmente los aranceles sobre las importaciones de insumos intermedios. Y su integración en las cadenas globales de valor, atendiendo al creciente peso geoeconómico de estas naciones del mundo emergente, debe ser considerada una elección económica óptima (Baldwin, 2006).<sup>24</sup>

### 3. Metodología

La influencia geoeconómica de los países se medirá a través del índice de las cadenas globales de valor ( $GVC_{aw}$ ). Este índice ha sido definido como la suma del valor añadido extranjero incorporado en las exportaciones nacionales ( $FVA_{wa}$ ), más el valor añadido doméstico incorporado en las exportaciones del mundo ( $DVX_{aw}$ ), todo ello dividido entre las exportaciones mundiales totales medidas en términos brutos ( $EXGR_w$ ). Algebraicamente:

$$GVC_{aw} = (DVX_{aw} + FVA_{wa}) / EXGR_w$$

Se considerará que un país A es periférico, dentro del sistema comercial internacional, si  $GVC_{aw} < 2\%$ . Pero también analizará, con el objetivo de realizar una

---

21 Weede, E. Economic Policy and International Security: Rent-seeking, Free trade and Democratic Peace. *European Journal of International Relations* 1(4), 1995, p.520.

22 Barbieri, K. Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict? *Journal of Peace Research* 33-1, 1996, p.42.

23 Copeland, D. Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectations, *International Security* 20(4), 1996, Spring: 5-4, p.39.

24 Baldwin, R. Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade. *The World Economy* 29/11, 2006, p.1472.

evaluación dinámica sobre la influencia geoeconómica del país A, si se desplaza hacia posiciones de centro ( $\Delta GVC_{aw}^{1998-2018} > 0$ ) o periféricas ( $\Delta GVC_{aw}^{1998-2018} < 0$ ). Además, a lo largo del texto se utilizarán indistintamente otros parámetros útiles para el análisis como los intercambios comerciales en valor añadido entre dos países sobre las exportaciones mundiales totales. O bien, para cuantificar la interdependencia entre ambos, también es posible dividir los flujos bilaterales del comercio en valor añadido entre las exportaciones totales de uno u otro.

Para realizar el análisis de centralidad en las cadenas de valor se utilizará el índice bilateral  $GVC_{ab(w)}$ . Este índice, a diferencia del anteriormente definido como  $GVC_{aw}$ , se definirá como el valor añadido de un país A incorporado en las exportaciones de otro país B ( $DVX_{ab}$ ), más el valor añadido del país B incorporado en las exportaciones de A ( $FVA_{ba}$ ); todo ello dividido entre las exportaciones mundiales brutas totales ( $EXGR_w$ ). Algebraicamente:

$$GVC_{ab(w)} = (DVX_{ab} + FVA_{ba}) / EXGR_w$$

La posición central o periférica de cada país se calculará sumando los valores  $GVC_{ab(w)}$  de cada uno, en una matriz simétrica, para después determinar su peso relativo sobre la suma total de todos los índices  $GVC_{ab(w)}$ .<sup>25</sup> Matemáticamente:

$$A = \left[ GVC_{ij(w)} \right]_{m=n} \rightarrow \frac{\sum_{i1}^{in} (GVC11+GVC12\dots+GVC1n)}{\sum_{11}^{nm} (GVC11+GVC12\dots+GVCnm)} \times 100 \rightarrow (ij = 1, 2, 3 \dots n)$$

Todos los cálculos se realizarán sobre la base de datos UNCTAD-EORA.

#### 4. Marco teórico

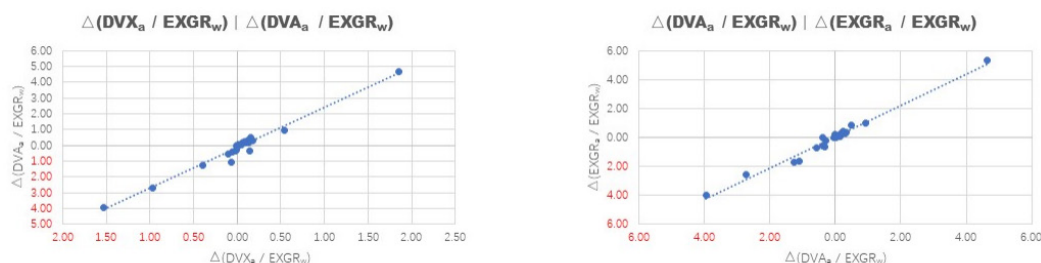
Las cadenas globales de valor tienen un impacto directo sobre la economía. Según se deduce de una muestra representativa,<sup>26</sup> la variación en una unidad de los vínculos forward ( $\{DVX_{aw} / EXGR_w\} = \pm 1$ ), se ha traducido en un incremento / decremento de 2,5 unidades del valor añadido doméstico incluido en las exportaciones de un país o región ( $\Delta\{DVA_a / EXGR_w\} = \pm 2,5$ ). Y la variación de una unidad del valor añadido doméstico ha incrementado o reducido, en 1,054 unidades, las exportaciones brutas de cada país o región ( $\Delta\{DVA_a / EXGR_w\} = \pm 1 \rightarrow \Delta\{EXGR_a / EXGR_w\} = \pm 1,054$ ).

#### Cuadro 1: Correlación del valor añadido nacional incorporado en las exportaciones

25 De acuerdo con la metodología explicada en Zhang, J. and Luo, Y. Degree Centrality, Betweenness Centrality and Closeness Centrality in Social Network. Advances in Intelligence Systems Research, Vol. 132. Atlantis Press, 2017, 300-302.

26 La muestra utilizada está integrada por Francia, Alemania, Italia, España, Reino Unido, República Checa, Hungría, Polonia, Canadá, México, EE. UU., Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, Hong Kong R.A.E., China, Japón, Corea del Sur, Taiwan, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia, Marruecos, Nueva Zelanda, Rusia, Sudáfrica y Turquía. Todas estas naciones / regiones, en su conjunto, sumaron un 70% de las exportaciones mundiales totales en 2018. Fuente: UNCTAD-EORA.

## de otros países ( $DVX_a$ ) con el crecimiento de las exportaciones brutas nacionales ( $EXGR_a$ )



Fuente: Cálculo a partir de la base de datos UNCTAD-EORA

Si la economía en equilibrio se define como  $S_a - I_a = XM_a$ , el incremento de las exportaciones netas aumenta los niveles de ahorro neto nacional ( $\Delta XM_a > 0 \rightarrow \Delta(S_a - I_a) > 0$ ). El ahorro, a su vez, es capaz de financiar más inversiones. Y el aumento de la inversión, en consecuencia, resulta necesariamente en un incremento sostenido del crecimiento económico a largo plazo. La integración en las cadenas mundiales de valor, sobre todo a través de vínculos forward ( $DVX$ ), ha incrementado el potencial económico de muchas economías emergentes. Y la globalización insuficiente del comercio en valor añadido de las naciones desarrolladas, con disminuciones relativas de sus vínculos forward ( $\Delta(DVX / EXGR_w) < 0$ ), también ha acelerado la desindustrialización en algunos países desarrollados como EE. UU. o la UE-15.<sup>27</sup> Se puede concluir que la integración en las cadenas mundiales de valor, mediante vínculos-forward ( $\Delta DVX > 0$ ), es una variable directamente relacionada con el crecimiento económico vía sector exportador [ $\Delta XM_{aw} > 0 \rightarrow \Delta Y_a > 0$ ].

### 5.Evidencia empírica

Entre 1998-2018, de los quince países/regiones que incrementaron más rápidamente su índice GVC, solo cuatro eran considerados de renta alta en 1998: Singapur, Hong Kong R.A.E. (RPC), Suiza y Australia. China fue la nación donde más rápidamente creció el índice GVC, del 1,54% al 4,53%, entre 1998-2018. Y otras naciones del espectro euroasiático, desde Rusia hasta las principales economías de la UE-13, también se encuentran entre los quince países con un mayor crecimiento de su índice GVC.

**Tabla 1: Quince países con mayor crecimiento del índice GVC (1998-2018)**

<sup>27</sup> Según datos de ILOSTAT, entre los años 2000-2015, EE. UU. eliminó un 22% de sus empleos manufactureros. Francia los recortó un 26%. Y Reino Unido lideró la destrucción de estos empleos reduciéndolos un 35%. Ver en: <https://ilostat.ilo.org/>



| PAÍS / REGIÓN    | GVC (1998) | GVC (2018) | DIF   |
|------------------|------------|------------|-------|
| CHINA            | 1.54%      | 4.53%      | 2.990 |
| COREA DEL SUR    | 1.03%      | 1.76%      | 0.730 |
| RUSIA            | 0.53%      | 1.08%      | 0.550 |
| INDIA            | 0.27%      | 0.71%      | 0.440 |
| SINGAPUR         | 1.06%      | 1.38%      | 0.320 |
| INDONESIA        | 0.41%      | 0.67%      | 0.260 |
| HONG KONG R.A.E. | 0.62%      | 0.87%      | 0.250 |
| REPÚBLICA CHECA  | 0.41%      | 0.66%      | 0.250 |
| SUIZA            | 0.87%      | 1.09%      | 0.220 |
| MALASIA          | 0.82%      | 1.03%      | 0.210 |
| TAILANDIA        | 0.45%      | 0.65%      | 0.200 |
| AUSTRALIA        | 0.44%      | 0.63%      | 0.190 |
| POLONIA          | 0.40%      | 0.58%      | 0.180 |
| HUNGRÍA          | 0.32%      | 0.49%      | 0.170 |
| BRASIL           | 0.29%      | 0.46%      | 0.170 |

Fuente: Cálculo a partir de la base de datos UNCTAD-EORA

Por otra parte, los mayores retrocesos del índice GVC se registraron en EE. UU., además de Reino Unido y Francia en la UE-15. Otros aliados comerciales de EE. UU., como Taiwan o Japón (junto a los países del NAFTA), también han sufrido fuertes retrocesos en sus índices GVC desde 1998.

**Tabla 2: Quince países con mayores descensos del índice GVC (1998-2018)**

| PAÍS / REGIÓN | GVC (1998) | GVC (2018) | DIF   |
|---------------|------------|------------|-------|
| EE. UU.       | 5.40%      | 3.97%      | 1.430 |
| TAIWAN        | 1.27%      | 0.44%      | 0.830 |
| CANADÁ        | 1.94%      | 1.45%      | 0.490 |
| FRANCIA       | 3.27%      | 2.81%      | 0.460 |
| JAPÓN         | 2.82%      | 2.39%      | 0.430 |
| REINO UNIDO   | 2.82%      | 2.46%      | 0.360 |
| MÉXICO        | 0.91%      | 0.78%      | 0.130 |
| NORUEGA       | 0.60%      | 0.53%      | 0.070 |
| BÉLGICA       | 2.57%      | 2.50%      | 0.070 |
| PAÍSES BAJOS  | 3.08%      | 3.03%      | 0.050 |
| ARABIA SAUDÍ  | 0.32%      | 0.28%      | 0.040 |
| IRLANDA       | 0.78%      | 0.75%      | 0.030 |
| JAMAICA       | 0.01%      | 0.00%      | 0.010 |
| TANZANIA      | 0.01%      | 0.00%      | 0.010 |
| COSTA RICA    | 0.03%      | 0.02%      | 0.010 |

Fuente: Cálculo a partir de la base de datos UNCTAD-EORA

En Latinoamérica destacan los incrementos de Brasil (15°), Argentina (28°) y Chile (29°); impulsados también por su creciente integración en la cadena de valor con China. Chile, por ejemplo, ha experimentado el incremento más veloz del comercio en valor añadido con China desde 1998 ( $\Delta GVC_{ab(a)}^{1998-2018} = +5,74$ ). Y todos los países latinoamericanos han reducido el peso del comercio en valor añadido sobre sus exportaciones totales con EE. UU., salvo Venezuela, mientras lo incrementaban de manera significativa con China ( $\Delta GVC_{LAT-CHN(LAT)}^{1998-2018} > 0$ ;  $\Delta GVC_{LAT-USA(LAT)}^{1998-2018} < 0$ ).

**Tabla 3: Proporción del comercio en valor añadido con China y EE. UU. de las ocho principales economías latinoamericanas sobre sus exportaciones totales.**

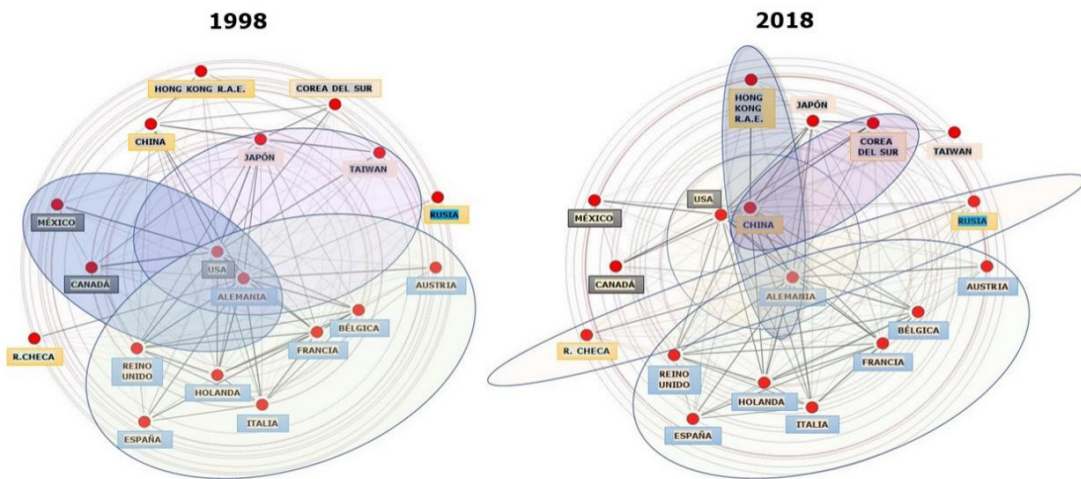
| <b>INDICADOR: <math>GVC_{ab(a)} = (DVX_{ab} + FVA_{ba}) / EXGR_a</math></b> |              |       |      |                       |       |      |
|---|--------------|-------|------|-----------------------|-------|------|
|   | <b>CHINA</b> |       |      | <b>ESTADOS UNIDOS</b> |       |      |
|   | 1998         | 2018  | DIF  | 1998                  | 2018  | DIF  |
| ARGENTINA   | 0.57%        | 2.08% | 1.51 | 3.32%                 | 1.62% | 1.71 |
| BRASIL  | 1.06%        | 4.74% | 3.67 | 4.79%                 | 2.48% | 2.31 |
| CHILE   | 1.21%        | 6.94% | 5.74 | 6.78%                 | 3.77% | 3.01 |
| CHINA   |              |       |      | 3.16%                 | 2.87% | 0.29 |
| COLOMBIA  | 0.40%        | 1.32% | 0.92 | 6.56%                 | 4.08% | 2.48 |
| MÉXICO  | 1.13%        | 6.03% | 4.91 | 22.9%                 | 14.3% | 8.59 |
| PERÚ  | 1.85%        | 5.05% | 3.20 | 5.51%                 | 3.54% | 1.97 |
| EE. UU.   | 1.08%        | 3.46% | 2.38 |                       |       |      |
| URUGUAY   | 0.67%        | 2.67% | 2.00 | 2.14%                 | 1.20% | 0.95 |
| VENEZUELA   | 0.21%        | 1.19% | 0.98 | 12.3%                 | 15.6% | 3.26 |

Fuente: Cálculo a partir de la base de datos UNCTAD-EORA

Todo lo anterior, tomando como referencia una muestra reducida de dieciocho países/regiones, revela un avance de los periféricos hacia posiciones centrales en las cadenas globales de valor. Y, viceversa, descubre también un desplazamiento hacia posiciones periféricas de los países/regiones centrales en las cadenas globales de valor. Alemania, al consolidar su hegemonía absoluta como país central en estas cadenas ( $\Delta GVC_{DEU-W}^{1998-2018} = +0,21$ ), es una excepción entre los países desarrollados. En este sentido, debe ser considerada un punto de rotación sobre el cual se configura una

transición del eje tradicional euroatlántico hacia otro esquema comercial alternativo con una presencia creciente de países emergentes europeos y asiáticos (especialmente China).

**Gráfico 1: Transición desde el eje comercial euroatlántico hacia un modelo multipolar caracterizado por la presencia creciente de países/regiones pertenecientes a la región euroasiática (1998-2018).**



Fuente: Cálculo a partir de la base de datos UNCTAD-EORA

El análisis de centralidad, expuesto a través del Gráfico 1, revela un avance hacia posiciones centrales de los países/regiones de Eurasia (liderados por China). Y, al mismo tiempo, expone un retroceso hacia la periferia de los países/regiones del eje tradicional euroatlántico (especialmente EE. UU.).

**Tabla 4: Análisis centro-periferia (1998-2018)**

| GVCij            | 1998  | 2018  | DIF  |
|------------------|-------|-------|------|
| AUSTRIA          | 2.25% | 2.23% | 0.03 |
| BÉLGICA          | 7.01% | 5.60% | 1.41 |
| CANADÁ           | 5.90% | 4.84% | 1.06 |
| CHINA            | 4.06% | 13.9% | 9.88 |
| REPÚBLICA CHECA  | 1.08% | 1.71% | 0.63 |
| FRANCIA          | 8.72% | 6.47% | 2.25 |
| ALEMANIA         | 14.9% | 16.4% | 1.46 |
| HONG KONG R.A.E. | 1.66% | 2.02% | 0.37 |
| ITALIA           | 5.94% | 5.48% | 0.46 |
| JAPÓN            | 6.59% | 5.88% | 0.71 |
| MÉXICO           | 2.75% | 2.21% | 0.54 |

|                |       |       |      |
|----------------|-------|-------|------|
| PAÍSES BAJOS   | 8.08% | 7.69% | 0.39 |
| COREA DEL SUR  | 2.43% | 3.48% | 1.05 |
| RUSIA          | 1.23% | 2.20% | 0.97 |
| ESPAÑA         | 3.17% | 3.42% | 0.25 |
| TAIWAN         | 3.13% | 1.04% | 2.09 |
| REINO UNIDO    | 6.91% | 6.00% | 0.91 |
| ESTADOS UNIDOS | 14.1% | 9.37% | 4.75 |

Fuente: Cálculo a partir de la base de datos UNCTAD-EORA

Los países/regiones que perdieron más peso comercial en esta última muestra fueron EE. UU. (-4,75) y Francia (-2,25). Y quienes más incrementaron la proporción de sus intercambios comerciales en valor añadido, sobre el total, fueron China (+9,88), Alemania (+1,46), Corea del Sur (+1,05) o Rusia (+0,97). Esta evidencia simple revela una transición desde un eje comercial dominante de naturaleza euroatlántica (incluidos Japón y la región de Taiwan en Asia) hacia otro multipolar con presencia creciente de países euroasiáticos como China, Rusia, Corea del Sur o la UE-13. Alemania, país hegemónico tanto dentro del eje euroatlántico como euroasiático, ha desempeñado un papel central en la transición de un modelo a otro. Y lo ha desempeñado, fundamentalmente, estrechando sus relaciones de comercio e inversión con países euroasiáticos como China y Rusia (ver Tabla 5).

**Tabla 5: Crecimiento del comercio en valor añadido de Alemania con otros países (1998-2018)**

| INDICADOR: $\Delta GVC_{DEU-W(DEU)}^{1998-2018} = (DVX_{DEU-W} + FVA_{W-DEU}) / EXGR_{DEU}$ |      |  |      |
|---|------|--|------|
| MAYORES INCREMENTOS DEL COMERCIO ALEMÁN EN VALOR AÑADIDO SOBRE SUS EXPORTACIONES            |      | MAYORES DESCENSOS DEL COMERCIO ALEMÁN EN VALOR AÑADIDO SOBRE SUS EXPORTACIONES |      |
| CHINA   | 4.73 | FRANCIA  | 0.41 |
| SUIZA   | 1.07 | TAIWAN   | 0.40 |
| RUSIA   | 0.97 | EE. UU.  | 0.35 |
| R. CHECA  | 0.95 | JAPÓN  | 0.04 |
| POLONIA   | 0.76 | JAMAICA  | 0.00 |

Fuente: Cálculo a partir de la base de datos UNCTAD-EORA

## 6. Conclusión

El crecimiento del comercio internacional en valor añadido, al no ser un juego de suma cero, ha sido beneficioso para muchos países en todo el mundo. Corea del Sur, República Checa, Polonia o Hungría; que en 1998 no eran países de renta alta, sí alcanzaron ese estatus en 2018, coincidiendo con un incremento notable de sus índices GVC. Aprovechando la inercia del nuevo eje norte-sur, con Alemania y China como países centrales, el comercio internacional se pudo expandir más allá del limitado modelo euroatlántico. Pero, al mismo tiempo, el peso geoeconómico e influencia de países como EE. UU. ha disminuido en términos relativos desde 1998.

Muchos de los conflictos geopolíticos actuales, desde la guerra con Rusia hasta la cuestión de

Taiwan, el conflicto comercial China-EE.UU. o las divisiones internas dentro de la UE; tienen relación con esta transición del modelo unipolar euroatlántico hacia otro multipolar euroasiático. Dentro del sistema de comercio en valor añadido entre los países de la UE13, EE. UU. ocupaba una posición central en 1998, pero fue desplazado completamente por China dos décadas después. Que países de la UE-13 como República Checa, Hungría o Polonia tengan alrededor de una quinta parte de su comercio en valor añadido integrado con Alemania, que a su vez ha terminado siendo el mayor exportador mundial de insumos chinos, denota una pérdida de influencia geoeconómica de los países centrales del eje tradicional euroatlántico. Taiwan, por poner otro ejemplo, pasó de ser un actor con peso específico dentro del eje comercial euroatlántico (GVCTWN-W1998= 1,27%) a ser una región más marginal cada vez en términos de comercio en valor añadido (GVCTWN-W2018= 0,44%). Por lo tanto, conforme pierden peso geoeconómico en detrimento de las naciones euroasiáticas, los países/regiones centrales del eje tradicional euroatlántico van a seguir teniendo incentivos para interrumpir esta transición hacia sistemas multilaterales. Los conflictos con Rusia o China, en este sentido, podrían servir para acelerar un realineamiento comercial de Alemania alrededor del eje tradicional euroatlántico. Y los llamamientos a reconfigurar las cadenas de suministro tendrían como consecuencia frenar el crecimiento en China del índice GVC.

Latinoamérica, sin embargo, se mantiene en la periferia del sistema global de comercio en valor añadido desde 1998. Dentro del sistema de comercio en valor añadido en Latinoamérica, EE. UU. ocupa una posición central, con escasos vínculos comerciales entre los países de la región. Esto, además de generar un modelo centro-periferia de dependencia para los países del continente latinoamericano, limita su rol a meros suministradores de materias primas e impide su industrialización. A diferencia de otras regiones, como se observa en la parte europea del continente euroasiático, también existen incentivos para frenar la integración latinoamericana en las cadenas globales de valor con países como China. En el caso concreto de EE. UU., se trataría de seguir dominando los mercados en la región, sin contrapoderes que pudieran cuestionar eventualmente su hegemonía como comenzaba a vislumbrarse con el eje emergente Alemania-China-Rusia-UE13.

La cuestión principal demostrada en este documento, sin embargo, es que un orden comercial multilateral sería beneficioso para más países. E iniciativas comerciales, como la iniciativa china Belt and Road (BRI), no hacen otra cosa que continuar con esta tendencia. Frenar la integración del comercio internacional, más todavía a través de conflictos en Europa o Asia, solo puede empeorar la situación económica general. Y, en términos geopolíticos, no parece razonable pretender recuperar posiciones hegemónicas exclusivas de unos pocos países/regiones cuando la realidad geoeconómica es objetivamente multipolar, siempre de acuerdo al análisis planteado sobre los índices de las cadenas globales de valor (GVC).

## Referencia Bibliográficas

- Baldwin, R. Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade. *The World Economy* 29/11, 2006.
- Baldwin R. and Lopez - Gonzalez, J. Supply Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, 2015.
- Barbieri, K. Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict? *Journal of Peace Research* 33-1, 1996.
- Chen, L. and De Lombaerde, P. China Moving - up the Value Chain: What Can Be Learned from the Asian NICs? *International Area Studies Review* 16:4, 2013.
- Copeland, D. Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectations, *International Security* 20(4), 1996, Spring: 5-4.
- Davies, M. Technology Transfer and North-South. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2616080> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2616080>, 2015.

- Feenstra, R. Integration of Trade and De - integration of Production in the Global Economy. *The Journal of Economic Perspectives*, Autumn, 1998.
- Feenstra, R. and Hanson, G. Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages. In: *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, ed. Robert C. Feenstra, Gene M. Grossman and Douglas A. Irwin, Cambridge, MA: MIT Press, 1996.
- Fort, T. Technology and Production Fragmentation: Domestic Versus Foreign Sourcing. *Review of Economic Studies*, 84, 2017.
- Gereffi, G. et al. The Governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, 2005, Vol. 12, No. 1.
- Hagemeyer, J. and Muagk, J. Export-led Growth and its Determinants: Evidence from CEEC Countries, doi: 10.1111/twec.12790, 2019.
- Heckscher, E. *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, 1919.
- Kwok, T. S. International Trade and the Division of Labor. *Review of International Economics* 26:2, 2018.
- Lewis, W.A. *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*. The Manchester School 22, 1954.
- Li, D. y Cui, R. Estrategia de la Franja y la Ruta y la Reestructuración de los Patrones del Comercio Mundial. *El Economista*, 2015, Vol. 8. Este texto está disponible solamente en idioma mandarín.
- Mai, C. D. et al. Why is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income? IMF Working Paper WP/17/169, 2019.
- Milanovic, B. *Global Income Inequality through the Numbers in History and Now*. Policy Research Working Paper No. 6259, World Bank, Washington DC, 2012.
- Ohlin, B. *Interregional and International Trade*, Harvard Univ. Press, Cambridge, 1935.
- Prebisch, R. y Martínez, G. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, *El Trimestre Económico*, vol. 16, no. 63(3), 1949, 347–431.
- Samuelson, P. A. International Factor - Price Equalisation Once Again. *The Economic Journal*, vol. 59, no. 234, 1949, 181–97, <https://doi.org/10.2307/2226683>.
- Sheng, B. y Chen, S. Cómo las Cadenas Globales de Valor Modifican las Estrategias Comerciales: Influencia y Lecciones sobre la Mejora de las Estructuras Industriales. *International Economic Review*, 2015, p.88. Este texto está disponible solamente en idioma mandarín.
- Tajoli, L. and Felice, G. Global Value Chains Participation and Knowledge Spillovers in Developed and Developing Countries: An Empirical Investigation. *The European Journal of Development Research* 30:3, 2018.
- Timmer, M. et al. Slicing Up Global Value Chains. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, No.2, 2014.
- Wade, R. What Development Strategies are Viable for Developing Countries Today? *The World Trade Organization and the Shrinkage of Development Space*. *Review of International Political Economy*, 10(4), 2003.
- Wang, Y. y Tao, T. Estructura Económica Mundial, Globalización de la Economía ‘Circulación Dual’ y Transformación Económica en China. *Nueva Visión*, Vol. 1, 2014, p.55. Este texto está disponible solamente en idioma mandarín.
- Weede, E. Economic Policy and International Security: Rent-seeking, Free trade and Democratic Peace. *European Journal of International Relations* 1(4), 1995.
- Wolszczak-Derlacz, J. and Parteka, A. The Effects of Offshoring to Low-wage Countries on Domestic Wages: A Worldwide Industrial Analysis. *Empirica* 45:1, 2018.



- Wu, M. The “China, Inc.” Challenge to Global Trade Governance. *Harvard International Law Journal*, 2016.
- Xiang, T. How Little Outsourcing Creates A Large Skill Premium: A Model of North-to-South Manufacturing Outsourcing. *Pacific Economic Review*, 17:5, 2012.
- Xing, Y. y Detert, N. División Internacional del Trabajo y Déficit Comercial de Estados Unidos: El Ejemplo del iPhone. *Financial Research*, 2011, p. 198-206. Este texto está disponible solamente en idioma mandarín. Pero es posible consultar artículos similares, en inglés, de ambos autores: Xing, Y. y Detert, N. How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People’s Republic of China. ADBI Working Paper 257, Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2010.
- Yeats, A. Just How Big Is Global Production Sharing? In Arndt, S. and Kierzkowski, H. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford Univ. Press, 2001.
- Yeung, H. Regional Development in the Global Economy: A Dynamic Perspective of Strategic Coupling in Global Production Networks. *Regional Science Policy & Practice* 7:1, 2015.
- Zhang, J. and Luo, Y. Degree Centrality, Betweenness Centrality and Closeness Centrality in Social Network. *Advances in Intelligence Systems Research*, Vol. 132. Atlantis Press, 2017.