

Universitat Oberta de Catalunya

OIKONOMICS

Revista de economía, empresa y sociedad

Núm. 26, mayo 2026

**Dossier: «Globalización económica:
reconfiguración y retos» coordinado
por Carles Méndez Ortega y Albert
Puig Gómez**

OIKONOMICS

Revista de economía, empresa y sociedad

Quiénes somos

Director

Joan Miquel Gomis

Consejo de Redacción

Eduard J. Álvarez-Palau

August Corrons

Irene Esteban

Àngels Fitó

Joan Manzanares

M^a Jesús Martínez

Albert Puig

Silvia Rodríguez

Edición

Estudios de Economía y Empresa de la UOC

Apoyo a la publicación académica

Walewska Duran, Gestora Editorial

Mariló Martín, Dirección operativa de Publicación Académica

Área de Cultura. Universitat Oberta de Catalunya

España.

E-mail: publicacions@uoc.edu

Producción editorial

TU POTS. Pla de l'Estany, 45. 08192 St. Quirze del Vallès. España

ÍNDICE

Núm. 26, mayo 2026

Globalización económica: reconfiguración y retos.....	4
<i>Carles Méndez-Ortega</i>	
<i>Albert Puig Gómez</i>	
Una nueva globalización en una nueva era	8
<i>Joan Tugores Ques</i>	
Deslocalización en un mundo globalizado: cómo la movilidad de las empresas y la globalización se refuerzan entre sí	17
<i>Josep-Maria Arauzo-Carod</i>	
<i>Keli Araujo-Rocha</i>	
Un enfoque evolutivo para las cadenas globales de valor: temas clave de investigación	26
<i>Eduardo Hernández-Rodríguez</i>	
Transición verde, extractivismo y sostenibilidad: un problema de crecimiento	34
<i>Mariona Cardona Vallès</i>	
La globalización como motor de reducción de la pobreza: comercio, inversión e integración productiva en la economía mundial.....	44
<i>Carles Méndez-Ortega</i>	
Cadenas de trabajo y explotación laboral: el trabajo gobernable como elemento central de las cadenas de suministro globales.....	52
<i>Iu Tusell</i>	
Revisando el nexo entre desigualdad y globalización desde una mirada sistémico-estructural.....	61
<i>Juan Carlos Palacios Cívico</i>	

Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

EDITORIAL

Globalización económica: reconfiguración y retos

Carles Méndez-Ortega

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Albert Puig Gómez

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

La globalización, uno de los fenómenos más determinantes de las últimas décadas, ha estado asociada a la expansión del comercio internacional, a la internacionalización de la producción mediante cadenas globales de valor y al aumento de los flujos de inversión extranjera directa. Estos procesos, que han facilitado la difusión tecnológica, la reorganización de los sistemas productivos y la integración de nuevas economías en los mercados globales, también han sido factores clave para comprender los patrones del desarrollo económico contemporáneo. Pero, al mismo tiempo, han generado nuevas dependencias, vulnerabilidades y tensiones territoriales, así como transformaciones profundas en los mercados de trabajo y en las estructuras sociales.

Aun así, en los últimos años, este proceso ha pasado de ser percibido como una dinámica casi inevitable y lineal a convertirse en un fenómeno cuestionado, tensionado y, en muchos aspectos, en proceso de redefinición.

Las tensiones geopolíticas crecientes, las disrupciones en las cadenas de suministro, los cambios tecnológicos acelerados, con la irrupción de la inteligencia artificial, y la reaparición de políticas industriales y comerciales más activas han contribuido a configurar un escenario en el que la globalización ya no puede entenderse en los mismos términos que durante el periodo de hiperglobalización de finales del siglo XX e inicios del siglo XXI. Lejos de desaparecer, la globalización parece haber entrado en una nueva fase, marcada por una mayor complejidad e incertidumbre.

En este contexto, el debate sobre la globalización se ha intensificado tanto en el ámbito académico como en la esfera pública. Una parte importante de este debate se centra en cuestiones productivas y comerciales, así como en sus efectos distributivos, especialmente en relación con la desigualdad y las asimetrías de poder; otras aproximaciones hacen hincapié en las condiciones laborales que sostienen las cadenas de producción globales, mientras que, de manera creciente, también se han incorporado perspectivas ambientales que cuestionan la compatibilidad entre el modelo de crecimiento globalizado y los límites ecológicos del planeta.

Esto hace evidente que la globalización no puede analizarse ni como un proceso homogéneo ni a través de una única narrativa, ya sea como motor de progreso o como fuente de desequilibrios. Se trata, más bien, de un fenómeno complejo, resultado de la interacción de dinámicas económicas, tecnológicas, institucionales, sociales y geopolíticas que operan simultáneamente y, a menudo, con efectos ambivalentes.

En este sentido, una de las ideas transversales en buena parte de la literatura reciente es que la globalización no está desapareciendo, sino que se está reconfigurando. Entender esta nueva fase requiere, por lo tanto, una aproximación plural, capaz de captar tanto sus mecanismos económicos fundamentales como sus implicaciones productivas, sociales y ambientales.

Este número monográfico de *Oikonomics* se inscribe precisamente en el marco de este debate. El objetivo no es ofrecer una visión unidimensional de la globalización, sino aportar una lectura integradora que permita analizar sus diferentes caras: como motor de crecimiento y desarrollo, como sistema de producción global con implicaciones territoriales y como proceso que genera tensiones sociales, distributivas y ambientales.

En el primer artículo del dossier, **Joan Tugores** plantea que resulta más fácil describir el retroceso o abandono de las reglas teóricamente aplicables en las anteriores décadas (el multilateralismo, la hiperglobalización, etc.) que, dadas las complejidades de la situación actual, anticipar vectores de futuro. Sin embargo, a lo largo del artículo desarrolla los que, a su parecer, son los principales riesgos y retos que afronta la economía mundial actual: las tensiones comerciales, los impactos de los cambios tecnológicos de amplio alcance, las pugnas geopolíticas, etc. Elementos que, señala, desembocan en apelaciones a un papel más activo de las políticas industriales y tecnológicas.

En el siguiente artículo, **Josep Maria Arauzo-Carod** y **Keli Araujo-Rocha** exploran la relación entre el *offshoring* y la globalización. El documento se centra específicamente en cómo las diferentes motivaciones (costes laborales, infraestructuras, entorno institucional, ...) configuran la geografía de los movimientos de relocalización empresarial y concluye que la globalización y la deslocalización empresarial funcionan como fuerzas que se refuerzan mutuamente, configurando, de este modo, los sistemas de producción contemporáneos y los resultados territoriales en todo el mundo. A la vez, ponen de manifiesto las implicaciones significativas que esta relación recíproca tiene para la política regional y la integración económica global.

El tercer artículo, escrito por **Eduardo Hernández**, es una aportación al debate sobre si la fragmentación espacial de los procesos de producción vinculada al periodo de hiperglobalización ha contribuido al desarrollo económico de los territorios que participan en las cadenas de valor globales. Partiendo de la constatación de que existe una bibliografía abundante y reconocida sobre esta contribución, el documento subraya los sesgos existentes hasta muy recientemente, cubre algunas de las últimas contribuciones a la literatura que han mejorado la comprensión de las cadenas de valor globales como motores del desarrollo económico, y propone vías para investigaciones futuras.

Por su parte, **Mariona Cardona** aborda uno de los aspectos clave del futuro de la economía mundial. Sostiene que la necesaria «transición verde» se ha construido sobre una concepción estrecha de la sostenibilidad, centrada sobre todo en la descarbonización, mientras que los costes materiales, ecológicos y en materia de derechos humanos asociados al extractivismo continúan insuficientemente integrados en la gobernanza. El análisis se centra en la gobernanza de los minerales críticos y en varios instrumentos normativos de la UE y concluye que una transición verdaderamente sostenible requiere redefinir la sostenibilidad más allá del carbono, incorporando de manera estructural los límites ecológicos, la justicia social y la equidad global en la gobernanza de los minerales.

A continuación, **Carles Méndez** analiza la vinculación entre la globalización económica y la reducción de la pobreza a escala global en las últimas décadas. De su análisis extrae que la apertura comercial, la integración en cadenas globales de valor y la inversión extranjera directa han contribuido de forma significativa a mejorar las condiciones materiales de vida de millones de personas, especialmente en los países en desarrollo. Los principales canales, a través de los cuales identifica que la globalización ha favorecido la salida de la pobreza, son el crecimiento económico, la creación de ocupación y la difusión tecnológica asociada a la integración productiva internacional. Asimismo, examina el papel de las condiciones institucionales y del capital humano como factores que amplifican los efectos positivos de la globalización en la reducción de la pobreza.

En el sexto artículo, **Iu Tusell** se aproxima a la organización y gobernanza de la fuerza de trabajo en las cadenas de suministro contemporáneas. Estas cadenas, que se configuran a través de un conjunto de agentes y mecanismos de reclutamiento, tienden a generar relaciones laborales marcadas por fuertes asimetrías de poder, que limitan la capacidad de decisión y la movilidad de las personas trabajadoras. En determinados sectores y contextos, estas relaciones pueden derivar en situaciones de explotación laboral y, en los casos más extremos, en formas de esclavitud moderna. A partir de este análisis, el artículo argumenta la necesidad de situar el trabajo en el centro de la reflexión sobre las cadenas de suministro globales para comprender mejor las implicaciones sociales del modelo productivo contemporáneo y sus límites.

Finalmente, en el último artículo del dossier, **Juan Carlos Palacios** se adentra en el polémico debate sobre las desigualdades. A través de un enfoque sistémico-estructural, analiza la relación entre desigualdad y globalización. Concluye que las mejoras de los ganadores y las pérdidas de los perdedores de la globalización, son debidas, esencialmente, a la asimétrica distribución del poder. Esta aproximación ayuda a entender algunas de las aparentes contradicciones que estamos presenciando actualmente en materia de comercio internacional o a comprender por qué, muy probablemente, la reversión parcial de la globalización no conduzca a una distribución de la renta menos desigual. Al contrario, el autor pronostica que los nuevos arreglos institucionales continuarán profundizando las dinámicas de concentración de renta y poder.

En síntesis, los artículos que conforman este dossier abordan la globalización desde diferentes ángulos complementarios, poniendo de manifiesto tanto sus mecanismos económicos fundamentales como sus límites y contradicciones. En conjunto, ofrecen una visión rica y matizada de un fenómeno central para entender la economía contemporánea y los retos que se plantean en el futuro inmediato. Esperamos que resulte de interés para el lector.

Cita recomendada: MÉNDEZ-ORTEGA, Carles; PUIG GÓMEZ, Albert. «Globalización económica: reconfiguración y retos». *Oikonomics* [en línea]. Mayo 2026, n.º 26. ISSN 2339-9546.
DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2608>



Carles Méndez-Ortega

cmendezor@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Profesor de Economía a los Estudios de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) y director del máster universitario de Análisis Económico de la misma universidad. Es doctor en Economía y su investigación se centra en la geografía económica y la economía industrial, analizando de manera integrada el desarrollo territorial, con especial atención a las economías rurales, y los procesos de innovación y cambio tecnológico de las empresas, especialmente en sectores intensivos en conocimiento. Su trabajo estudia la interacción bidireccional entre territorio y empresa: cómo el contexto territorial condiciona la capacidad innovadora y las estrategias productivas, y cómo el adelanto tecnológico e industrial de las empresas impacta en la estructura económica y en los desequilibrios territoriales. Combina investigación empírica con una clara vocación divulgativa.



Albert Puig Gómez

apuiggo@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Profesor de Política Económica y de Economía Mundial a los Estudios de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Licenciado en Ciencias Económicas y doctor en Economía por la Universitat de Barcelona. Investiga y divulga sobre Economía Política de la Globalización, en especial sobre los efectos de las inversiones extranjeras en las economías receptoras y, más recientemente, sobre los efectos productivos de la actual reconfiguración de la globalización.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS



Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

ANÁLISIS DE LOS VECTORES DEL CAMBIO

Una nueva globalización en una nueva era

Joan Tugores Ques

Universitat de Barcelona

RESUMEN Parecen estar agotándose los calificativos aplicables a los tiempos convulsos actuales. El G20 se ha referido a la «cascada de retos y riesgos», que estamos afrontando «sin respiro» (BIS), en un «mundo fracturado», «al lado del precipicio», en un entorno de «nueva guerra fría» que, según la expresión del economista jefe del FMI, estaría dando lugar a una «nueva era» (Gourinchas). Las fricciones arancelarias relanzadas en 2025 inciden sobre tendencias previamente iniciadas, al mismo tiempo que catalizan y aceleran nuevos escenarios. La conjunción de cambios tecnológicos de amplio alcance, con la inteligencia artificial como nuevo gran protagonista, interactúa con pugnas geopolíticas de alcance, al mismo tiempo que las implicaciones sobre la manera en que ha venido funcionando la globalización en las últimas décadas continúan en revisión. Las tensiones internacionales se producen en paralelo a las fricciones socio-políticas en el interior de los países, y con apelaciones a un papel más activo de las políticas industriales y tecnológicas y otras políticas públicas. El artículo analiza estos grandes vectores de los cambios en marcha, finalizando con algunas consideraciones sobre el papel de Europa y los escenarios y retos de futuro.

PALABRAS CLAVE *slowbalization*; tensiones geopolíticas; políticas industriales; tecnología e IA

CHANGE VECTOR ANALYSIS

A new globalization in a new era

ABSTRACT *Qualifiers applicable to current seizure times seem to be running out. The G20 has referred to the “challenge and risk cascade” we are facing “constantly” (BIS), in a “fractured world”, “on the brink of collapse”, amid a “new cold war” environment, which, according to the IMF’s chief economist, is giving rise to a “new era” (Gourinchas). Tariff tensions, relaunched in 2025, influence previously initiated trends while also catalyzing and accelerating new scenarios. The combination of extensive technological changes, with artificial intelligence emerging as a major player, interacts with broad geopolitical challenges, while the implications for how globalization has operated in recent decades remain under review. International tensions occur alongside sociopolitical frictions within countries, alongside calls for a more active role for industrial and technological policies and other public policies. The article discusses these major vectors of ongoing change, concluding with reflections on Europe’s role, future scenarios, and challenges.*

KEYWORDS *slowbalization*; geopolitical tensions; industrial policies; technology-AI

Introducción

Parecen estar agotándose los calificativos aplicables a los tiempos convulsos actuales. El G20 se ha referido a la «cascada de retos y riesgos», que estamos afrontando «sin respiro» (BIS), en un «mundo fracturado» (Rodrik), «al lado del precipicio» (World Economic Forum), en un entorno de «nueva guerra fría» (Gopinath) que, según la expresión del economista jefe del FMI, estaría dando lugar a una «nueva era» (Gourinchas).

Las fricciones arancelarias relanzadas en 2025 inciden sobre tendencias previamente iniciadas, al mismo tiempo que catalizan y aceleran nuevos escenarios. La conjunción de cambios tecnológicos de amplio alcance, con la inteligencia artificial como nuevo gran protagonista, interactúa con pugnas geopolíticas de alcance, al mismo tiempo que las implicaciones sobre la manera en que ha venido funcionando la globalización en las últimas décadas continúan en revisión. Las tensiones internacionales se producen en paralelo a las fricciones sociopolíticas en el interior de muchos países, al mismo tiempo que surgen nuevos modelos de negocio y ganan peso las apelaciones a un papel más activo de las políticas industriales y tecnológicas, a menudo vinculadas con las preocupaciones medioambientales.

A pesar de la profunda y disruptiva situación actual, pueden citarse algunas referencias históricas. A principios del siglo XIX, la (primera) revolución industrial condujo a cambios profundos en los modelos productivos y empresariales, con reconfiguraciones del poder económico y político a escala internacional (con el ascenso de las denominadas economías industrializadas o avanzadas, hoy desafiadas en su hegemonía) y en el interior de las sociedades, dando lugar a debates sobre la conveniencia (o no) de la apertura comercial propiciada por las nuevas tecnologías de transporte y comunicación. En las primeras décadas del siglo XX, otra oleada de innovaciones no pudo superar las tensiones geopolíticas que dieron lugar a dos guerras mundiales (y a una Gran Depresión por medio) en un contexto de polarización social y política, y en un momento en el que el ascenso a la hegemonía de los Estados Unidos y subsiguiente declive de la Gran Bretaña condujo a la denominada «trampa de Kindleberger», según la cual la potencia en ascenso no asume responsabilidades de liderazgo mientras que la que está en declive tampoco puede ya garantizar el sistema que había liderado.

La tecnología y la geopolítica constituyen así vectores esenciales para el análisis de las dimensiones económicas y empresariales (Baldwin-Ruta, 2025). En este texto resumimos los impactos de los cambios tecnológicos (epígrafe 1) y sus interacciones con las pugnas geopolíticas (epígrafe 2) para examinar cómo todo ello está afectando a las dinámicas de la globalización (epígrafe 3) y a las nuevas exigencias sobre las políticas públicas (epígrafe 4). En el epígrafe 5 se abordan algunas consideraciones sobre los retos de todo esto para Europa y finalizaremos con algunas consideraciones sobre posibles escenarios de futuro (epígrafe 6).

1. Cambios tecnológicos y dinámicas globales

Los adelantos tecnológicos en producción, transporte y comunicaciones han marcado la evolución de los modelos de negocio y de los mercados relevantes. La primera revolución industrial lanzó las «factorías» que aprovechaban las ganancias de eficiencia de la división del trabajo. Los ferrocarriles, los barcos de vapor, etc., facilitaron el acceso a mercados más amplios, lo que permitió aprovechar los beneficios de la especialización, tanto dentro de los países como entre ellos. A finales del siglo XX, los medios de transporte y comunicaciones habían hecho el mundo «más pequeño», propiciando la eclosión de la globalización tradicional: los contenedores hicieron más rápido y barato el transporte de mercancías, al mismo tiempo que las tecnologías de la información y comunicación facilitaban el funcionamiento de las cadenas globales de valor, en las que cada vez más empresas organizaban sus procesos y productos a escala multinacional, con un protagonismo creciente de las denominadas «economías emergentes», que fueron pasando de ser (solo) localizaciones eficientes a ser segmentos con cada vez más valor añadido de los procesos productivos a ser finalmente territorios con un creciente poder económico y político.

Estas dinámicas globales, facilitadas por la tecnología, se han visto «moduladas» por algunos «efectos colaterales» que han generado recelos y eventuales retrocesos. Por un lado, las fricciones sociales derivadas de las percepciones de que las ganancias de la globalización no se estaban repartiendo de manera razonablemente equitativa. Por otro lado, las economías emergentes iban ganando peso, con su papel creciente en la economía global, dejando de conformarse con posiciones subordinadas de «centros de producción» para plantear posiciones más relevantes. Los planteamientos

de China han sido cada vez más explícitos sobre este aspecto, con el documento oficial de 2015 *Made in China* como un hito, lo que generó recelos en las «economías avanzadas» y, particularmente, en los Estados Unidos. Además, algunos cambios tecnológicos, como por ejemplo la robotización, abrieron la vía a devolver la producción a los países avanzados (*reshoring* después de la inicial oleada de *offshoring*), y los problemas de algunos suministros, acentuados por la pandemia, llevaron a plantear la conveniencia de que estuvieran disponibles de modo más próximo (*nearshoring*) o, con el ascenso de las tensiones geopolíticas en los últimos años, en países «de más confianza» (*friendshoring*, *alliedshoring*).

En el reciente contexto de incertidumbres derivadas de la escalada arancelaria lanzada por los Estados Unidos en 2025 y sus repercusiones, los análisis de los organismos internacionales constatan por ahora una cierta «resiliencia» o «adaptabilidad» con efectos sobre la actividad y el comercio menos negativos de los inicialmente previstos (OCDE, 2025; Banco Mundial, 2026; Naciones Unidas, 2026; FMI, 2026) y que en buena parte se atribuyen a factores relacionados con la tecnología. Por un lado, el adelanto de los servicios, especialmente los que se prestan digitalmente, que estaría compensando el relativo estancamiento del comercio en mercancías. Y, por otro lado, la relanzada actividad de sectores relacionados con la inteligencia artificial, que se presentan en estos análisis como uno de los principales ámbitos de dinamismo –en producción y comercio–, disparando los debates sobre la solidez de su continuidad o los riesgos de una eventual «burbuja tecnológica» (incluido el riesgo en los mercados financieros). El análisis de la Organización Mundial de Comercio (WTO, 2025) sobre las implicaciones de la IA sobre el comercio y la producción mundiales es un delicado equilibrio entre el «optimismo tecnológico» y los recelos sobre las tensiones que pueden derivarse de asimetrías, tanto entre países como en el interior de estos; aspectos que habrá que seguir con atención.

2. Economía y geopolítica de la globalización

Una implicación inmediata del papel central de las innovaciones científicas y tecnológicas es que liderarlas se convierte en un elemento crucial en las pugnas por la hegemonía económica y geopolítica. Los estudios históricos muestran cómo las denominadas «economías avanzadas» ascendieron a esta posición gracias a la adopción de las grandes ganancias de eficiencia y productividad derivadas de la revolución industrial (la denominación de «economías industrializadas» es explícita), desplazando a China e India, que hasta finales del siglo XVIII tenían posiciones muy relevantes que fueron perdiendo durante el siglo XIX y buena parte del siglo XX. El ya citado planteamiento del programa *Made in China 2025* apunta a recuperar, por parte de este país, el liderazgo mundial por la misma vía por la que lo perdió hace dos siglos: la de la innovación científico-tecnológica, planteando una serie de ámbitos estratégicos que le permitirían alcanzar posiciones de liderazgo de cara a 2025-2030. Las respuestas de los Estados Unidos para dificultar esta estrategia son muy diversas e incluyen sanciones, limitaciones en la transferencia de componentes estratégicos (como los chips de última generación) o medidas proteccionistas arancelarias más crudas.

En esta línea de confrontación geopolítica, se incluye el papel claramente al alza de las «políticas industriales y tecnológicas», especialmente por parte de las grandes potencias, pero también de los actores que aspiran a mejorar su posicionamiento en el tablero económico y geopolítico mundial, entre ellos la India, Corea y la Unión Europea. Otra implicación directa de las crecientes tensiones geoestratégicas es la revalorización del papel de las consideraciones de seguridad, además de las de eficiencia. Ya no basta con contar con proveedores externos baratos, sino que pasa a primer plano el hecho de que los suministros contratados sean seguros, sin (demasiados) riesgos de incumplimiento por rivalidades o sanciones geopolíticas que originen fragilidades. Los casos han sido frecuentes en los últimos tiempos, desde los problemas de abastecimiento de equipos sanitarios en la pandemia a los «cuellos de botella» en el caso de los de microchips y otros componentes, las sanciones comerciales aplicadas a Rusia desde la invasión de Ucrania o los repetidos episodios de restricciones de ventas por parte de los Estados Unidos (y sus aliados) de microchips de última generación a China, para tratar de frenar su adelanto en IA y otros ámbitos, contrapartida de restricciones por parte del gigante asiático en el suministro a Occidente de minerales estratégicos, incluidas las «tierras raras», esenciales para productos de tecnología avanzada, civil y militar, en usos industriales, maquinaria de precisión, equipos médicos o productos medioambientalmente más sostenibles (vehículos eléctricos, placas fotovoltaicas, etc.). En todo caso, las dimensiones de «resiliencia» y «de-risking» cobran peso en las estrategias de las empresas, las sociedades y los países. Un cambio de fondo consiste en que las interdependencias que fueron profundizando la globalización y que se consi-

deraban muestras de intereses compartidos que favorecían la cooperación adquieren ahora la faceta de dependencias que pueden utilizarse como «armas» para presionar a los rivales, reduciendo o suprimiendo suministros. Incluso la directora general de la OMC ha señalado que las interdependencias que articulan la economía global no tendrían por qué derivar en «sobredependencias».

3. De la hiperglobalización a la *slowbalization*

Como ya se ha indicado, los factores tecnológicos han facilitado el acceso a mercados amplios, lo cual se vio complementado en diferentes momentos con políticas más favorables a la inserción en la economía mundial. Esta conjunción propició, desde finales del siglo XX, una globalización que parecía imparable al elevar los indicadores de apertura: la «hiperglobalización». Y como también se ha comentado, por razones internas y las fricciones geopolíticas, en los últimos tiempos se han acentuado los recelos y se han producido algunos retrocesos, dando lugar al hecho de que, desde la crisis financiera, se hable de una *slowbalization*, que tendría su reflejo en un crecimiento más lento, estancamiento o incluso ligero retroceso (pero manteniéndose a alto nivel) de los indicadores, como por ejemplo el grado de apertura comercial o el peso del comercio mediante cadenas globales de valor.

Las épocas de crisis o de lento crecimiento son, históricamente, más propensas a tentaciones proteccionistas, como evidenció la Gran Depresión en los años 1930. La primera cumbre del G20, con el formato actual, en noviembre de 2008, explicitó la voluntad de no repetir los errores de aquella época, pero a pesar de esto, el ascenso del «proteccionismo de baja intensidad» (o «murky protectionism») con varias medidas que, *de facto*, discriminaban entre productores nacionales y extranjeros, está documentado desde 2009, inicialmente no arancelarias, pero que desde 2018 usaron también este clásico instrumento con las medidas adoptadas por la primera Administración Trump y las respuestas de China. Las medidas de «política industrial» de varios países –como las disposiciones de la Inflation Reduction Act de 2022 de los Estados Unidos– incluían subsidios condicionados a la utilización de materiales o componentes nacionales o de producción nacional, lo que conducía a distorsiones en la asignación de recursos y a represalias o recursos ante la OMC/WTO. La revalorada preocupación por la seguridad en los suministros acentuaba las medidas de *friendshoring*, en la que las consideraciones puramente económicas pasaban a un segundo plano, dando lugar a «fragmentaciones» en las redes de suministros y flujos comerciales.

En 2025, el «bazooka» –o «hachazo»– arancelario lanzado por la Administración Trump ha complicado el panorama, con drásticos planteamientos iniciales unilaterales (Liberation Day, 2 de abril) que, con el transcurso de los meses, se han ido modulando en función de las negociaciones bilaterales de los Estados Unidos con cada país o área. A finales de 2025, las proyecciones del BCE incluían una estimación del «tipo arancelario efectivo» aplicado por los Estados Unidos a las exportaciones europeas del 12,1 %, mientras que para el conjunto del comercio mundial hacia los Estados Unidos se cifraba en un 18,6 %. La Administración Trump ha tratado de justificar los aranceles como vía de «compensación» de los beneficios que suponía mantener abierto el gran mercado americano de los Estados Unidos para exportadores de todo el mundo, aunque del cálculo de los «aranceles recíprocos» anunciados en abril se desprendía claramente que trataban de reducir los déficits bilaterales de los Estados Unidos con cada país. Hay que recordar que, en las negociaciones de Bretton Woods, en 1944, hubo propuestas como la de Keynes para establecer mecanismos de corrección de los desequilibrios exteriores que implicaran ajustes simétricos entre países con déficit exterior y países con superávit, pero, desde su entonces posición de superávit, Estados Unidos no las aceptó: los ajustes quedaron en el haber de los deudores (con medidas a menudo dolorosas). Bastantes décadas más tarde, Estados Unidos se ha convertido en el país con el déficit comercial más grande del mundo y, pese al privilegiado instrumento de poder financiarlo con dólares, la situación se ha ido tornando cada vez más delicada, tanto política como económicamente.

Frente a estos retrocesos, hay que apuntar al papel creciente de la «resiliencia», de las vías de adaptación a unas realidades cada vez más complejas. La búsqueda de clientes o proveedores alternativos ante los riesgos de sanciones o de restricciones geoestratégicas se ha convertido en un aspecto crucial de las estrategias empresariales. Se trata de una práctica generalizada, con algunos casos que han recibido especial atención, como el de los «países conectores» (Vietnam y México han sido especialmente estudiados), que, ante la reducción de los flujos directos entre China y los Estados Unidos, se han convertido en vértices de un comercio triangular con las grandes potencias en pugna. Asimismo, se ha documentado el paralelismo entre el descenso del comercio directo entre países de la UE y Rusia, y

el ascenso de los flujos comerciales desde la UE a países de Asia central, con pocas dudas de cuál era el destino final de estas exportaciones. Los amantes de los clásicos recuerdan el ejemplo citado por David Ricardo sobre cómo, en pleno bloqueo napoleónico del comercio a Inglaterra, cuando las necesidades financieras de Francia lo requerían, se fletaban embarcaciones hacia este país. O cuando, en 1776, Adam Smith se hacía eco, en el marco de sus críticas al mercantilismo o al proteccionismo de la época, de cómo Holanda sacaba partido de las restricciones comerciales directas entre Inglaterra y Francia, actuando como vértice de otro comercio triangular. Y, por supuesto, en los casos de comercio de servicios que se prestan digitalmente, la utilización de «sedes», principalmente por motivos fiscales, diferentes de las de efectiva utilización final de los servicios, está dando lugar a todo tipo de polémicas y alguna iniciativa como, por ejemplo, BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), impulsada por la OCDE, aunque la Administración Trump en 2025 ha diluido su apoyo.

4. Presiones sobre las políticas públicas

Las políticas macroeconómicas respondieron de manera expansiva ante la crisis de 2008 y la pandemia en 2020. Los déficits públicos se financiaban con deuda e, inicialmente, los bajos tipos de interés derivados de las políticas monetarias se utilizaban para relativizar la «carga financiera» del endeudamiento público al alza. Pero las subidas de tipos para afrontar el repunte de la inflación desde 2021-2022 obligaron a replantearse esta interpretación «benigna» y a asumir la necesidad de una «consolidación o normalización» de las cuentas públicas, entre otras razones, para recuperar margen de maniobra ante futuros choques. Pero los adelantos en esta línea son más difíciles de lo esperado, lo que convierte los déficits en «semipermanentes» (según la expresión de Eichengreen) frente al peso decreciente de los factores que reclaman recursos públicos. Por un lado, los costes derivados del envejecimiento de las poblaciones de muchas economías avanzadas (pero también de China) implican mayores gastos en pensiones y asistencia sanitaria. Por otro lado, a las ya mencionadas apuestas por las políticas industriales y tecnológicas se les añaden las derivadas de las presiones para incrementar el gasto en defensa, frente a las tensiones crecientes en varios escenarios globales. Las políticas medioambientales también requieren financiación. Tratar de «liberar» recursos con revisiones a la baja del Estado del bienestar se encuentra –como ya se ha visto en algunos países europeos– con dificultades sociopolíticas importantes. Resolver el puzzle fiscal se convierte cada vez en un asunto más delicado. Una derivada, acentuada en 2026, es la presión de la Administración Trump para «condicionar» las decisiones sobre política monetaria de la Reserva Federal, con el fin de acelerar unas reducciones de los tipos de interés que abaraten la financiación del endeudamiento público. El ataque a la independencia de los bancos centrales, que se ha considerado un factor clave en el control de la inflación, tendrá en 2026 un nuevo episodio con la designación del nuevo candidato a la presidencia de la Reserva Federal.

Asimismo, la financiación de la deuda de los Estados Unidos incide en el debate sobre el papel de las criptomonedas. Más allá, otras consideraciones sobre el ascenso de estos nuevos instrumentos monetarios (incluidas las monedas digitales de algunos bancos centrales, CBDC, con el proyecto de euro digital incluido) y de la pretensión explicitada por China de tratar de ascender en presencia con la E-yuan, la respuesta de los Estados Unidos ha sido la aprobación en 2025 de la Ley GENIUS, que dota de un estatus especial a algunas *stablecoins*, en principio privadas, pero que asumen el compromiso de garantizar con activos seguros, especialmente títulos de deuda pública USA, sus emisiones de *criptos*, generando así una demanda adicional de estos títulos. Las eventuales implicaciones a medio plazo sobre la estabilidad financiera de estas formulaciones se combinan con el seguimiento de las pugnas por la hegemonía monetaria entre el dólar y el resto de propuestas.

Más allá de las políticas macroeconómicas, hay otros ámbitos en los que las nuevas realidades plantean nuevos requisitos. Ya se ha mencionado el papel protagonista de las «políticas industriales y tecnológicas» (sobre las expectativas y los riesgos de las políticas industriales recientes, ved Tugores, 2025). Además, hay que añadir la presencia de objetivos y compromisos medioambientales, con numerosas conexiones con las medidas industriales citadas. Y también las implicaciones de las dinámicas globales sobre aspectos sociales, entre ellos las desigualdades, reciben atención, entre otras razones, para tratar de contener el malestar social derivado de la percepción de un «reparto asimétrico» de los dividendos de la globalización. Las referencias a la «inclusividad» se han vuelto más frecuentes y la eclosión de la IA acentúa la importancia de estos aspectos.

5. Retos para Europa

Las tendencias apuntadas en los epígrafes anteriores –rápido y profundo cambio tecnológico, acentuación de las tensiones geopolíticas, incertidumbres sobre el marco comercial internacional– inciden especialmente sobre la Unión Europea. Los indicadores de pérdida de posiciones de competitividad en aspectos tan cruciales como la productividad e innovación, así como su papel reducido frente a la pugna entre colosos, inciden en los debates sobre cómo gestionar un proceso de integración inconcluso que debe afrontar nuevos retos.

Los mensajes de los informes Letta y Draghi publicados en 2024 son claros. Europa tendría que profundizar en el aprovechamiento del potencial de su mercado interior, teóricamente un «mercado único», pero lastrado por numerosas regulaciones y distorsiones que perjudican su eficacia. Y, del mismo modo, debería evitar continuar deslizando hacia la irrelevancia (el informe Draghi es crudamente explícito sobre este tema) y reaccionar con medidas de relanzamiento de la innovación, la productividad y la competitividad. Es importante insistir en mejorar los posicionamientos competitivos; no solo no es contradictorio con el ideal europeo de dimensión social (Estado del bienestar), sino que constituye una base sólida para continuar financiándolo. Introducir de manera más realista consideraciones de seguridad –incluidas las de aprovisionamiento energético y de materias primas críticas o componentes esenciales, como, por ejemplo, los microchips– o articular equilibrios más eficientes entre medidas industriales y medioambientales son algunos «deberes» para Europa. Las referencias al «de-risking» y a la «autonomía estratégica» deben traducirse en medidas efectivas (Comisión Europea, 2025a), superando lo que hasta ahora podría considerarse una cierta ingenuidad (Sapir *et al.*, 2025). Adicionalmente, hay que señalar que, desde la perspectiva financiera, en los últimos años la eurozona presenta una «capacidad de financiación» incluso superior a la de China (FMI, 2025), pero que hasta ahora la canalización del ahorro europeo hacia la inversión europea no es lo suficientemente eficiente, lo que deriva el potencial europeo hacia otros ámbitos. Las propuestas de «Unión de Ahorros e Inversiones» (Comisión Europea, 2025b) apuntan a opciones sobre este tema.

Desde 2025, las tensiones arancelarias han puesto de relieve la importancia de adoptar respuestas europeas adecuadas. Varios análisis señalan que un mejor aprovechamiento del potencial del mercado interno europeo podría compensar con creces las dificultades de acceso al mercado estadounidense derivadas de los aranceles. Draghi ha cuantificado cómo las trabas que subsisten en el interior de la UE equivalen a unos «aranceles implícitos» (Bernasconi *et al.*, 2026) bastante superiores a los que aplica Estados Unidos, y Lagarde ofrece el dato de que un aumento del 2 % en el comercio intra-UE compensaría la reducción del comercio UE-EE.UU. Y, por supuesto, hay que insistir en que las tensiones comerciales y geopolíticas son un incentivo adicional para diversificar los flujos comerciales e inversores.

6. Consideraciones finales: escenarios de futuro

Las complejidades de la situación convierten en arriesgado (casi heroico) tratar de anticipar vectores de futuro. Es más fácil describir el retroceso o abandono de las reglas teóricamente aplicables en anteriores décadas –multilateralismo, hiperglobalización, «orden internacional liberal»...–, ahora transformado en «desorden» –que caracteriza los escenarios a corto y medio plazo–. Es más fácil, como hacen los informes de los organismos internacionales publicados en las primeras semanas de 2026, constatar que, a pesar de los choques de 2025, la economía mundial ha sido más resiliente de lo que muchos esperaban o temían. Algunas posiciones hacen hincapié en la ruptura de las «viejas reglas» por parte de las dos grandes potencias que pugnan por la hegemonía, con varias alternativas en función de si el resto de países o áreas cae en dinámicas de fragmentación, «orbitando» en torno a alguna de ellas. Otras plantean la esperanza de que una masa crítica relevante de países o áreas –con un eventual papel destacado de la UE– se «resista» a las presiones de las dos grandes potencias y mantenga abiertos los canales comerciales y de otro tipo, más allá de las pugnas por la hegemonía. La apelación de la OMC/WTO a una eventual «reglobalización» resulta muy inconcreta y, por ahora, poco realista.

Lo que está en juego es si la deriva de los acontecimientos conduce a olvidar el tradicional enfoque de los economistas sobre el comercio como un «juego de suma positiva» en el que todos los participantes pueden salir ganando, para caer en el planteamiento alternativo de un «juego de suma cero», en el que una parte solo puede salir ganando si

otra pierde, lo que conduce a situaciones más agresivas en las que se buscan justificaciones o coartadas de los perjuicios en términos de comportamientos desleales, distorsiones injustas, etc., que conducen a represalias. La historia tiende a mostrar que estos planteamientos derivan en «juegos de suma negativa» que perjudican a todos.

Una formulación idealista –ingenua– plantea el escenario de «limitar el alcance de los desacuerdos», constatando ámbitos de intereses compartidos como los relacionados con los «bienes públicos globales» (salud global, medioambiente, estabilidad financiera, etc.). Aunque el término «cooperación» aparece citado 24 veces en la Declaración final del G20 de noviembre de 2025 (y «multilateralismo» en 11 ocasiones), la percepción difícil de eludir es que las tensiones geopolíticas dificultan esta cooperación cuando, por el peso creciente de estos «bienes públicos globales», sería más importante.

Referencias bibliográficas

- BALDWIN, Richard; RUTA, Michele (2025, julio). «The state of Globalisation: A new eBook». *CEPR* [en línea]. Disponible en: <https://cepr.org/voxeu/columns/state-globalisation-new-ebook>
- BERNASCONI, Roberto *et al.* (2026, enero). «What is the untapped potential of the EU Single Market?». *European Central Bank* [en línea]. Disponible en: https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/articles/2026/html/ecb_ebart202508_01~2e71d52829.en.html
- COMISIÓN EUROPEA (2025a, diciembre). «New measures to secure raw materials and strengthen the EU's economic security». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://commission.europa.eu/news-and-media/news/new-measures-secure-raw-materials-and-strengthen-eus-economic-security-2025-12-03_en
- COMISIÓN EUROPEA (2025b, diciembre). «Savings and investments union». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://finance.ec.europa.eu/regulation-and-supervision/savings-and-investments-union_en
- DRAGHI, Mario (2024, septiembre). «The Draghi report on EU competitiveness. The future of European Competitiveness: Report by Mario Draghi». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en
- FMI (2025, julio). «External Sector Report. Global Imbalances in a Shifting World». *International Monetary Fund* [en línea]. Disponible en: <https://www.imf.org/en/publications/esr/issues/2025/07/22/external-sector-report-2025>
- FMI (2026, enero). «World Economic Outlook update. Global Economy: Steady Amid Divergent Forces». *International Monetary Fund* [en línea]. Disponible en: <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026>
- NACIONES UNIDAS (2026, enero). «World Economic Situation and Prospects». *United Nations* [en línea]. Disponible en: <https://policy.desa.un.org/themes/macroeconomic-analysis/world-economic-situation-and-prospects-2026>
- OECD (2025, diciembre). «OECD Economic Outlook, Volume 2025 Issue 2. Resiliente Growth but with Increasing Fragilities». *OECD* [en línea]. Disponible en: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook-volume-2025-issue-2_9f653ca1-en.html
- SAPIR, André; KIRKEGAARD, Jacob; ZETTELMEYER, Jeromin (2025, septiembre). *Geopolitical shifts and their economic impact on Europe*. Bruegel Report [en línea]. Disponible en: https://www.bruegel.org/sites/default/files/2025-09/Report%2001%202025_1.pdf
- TUGORES, Joan (2025, noviembre). «Polítiques industrials i competitivitat: economia i geopolítica». *Revista Econòmica de Catalunya*, n.º 92 [en línea]. Disponible en: <https://coleccionistas.cat/Canals/Ficha.aspx?IdMenu=1e333773-ef9d-4d24-a878-86732e3a51dd&Cod=7731fb63-e969-4111-bd5b-99a2e8154ca8&Idioma=ca-ES>
- WTO (2025). «World Trade Report 2025: Making trade and AI work together to the benefit of all». *World Trade Organization* [en línea]. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr25_e.htm

WORLD BANK (2026, enero). *Global Economic Prospects*. World Bank Group [en línea]. Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

WORLD ECONOMIC FORUM (2026). *Global Risks Report 2026*. World Economic Forum [en línea]. Disponible en: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2026/>

Cita recomendada: TUGORES QUES, Joan. «Una nueva globalización en una nueva era». *Oikonomics* [en línea]. Mayo 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2605>



Joan Tugores Ques

jtugores@ub.edu

Catedrático emérito de Economía de la Universitat de Barcelona

Nacido en Palma (1953), licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas (1975). Doctor en Ciencias Económicas (1980). Catedrático de Economía desde 1986, entre otros cargos ha sido decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (1990-1994) y rector de la UB (2001-2005). Presidente del Comité de Normativa y Ética Profesional del CEC (2000-2001). Colegiado de Mérito del CEC (2018). Especialista en economía internacional y temas de globalización.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS



Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

EL FENÓMENO DE LA DESLOCALIZACIÓN

Deslocalización en un mundo globalizado: cómo la movilidad de las empresas y la globalización se refuerzan entre sí

Josep-Maria Arauzo-Carod

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

Keli Araujo-Rocha

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

RESUMEN Este documento examina la relación recíproca entre la deslocalización (*offshoring*), también conocida como relocalización empresarial (tanto nacional como internacional) y la globalización. Si bien la globalización a menudo se considera un impulsor de la deslocalización y las reubicaciones regionales, el movimiento de empresas a través de regiones y fronteras también influye y da forma al proceso de globalización en sí mismo. El documento proporciona información descriptiva y basada en evidencia relevante para los legisladores, las autoridades regionales de desarrollo y los líderes empresariales. Nos centramos en cómo diferentes motivaciones (como los costes laborales, la infraestructura y las condiciones institucionales) dan forma a la geografía de los movimientos de las empresas. En última instancia, el artículo destaca cómo tanto la deslocalización como la globalización se están reforzando mutuamente, con implicaciones significativas para la política regional y la integración económica mundial.

PALABRAS CLAVE deslocalización; *backshoring*; *offshoring*; relocalización; globalización

THE PHENOMENON OF OFFSHORING

Offshoring in a globalized world: how firm mobility and globalization reinforce each other

ABSTRACT This paper examines the reciprocal relationship between offshoring, also known as firm relocation (both national and international), and globalization. While globalization is often viewed as a driver for offshoring and regional relocations, the movement of firms across regions and borders also influences and shapes the globalization process itself. The paper provides descriptive, evidence-based insights relevant for policymakers, regional development authorities and business leaders. We focus on how different motivations (such as labour costs, infrastructure and institutional conditions) shape the geography of firm movements. Ultimately, the paper highlights how both offshoring and globalization are mutually reinforcing, with significant implications for regional policy and worldwide economic integration.

KEYWORDS relocation; offshoring; backshoring; globalization

Introducción

La deslocalización de las empresas no es un fenómeno nuevo, pero ha cobrado protagonismo a medida que la globalización se ha intensificado desde la década de 1980. Aunque la deslocalización internacional de las empresas puede existir sin globalización, lo contrario no es posible. Hoy en día, las empresas son cada vez más móviles tanto dentro como fuera de las fronteras nacionales, y las decisiones sobre dónde establecerse pueden revertirse fácilmente si surge un lugar más barato y mejor conectado. Todos estos procesos aumentan la incertidumbre sobre la geografía económica futura, ya que el desarrollo territorial y el diseño de políticas dependen en gran medida de las decisiones de las empresas sobre dónde ubicar sus operaciones.

Esa movilidad también se vio favorecida por el replanteamiento pospandemia de las cadenas de suministro, que se vieron significativamente afectadas por los confinamientos obligatorios en las semanas inmediatamente posteriores a que las autoridades chinas cerraran sus fronteras y aislaran a China del resto del mundo, tras la propagación de la pandemia en el mercado de Wuhan en marzo de 2020. La combinación de empresas cada vez más móviles y de confinamientos en otros lugares generó enormes distorsiones en las cadenas globales de valor (CGV, en inglés *Global Value Chains* o GVC), que tuvieron que encontrar rápidamente soluciones innovadoras para sustituir a los proveedores que habían desaparecido. Algunos meses después de los eventos de Wuhan, las empresas podían (potencialmente) volver a las cadenas de suministro previas al COVID-19, pero para entonces el mundo había cambiado, y la deslocalización (*offshoring*) y la relocalización (*backshoring*) se habían vuelto cada vez más relevantes a medida que se reconocían las reubicaciones estratégicas como fuentes importantes de competitividad.

Ahora, las condiciones de la competencia han cambiado en todo el mundo y las empresas evalúan continuamente ubicaciones alternativas para sus proveedores, productos y procesos. En consecuencia, la incertidumbre sobre la evolución futura de los territorios ha aumentado y el diseño estratégico de las condiciones futuras para la competitividad se ha vuelto cada vez más complejo. Mientras tanto, la globalización ha evolucionado en direcciones opuestas a medida que las condiciones mundiales han cambiado, y ahora va y viene según las decisiones gubernamentales sobre aranceles y barreras comerciales.

1. Antecedentes conceptuales

La deslocalización de la empresa consiste en trasladar las actividades comerciales a nuevas ubicaciones. Las empresas lo hacen para reducir costes, reubicarse estratégicamente, adaptarse a los cambios tecnológicos o responder a nuevas reglas (Mitze y Kreutzer, 2023; Lee, 2022). A veces se quedan en el país, cambiando de Carolina del Norte a Texas por impuestos más bajos o por un mejor clima empresarial (Olney y Pozzoli, 2021; Pan *et al.*, 2020). Los movimientos nacionales se perciben como más seguros, ya que las empresas mantienen sus conexiones locales (Erhardt y Haenni, 2022). Pero los movimientos internacionales (es decir, la deslocalización) buscan mano de obra más barata en el extranjero, así como habilidades especializadas o un lugar en las cadenas de suministro globales (Kim, 2022; Feng y Wu, 2022). La deslocalización suele preceder a configuraciones posteriores, como la relocalización o el traslado a un tercer país, a medida que las empresas se adaptan al cambio tecnológico, a la adopción de la Industria 4.0 y a la evolución de los entornos de políticas públicas (Barbieri *et al.*, 2022). Estas decisiones afectan a la innovación y al rendimiento de manera distinta según el destino y el tamaño de la empresa (Mitze y Kreutzer, 2023).

Por otro lado, la globalización se refiere a la interconexión económica entre países a través del aumento del comercio, la producción transfronteriza y el libre flujo de dinero, trabajadores e ideas. Los acuerdos comerciales reducen los aranceles y abren los mercados, obligando a las empresas a competir a nivel mundial y reorganizando los empleos y las regiones locales (Helms, 2024; Ezcurra y Del Villar, 2021). La tecnología también se extiende rápidamente: el desarrollo de Internet y las TIC impulsan la productividad y permiten que incluso los países pequeños participen en los mercados globales (Onuogu *et al.*, 2024). Esto divide la producción en piezas dispersas por todo el mundo en función de dónde la mano de obra o las habilidades son más competitivas (Blázquez *et al.*, 2023). Los servicios digitales lo intensifican, creando nuevos canales de comercio en línea. El capital móvil une a todo el mundo, pero también distribuye las crisis financieras a nivel mundial (Akinyemi, 2025).

La globalización influye directamente en la deslocalización. Los mercados abiertos intensifican la competencia: las empresas reducen los costes al reubicar sus fábricas en mercados laborales de menor coste (Helms, 2024; Ezcurra y Del Villar, 2021). A medida que la globalización acelera la movilidad del capital y profundiza la integración económica transfronteriza, los flujos de inversión extranjera y la apertura comercial crean incentivos para que las empresas desplacen sus actividades hacia regiones con costes laborales, marcos normativos o condiciones fiscales más favorables, lo que respalda tanto la deslocalización nacional como la internacional (Onuogu *et al.*, 2024). Al mismo tiempo, la difusión tecnológica y la digitalización reducen los costes de coordinación y permiten fragmentar las cadenas globales de valor, lo que hace que sea más eficiente distribuir las distintas etapas de la producción en múltiples ubicaciones (Blázquez *et al.*, 2023). La competencia salarial también aumenta, ya que la escasez de trabajadores altamente cualificados en los países ricos impulsa a las empresas a buscar ingenieros en Bangalore u operadores en México (Jayadevan *et al.*, 2025).

2. Algunas perspectivas empíricas sobre la deslocalización empresarial

A lo largo de la historia, la movilidad empresarial ha existido en todas las áreas geográficas, pero este proceso depende en gran medida del contexto institucional, ya que estas decisiones se toman dentro de un marco normativo que las facilita u obstaculiza. En este sentido, la movilidad dentro de las fronteras nacionales ha sido tradicionalmente más fácil que a través de ellas, ya que las normativas tienden a variar menos dentro del mismo marco institucional. Por lo tanto, las empresas siempre se han movido cuando su crecimiento estaba limitado por la falta de espacio para futuras ampliaciones de capacidad, normalmente desde los centros urbanos hasta las periferias, donde incluso podrían beneficiarse de menores costes de producción, aunque también se redujo el acceso a la generación de conocimientos y a la mano de obra cualificada. Las reubicaciones internacionales (*offshoring*) son más recientes, pero también tienen una larga tradición, ya que las empresas se trasladan al extranjero desde hace siglos, impulsadas por la búsqueda de nuevos mercados y de materias primas.

Inicialmente, la deslocalización se centraba principalmente en las actividades de fabricación, pero a medida que se intensificaba la competencia global, la estrategia se extendía a las actividades de servicio, incluidas las que antes se consideraban «inmunes» a esta movilidad, como las intensivas en I+D (Metters y Verma, 2008). Durante la década de 1980, la deslocalización se vio impulsada principalmente por factores de empuje como salarios más altos, burocracia excesiva y regulaciones medioambientales en los países de origen, pero en la década de 1990 surgieron nuevos factores de atracción en los países de destino, incluidos el acceso a mercados en crecimiento, políticas de apoyo a la Inversión Extranjera Directa (IED) y una fuerza laboral más cualificada, entre otros (Joubioux y Vanpoucke, 2016).

La deslocalización no solo implica la deslocalización de puestos de trabajo y actividades económicas a otros países, sino también transformaciones estructurales relevantes (p. ej., la segmentación de las cadenas de valor) y cambios estratégicos a nivel de la empresa (incluida la externalización de funciones previamente internas). Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación han permitido que las cadenas de valor se expandan a nivel global y luego se conviertan en CGV. Como resultado, la deslocalización ha evolucionado más allá de las tareas de fabricación poco especializadas para abarcar servicios complejos de alto conocimiento, remodelando las cadenas de valor nacionales tradicionales, al tiempo que permite que nuevos países (es decir, países menos desarrollados y emergentes) entren en redes de producción globales en etapas inferiores. En consecuencia, las economías en desarrollo ahora representan una parte sustancial del empleo en las CGV.

Tras décadas de importantes movimientos de deslocalización de países desarrollados a países menos desarrollados, algunas de las ventajas de estos últimos para atraer (y mantener) la actividad económica han desaparecido, lo que ha llevado a la aparición de la *reshoring*, que consiste en el retorno a los países de origen de actividades inicialmente deslocalizadas (Piatanesi y Arauzo-Carod, 2019), tanto en actividades de fabricación como de servicios (Albertoni *et al.*, 2017). Aunque la deslocalización ha permitido a muchas empresas mejorar su productividad, las pruebas recientes sugieren que sus beneficios a menudo se han sobrestimado. Este optimismo se debió en gran medida a que las empresas se centraron en las ganancias esperadas por la deslocalización, al tiempo que subestimaban o ignoraban toda la gama de costes asociados, incluido el aumento de los costes unitarios de mano de obra en los países de destino.

Además, las empresas deslocalizadas que operan en economías menos desarrolladas han enfrentado otras restricciones, como la limitada flexibilidad en el servicio a los mercados nacionales y dificultades para mantener los estándares

de calidad de productos que requieren mano de obra altamente cualificada. Además, aunque la deslocalización puede contribuir a un mayor bienestar doméstico, este resultado depende fundamentalmente de sistemas de comunicación en el interior de la propia empresa eficaces que permitan que el conocimiento generado en el extranjero se transfiera de vuelta de forma eficiente a la empresa matriz, lo que no siempre es el caso.

Para abordar estas limitaciones, algunas empresas han comenzado a reubicar sus instalaciones de producción (Fratocchi *et al.*, 2014). Este proceso, conocido como relocalización (*reshoring*), incluye dos opciones principales: volver a sus áreas geográficas originales (*backshoring*) o acercarse a ellas (*nearshoring*). Estas estrategias no sugieren que la globalización se esté volviendo menos importante para estas empresas, sino que están gestionando sus actividades en los mercados globales de forma distinta, con el objetivo de ubicarse más cerca de sus principales mercados (históricos), al tiempo que siguen sirviendo a sus (nuevos) mercados en crecimiento.

Algunos de estos movimientos de relocalización están impulsados por las estrategias de las empresas para maximizar los beneficios, pero otros también son desencadenados por los gobiernos occidentales que han hecho de (re) fabricar una de sus principales prioridades. Actualmente, lo que está en el orden del día de los gobiernos, como la administración estadounidense, son los esfuerzos a gran escala para reubicar la fabricación de China y México hacia EE.UU., en un intento por revertir las estrategias de deslocalización anteriores llevadas a cabo por las empresas estadounidenses. Sin embargo, estos esfuerzos no son nuevos, ya que hay pruebas sólidas de políticas similares implementadas por administraciones anteriores de EE.UU., como el de Barack Obama entre 2009 y 2017 (Obama, 2012), así como por muchos gobiernos europeos, como el Reino Unido, Francia, Italia y la Comisión Europea, con su «Renacimiento de la Industria para una Estrategia de Europa Sostenible» que se incluyó en el Programa Europa 2020 y cuyo objetivo era aumentar la cuota de fabricación en el PIB de la UE, algo que, en parte, requiere traer de vuelta actividades que habían sido previamente deslocalizadas.

3. Globalización y deslocalización

La globalización y la deslocalización se afectan claramente entre sí, pero no de manera simple. La globalización remodela el contexto económico, tecnológico e institucional en el que operan las empresas, lo que provoca la deslocalización como respuesta estratégica. Mientras tanto, la deslocalización se vuelve más común y refuerza aún más la globalización al ampliar las redes de producción y conocimiento a través de las fronteras.

A medida que aumenta la integración global, las barreras al movimiento de personas, bienes, servicios e información tienden a disminuir, lo que conduce a intercambios transfronterizos más frecuentes y a una mayor interdependencia económica (Helms, 2024; Ezcurra y Del Villar, 2021). En este entorno más fluido, las empresas obtienen acceso a nuevos mercados laborales y trabajadores más especializados, confiando en la logística y los sistemas digitales para coordinar actividades en múltiples ubicaciones (Bhattacharya, 2024; Onuogu *et al.*, 2024).

Los relatos tradicionales sobre la deslocalización suelen atribuirle a una mezcla de factores de empuje y de tracción. Estos incluyen diferencias en los costes laborales, las condiciones normativas, los incentivos fiscales, la infraestructura y el acceso a las finanzas (Jayadevan *et al.*, 2025). En la práctica, una empresa podría decidir trasladar parte de su producción a un país con salarios más bajos, pero con buenas conexiones de transporte, o trasladar actividades de servicio a un área que ofrezca exenciones fiscales y un gran número de graduados universitarios.

Trabajos recientes destacan impulsores adicionales, como la propagación de tecnologías digitales y la creciente fragmentación de las cadenas globales de valor (CGV), que facilitan la división de la producción en múltiples ubicaciones (Onuogu *et al.*, 2024; Blázquez *et al.*, 2023). La globalización amplifica cada uno de estos elementos: amplía las brechas de costes entre regiones, acelera el cambio tecnológico y expone a las empresas a competidores extranjeros y estándares que a menudo desencadenan el cambio organizativo. En pocas palabras, la globalización hace algo más que permitir la deslocalización: crea razones económicas y tecnológicas sólidas para que las empresas trasladen actividades transfronterizas. Con el tiempo, esto establece un patrón en el que la integración global fomenta la deslocalización y esta, a su vez, alimenta la integración posterior.

El reverso de este proceso es igualmente importante. Cuando las empresas se trasladan a nuevos países o regiones, contribuyen a expandir las mismas redes que respaldan la globalización. Sus decisiones impulsan los flujos transfronterizos de bienes, servicios, capital y conocimiento al vincular las operaciones locales con sistemas de producción más amplios (Helms, 2024). Por ejemplo, cuando una empresa farmacéutica abre una planta en el extranjero,

normalmente conecta a proveedores locales, equipos de investigación y proveedores logísticos con una cadena de suministro internacional. Al posicionar diferentes etapas de producción en lugares donde los costes, las habilidades y las instituciones son más favorables, las empresas profundizan y sofisticadas las CVG y refuerzan los patrones existentes de especialización internacional (Blázquez *et al.*, 2023). La deslocalización también distribuye tecnologías, prácticas de gestión y sistemas digitales, especialmente en sectores como el farmacéutico, la tecnología de la información y la fabricación avanzada (Onuogu *et al.*, 2024). Además, la movilidad de los trabajadores y los intercambios culturales cotidianos asociados con la deslocalización reestructuran gradualmente los mercados laborales locales y los entornos sociales, añadiendo nuevas capas a la interconexión global (Bhattacharya, 2024; Yeganeh, 2024) y, en consecuencia, impulsan la globalización.

Vistos en conjunto, estos desarrollos apuntan a una relación bidireccional más clara. A este respecto, Piatanesi y Arauzo-Carod (2019) sugieren que la deslocalización, ya sea deslocalización, apuntalamiento cercano (*nearshoring*) o relocalización (*backshoring*), refleja una reorganización más amplia de la producción en respuesta a las presiones competitivas globales y a las normas institucionales. La evidencia indica una relación verdaderamente bidireccional entre la globalización y la deslocalización. La globalización cambia el contexto más amplio en el que operan las empresas y crea presiones e incentivos que las animan a trasladar actividades de una ubicación a otra. Al mismo tiempo, cuando las empresas se trasladan, fortalecen la globalización mediante la creación de nuevas redes transfronterizas, la profundización de los vínculos económicos y la facilitación del intercambio de conocimientos entre ubicaciones. Estas dinámicas, en conjunto, ayudan a explicar las repetidas oleadas de integración y reorganización espacial observadas en la economía mundial, así como las decisiones de ubicación que las empresas adoptan en respuesta.

4. Dimensión territorial

La deslocalización de las actividades económicas genera ganadores y perdedores, aunque la dimensión temporal modula dichos efectos (Acemoglu *et al.*, 2015). En este sentido, a corto plazo, algunas áreas ganan, ya que logran atraer nuevos empleos y producción, y generar externalidades positivas, mientras que otras pierden empleo y producción a medida que las empresas se trasladan. Sin embargo, a largo plazo, los efectos pueden diferir, ya que las áreas que pierden trabajos de rutina y de baja cualificación pueden obtener incentivos adicionales para invertir en actividades más cualificadas y en capital humano, sustituyendo así los trabajos de baja cualificación por otros de mayor cualificación. Por lo tanto, las regiones centrales afectadas inicialmente por las estrategias de deslocalización pueden contrarrestar estos inconvenientes a corto plazo al impulsar la productividad y el valor añadido, mientras que las regiones periféricas que reciben estas actividades, aunque se benefician del aumento de la producción y del empleo, pueden finalmente perderse, ya que su creciente especialización en actividades de bajo y medio nivel de habilidades limita su potencial de crecimiento futuro. Por este motivo, los efectos espaciales de las reubicaciones son ambiguos, dadas **i)** las diferencias entre la dinámica a corto y largo plazo y **ii)** la vulnerabilidad estructural y las trampas de productividad a largo plazo a las que se enfrentan las áreas especializadas en actividades de bajo valor añadido. En general, la globalización redistribuye las actividades en todo el mundo, fomentando una mayor especialización a nivel nacional, en función de las dotaciones de factores iniciales y de las ventajas competitivas.

Las consecuencias anteriores justifican las intervenciones políticas a nivel nacional e internacional para aprovechar las mejoras en el bienestar generadas por la globalización y los procesos de deslocalización consiguientes, al tiempo que se controlan las externalidades negativas estrechamente relacionadas. En este sentido, la clave es evitar la competencia de suma cero entre territorios, en la que las ganancias en algunas áreas se compensan con pérdidas en otras, lo que no conduce a una mejora neta del bienestar general. Desafortunadamente, esta no es una tarea fácil, ya que los legisladores se centran en áreas individuales sin considerar los efectos secundarios en otros, lo que significa que las políticas relacionadas con la globalización y la deslocalización no están impulsadas por consideraciones globales, sino únicamente por su propio interés en maximizar el bienestar. En consecuencia, desde una perspectiva de gobernanza óptima, lo que se requeriría son estrategias de política armonizadas en diferentes áreas, evitando políticas diseñadas únicamente para regiones específicas sin tener en cuenta sus efectos globales (Capik y Dej, 2019).

5. Recomendaciones legislativas

A partir de preocupaciones previas, surgen algunas recomendaciones de política legislativa, aunque su implementación requiere enfoques personalizados. En este sentido, las políticas sugeridas incluyen **i)** evitar la «carrera descendente» en incentivos fiscales, **ii)** promover la calidad e infraestructuras institucionales, **iii)** fomentar el crecimiento sostenible e incluso en las áreas de recepción, **iv)** mejorar los mecanismos de coincidencia entre empresas y territorios (p. ej., clústeres, especialización inteligente, etc.), y **v)** utilizar datos y supervisión para identificar señales tempranas de deslocalización, con el fin de mitigar los riesgos. Obviamente, estas estrategias requieren mecanismos de coordinación (tanto a nivel nacional como internacional) que no siempre son factibles dados los intereses competitivos.

Además de los criterios de eficiencia anteriores, existen otros factores que impulsan las políticas sobre deslocalización y globalización, especialmente después de las grandes distorsiones globales en el comercio internacional y la libre movilidad de factores de producción, como la pandemia de COVID-19, la invasión de Ucrania por parte de Rusia y las tensiones geopolíticas en Oriente Medio. En este contexto, en una era de creciente incertidumbre, los gobiernos tienden a identificar industrias estratégicas que deben mantenerse en casa, incluso si la competitividad nacional en estas actividades cae por debajo del umbral internacional. Al final, esta estrategia responde a un equilibrio entre eficiencia (es decir, solo se da la especialización en actividades en las que el país tiene ventajas competitivas) y seguridad (es decir, mantener actividades en casa en las que el país no es eficiente, pero que son clave para garantizar su supervivencia). También reconoce que, aunque una estrategia globalizada beneficiaría a las empresas nacionales en términos de eficiencia, la gestión del riesgo sugiere evitar la deslocalización de todas las actividades potenciales y, en su lugar, ejercer cierta soberanía económica manteniendo una parte de ellas a nivel nacional para evitar riesgos estratégicos de dependencia de los mercados globales.

En este sentido, a muchos países de la OCDE les preocupa cada vez más que sea preferible evitar la dependencia excesiva de proveedores externos, incluso si ello implica una ineficiencia económica a corto plazo. Esta estrategia es especialmente relevante para industrias clave como semiconductores, vacunas y tecnologías de defensa, para las que las CGV se orientan cada vez más hacia configuraciones nacionales, en lugar de seguir la tendencia global de las CGV fragmentados espacialmente.

Conclusiones

Este documento ha demostrado que la globalización y la deslocalización actúan como fuerzas de refuerzo mutuo que moldean los sistemas de producción contemporáneos y los resultados territoriales en todo el mundo. La movilidad espacial de las empresas refleja tanto los incentivos económicos como las transformaciones estructurales más profundas asociadas con la integración global. Estos movimientos siguen patrones identificables, pero están lejos de ser mecánicos: responden no solo a diferencias de costes o cambios normativos, sino también a decisiones estratégicas moldeadas por el cambio tecnológico, la reestructuración de la cadena de valor y las empresas de dinámica territorial, a medida que estas vuelven a evaluar su posicionamiento competitivo.

Para los legisladores, es crucial comprender estas motivaciones e interconexiones. Los procesos de deslocalización generan efectos espaciales complejos, lo que se traduce en ganancias y pérdidas que varían según la escala y con el tiempo. Por lo tanto, una gobernanza efectiva debe ir más allá de las medidas reactivas y desarrollar estrategias coordinadas que anticipen los impulsores de la deslocalización, reduzcan los impactos territoriales desiguales y mejoren la resiliencia local.

En última instancia, la investigación futura debería examinar más a fondo las implicaciones multiescala de la movilidad empresarial, especialmente cómo interactúan las dinámicas locales, nacionales y globales para influir en las opciones de deslocalización y en sus efectos. Un mayor enfoque en las estrategias de resiliencia de las empresas, en la evolución de las cadenas globales de valor y inciden los factores territoriales que afectan en los resultados de la deslocalización serán vitales para comprender la siguiente fase de la globalización y su reestructuración espacial.

Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, Daron; GANCIA, Gino; ZILIBOTTI, Fabrizio (2015). «Offshoring and Directed Technical Change». *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 7, n.º 3, págs. 84-122. DOI: <https://doi.org/10.1257/mac.20130302>
- AKINYEMI, Oluwafemi Josua O. (2025). «The dynamism of global economic power of leading economies: what role have economic globalization forces and financial sector development played?». *Cogent Economics & Finance*, vol. 13, n.º 1. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2025.2551159>
- ALBERTONI, Filippo; ELIA, Stefano; MASSINI, Silvia; PISCITELLO, Lucia (2017). «The reshoring of business services: Reaction to failure or persistent strategy?». *Journal of World Business*, vol. 52, n.º 3, págs. 417-430. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.01.005>
- BARBIERI, Paolo; BOFFELLI, Albachiara; ELIA, Stefano; FRATOCCHI, Luciano; KALCHSCHMIDT, Matteo (2022). «How does Industry 4.0 affect international exposure? The interplay between firm innovation and home-country policies in post-offshoring relocation decisions». *International Business Review*, vol. 31, n.º 4. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.101992>
- BHATTACHARYA, Sudip (2024). «Globalization: Embracing global citizenship and the right to migrate». *Journal of Family Medicine and Primary Care*, vol. 13, n.º 4, págs. 1160-1164. DOI: https://doi.org/10.4103/jfmpc.jfmpc_1992_23
- BLÁZQUEZ, L.; DÍAZ-MORA, C.; and GONZÁLEZ-DÍAZ, B. (2023). «Slowbalisation or a 'New' type of GVC participation? The role of digital services». *Economia e Politica Industriale*, vol. 50, n.º 1, págs. 121-147. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40812-022-00245-x>
- CAPIK, Pawel; DEJ, Magdalena (2019). «Spatial Organisation and Movements of Firms and Industries: The Role of Firm and Place in (Re)Location Research». En: Capik, P., Dej, M. (eds.). *Relocation of Economic Activity*. Cham: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-92282-9_1
- ERHARDT, Katharina; HAENNI, Simon (2022). «The Cultural Roots of Firm Entry, Exit and Growth». *The Economic Journal*, vol. 132, n.º 648, págs. 2767-2814. DOI: <https://doi.org/10.1093/ej/ueac029>
- EZCURRA, Roberto; DEL VILLAR, Alba (2021). «Globalization and spatial inequality: Does economic integration affect regional disparities?». *The Annals of Regional Science*, vol. 67, n.º 2, págs. 335-358. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01050-5>
- FENG, Zifeng; WU, Zhonghua (2022). «Local Economy, Asset Location and REIT Firm Growth». *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 65, n.º 1, págs. 75-102. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11146-021-09822-8>
- FRATOCCHI, Luciano; DI MAURO, Carmela; BARBIERI, Paolo; NASSIMBENI, Guido; ZANONI, Andrea (2014). «When manufacturing moves back: Concepts and questions». *Journal of Purchasing & Supply Management*, vol. 20, n.º 1, págs. 54-59. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.01.004>
- HELMS, Benjamin (2024). «Global Economic Integration and Nativist Politics in Emerging Economies». *American Journal of Political Science*, vol. 68, n.º 2, págs. 595-612. DOI: <https://doi.org/10.1111/ajps.12748>
- JAYADEVAN, C.M.; HOANG, Nam; YARRAM, Subba Reddy (2025). «Interaction effect of economic globalization and income per capita on unemployment». *Economies*, vol. 13, n.º 3, págs. 1-28. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies13030072>
- JOUBIOUX, Claire; VANPOUCKE, Evelyne (2016). «Towards right-shoring: A framework for off-and re-shoring decision making». *Operations Management Research*, vol. 9, págs. 117-132. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12063-016-0115-y>
- KIM, J. Daniel (2022). «Startup acquisitions, relocation, and employee entrepreneurship». *Strategic Management Journal*, vol. 43, n.º 11, págs. 2189-2216. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.3408>
- LEE, In Hyeock (Ian) (2022). «Startups, relocation, and firm performance: a transaction cost economics perspective». *Small Business Economics*, vol. 58, n.º 1, págs. 205-224. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00406-z>

- METTERS, Richard; VERMA, Rohit (2008). «History of offshoring knowledge services». *Journal of Operations Management*, vol. 26, n.º 2, págs. 141-147. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.02.012>
- MITZE, Timo; KREUTZER, Fabian (2023). «Relocation, innovation, and the difference that firm size makes: Insights for global sourcing strategies of SMEs». *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 21, n.º 3, págs. 354-384. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10843-023-00326-5>
- OBAMA, Barack (2012). «Remarks by the president on insourcing American jobs». *The White House* (Office of the Press Secretary) [online]. Available at: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2012/01/11/remarks-president-insourcing-american-jobs>
- OLNEY, William; POZZOLI, Dario (2021). «The Impact of Immigration on Firm-Level Offshoring». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 103, n.º 1, págs. 177-195. DOI: https://doi.org/10.1162/rest_a_00861
- ONUOGU, Ijeoma Christina; HASSAN, Abubakar; AKADIRI, Seyi Saint; BELLO, Abdulwahab Ahmad; RITI, Joshua Sunday (2024). «Impacts of ICT diffusion, foreign direct investment, trade openness, and globalization on growth in Sub-Saharan Africa». *Natural Resources Forum*, vol. 50, n.º 1, págs. 1-28. DOI: <https://doi.org/10.1111/1477-8947.12569>
- PAN, Yuxuan; CONROY, Tessa; TSVETKOVA, Alexandra; KURES, Matthew (2020). «Incentives and Firm Migration: An Interstate Comparison Approach». *Economic Development Quarterly*, vol. 34, n.º 2, págs. 140-153. DOI: <https://doi.org/10.1177/0891242420917756>
- PIATANESI, Benedetta; ARAUZO-CAROD, Josep Maria (2019). «Backshoring and nearshoring: An overview». *Growth and Change*, vol. 50, n.º 3, págs. 806-823. DOI: <https://doi.org/10.1111/grow.12316>
- YEGANEH, Hamid (2024). «Conceptualizing the Patterns of Change in Cultural Values: The Paradoxical Effects of Modernization, Demographics, and Globalization». *Social Sciences*, vol. 13, n.º 9: 439. DOI: <https://doi.org/10.3390/socsci13090439>

Cita recomendada: ARAUZO-CAROD, Josep-Maria; ARAUJO-ROCHA, Keli. «Deslocalización en un mundo globalizado: cómo la movilidad de las empresas y la globalización se refuerzan entre sí». *Oikonomics* [en línea]. Mayo de 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2607>



Josep-Maria Arauzo-Carod

josepmaria.arauzo@urv.cat

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

Profesor de Economía de la Universitat Rovira i Virgili. Ha sido presidente del centro de investigación ECO-SOS (2019-2025) y de la International Network for Economic Research, INFER (2020-2025), y actualmente es vicepresidente del Instituto de Investigación Universitaria para la Sostenibilidad, el Cambio Climático y la Transición Energética (IU-RESCAT).

Keli Araujo-Rocha



keli.dearaujo@urv.cat

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

Doctoranda en Economía por la Universitat Rovira i Virgili. Es miembro del centro de investigación ECO-SOS (2023-2025), de Economic Challenges for the Next Generation Research Group (2023-2025) y del Instituto de Investigación Universitaria para la Sostenibilidad, el Cambio Climático y la Transición Energética (IU-RESCAT).

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS



Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

CADENAS GLOBALES DE VALOR COMO SISTEMAS COMPLEJOS

Un enfoque evolutivo para las cadenas globales de valor: temas clave de investigación

Eduardo Hernández-Rodríguez

Universidad de Sevilla

RESUMEN La globalización de las actividades económicas ha llevado a la fragmentación espacial de los procesos de producción. Por lo tanto, ha impulsado el aumento de las cadenas y redes globales de valor. Esto significa que los productos y servicios cruzan fronteras varias veces durante su proceso de producción. En este sentido, existe una bibliografía consolidada que ha explicado con éxito cómo estos procesos de producción contribuyen al desarrollo económico. Sin embargo, recientemente, la literatura sobre geografía económica evolutiva ha comenzado a proponer métodos, conceptos y teorías alternativos para abordar tales problemas y complementar la literatura existente. Este documento participa en estos debates al resumir las principales áreas de investigación en las que se ha producido esta fertilización cruzada. Además, este documento profundiza en estos temas de investigación para subrayar las brechas existentes y proponer vías para futuras investigaciones.

PALABRAS CLAVE cadenas globales de valor; geografía económica evolutiva; capacidades; conexiones; afinidad; complejidad económica

GLOBAL VALUE CHAINS AS COMPLEX SYSTEMS

An evolutionary approach to global value chains: key research topics

ABSTRACT *The globalization of economic activities has led to the spatial fragmentation of production processes. Consequently, it has driven the growth of global value chains and global production networks. This means that products and services cross borders multiple times during their production. In this context, an established body of literature has effectively explained how these production processes contribute to economic development. However, recently, the literature in evolutionary economic geography has started to propose alternative methods, concepts and theories to address such issues and complement existing knowledge. This paper discusses these developments by summarising the main research areas where this cross-fertilization has occurred. Moreover, it examines these topics in detail to highlight gaps and suggest directions for future research.*

KEYWORDS *global value chains; evolutionary economic geography; capabilities; linkages; relatedness; economic complexity*

Introducción

Hoy en día, los productos y servicios cruzan fronteras varias veces durante su proceso de producción. Algunos factores, como la reducción de los costes de transporte, el desarrollo de las TIC y la implementación de políticas comerciales favorables, han fomentado la globalización de las actividades económicas durante muchos años (Antràs, 2020). Esta fragmentación espacial de los procesos de producción ha llevado al aumento de las cadenas globales de valor (CGV) y de las redes globales de producción (RGP) (Gereffi, 1999; Henderson *et al.*, 2002).

A este respecto, la literatura define las CGV como procesos de producción en los que las diferentes etapas, desde el diseño del producto y la I+D hasta los servicios posventa, se distribuyen entre varios territorios (Kowalski *et al.*, 2015). Por ejemplo, en cuanto a la producción de un teléfono inteligente. Podría diseñarse en Estados Unidos, fabricarse con minerales africanos, ensamblarse en varios países de Asia y luego enviarse a Europa o Sudamérica. Como se puede ver, es difícil identificar con precisión dónde se produjo este producto. El producto final es el resultado de la agregación del valor añadido en distintas ubicaciones. Además, las diversas etapas de producción contribuyen a distintos niveles de valor añadido (p. ej., la I+D normalmente genera más valor que el montaje o la logística) (Mudambi, 2008). En consecuencia, esto tiene implicaciones significativas para el desarrollo económico de los territorios involucrados en las CGV.

Existe una amplia literatura científica que analiza las CGV y las RGP. Este corpus de trabajo ha tenido éxito en las últimas décadas en explicar las oportunidades que dichas estructuras comerciales internacionales ofrecen para el desarrollo económico. Más recientemente, la literatura en geografía económica evolutiva (GEE) ha contribuido a los debates sobre las CGV y las RGP al ofrecer métodos, conceptos y teorías alternativos (Yeung, 2021; Boschma, 2022, 2024). Este documento resume algunos de los temas en los que la literatura sobre las CGV y la geografía económica evolutiva se ha involucrado recientemente. Al hacerlo, este documento tiene como objetivo revisar algunas de las últimas contribuciones en el campo y destacar nuevas vías de investigación.

1. Mejora y degradación económica

Probablemente el tema más significativo en la literatura sobre las CGV es cómo las cadenas de valor contribuyen al desarrollo económico (Gereffi, 1999). Por lo tanto, cuando países y regiones de todo el mundo participan en las CGV, su objetivo principal es mejorar su papel dentro de dichas cadenas de valor. Esto implica crear mejores productos, producirlos de forma más eficiente y/o especializarse en funciones e industrias de mayor valor añadido (Giuliani *et al.*, 2005). En consecuencia, según esta definición, es posible distinguir entre la mejora de producto, de proceso, funcional y sectorial.

Desde una perspectiva evolutiva, la mejora de la dinámica puede verse como transformaciones estructurales dependientes de la ruta. Esto implica que tales procesos de diversificación no son aleatorios, sino que se basan en las capacidades que los territorios ya poseen. En este sentido, las capacidades locales serán cruciales para explicar las trayectorias de mejora de los países y las regiones en las CGV. En particular, la literatura sobre la GEE ha enfatizado la importancia de las capacidades afines en la explicación de la dinámica de la diversificación (Boschma, 2017). A continuación, las economías tienden a diversificarse en actividades económicas afines, medidas por empleo, patentes, publicaciones científicas o datos de exportación (Hidalgo *et al.*, 2018).

Este enfoque evolutivo ha sido aplicado recientemente en un entorno de CGV por Hernández-Rodríguez *et al.* (2025a). De hecho, descubrieron que las regiones europeas tienden a diversificarse en funciones afines en las CGV. Además, observaron que las capacidades relacionadas también sirven como impulsor clave para mejorar a funciones más complejas dentro de las CGV. Para definir la mejora funcional, emplearon métricas de complejidad económica como alternativa a los marcos tradicionales, como la curva de sonrisa (Hidalgo y Hausmann, 2009; Stöllinger, 2021). En este contexto, las métricas de complejidad económica capturan la sofisticación de las funciones en las CGV combinando la ubicuidad de dichas funciones y la diversidad de regiones (Balland *et al.*, 2022).

Además, este análisis empírico se amplió para examinar la degradación funcional. Se descubrió que las regiones con más capacidades relacionadas tenían menos oportunidades de experimentar una degradación funcional. Definieron la degradación funcional como la pérdida de la especialización en funciones complejas en las CGV. Posteriormente,

las capacidades afines sirven tanto de fuerza impulsora para actualizarlas a funciones más complejas en las CGV como de ancla para retenerlas en ellas. Esto contribuyó a la bibliografía existente sobre la degradación funcional, que aún se estudia menos que la mejora (Gereffi, 2019).

Sin embargo, aunque estas contribuciones recientes han comenzado a proponer nuevos marcos evolutivos para abordar la mejora y la reducción de la categoría en las CGV, aún existen muchas oportunidades de investigación. En primer lugar, el enfoque se ha centrado en la mejora y la degradación funcional. Por lo tanto, se podrían aplicar enfoques empíricos similares a la mejora y a la degradación de productos, procesos y sectores (Giuliani *et al.*, 2005). En segundo lugar, se podrían utilizar fuentes de datos alternativas para capturar la mejora funcional y la degradación (p. ej., Coveri y Zanfei, 2023). En tercer lugar, un nuevo análisis empírico a nivel nacional puede evaluar si los mismos patrones siguen aplicándose a medida que nos alejamos de la escala regional. El alcance geográfico de la dinámica de CGV sigue siendo un problema clave en la literatura (Crescenzi e Iammarino, 2017; Iammarino, 2018).

2. Conexiones complementarias

Las cadenas globales de valor giran principalmente en torno a las conexiones. Específicamente, las CGV se refieren a las conexiones de entrada-salida existentes en los territorios dentro de los procesos de producción. Tales vínculos sirven como canales globales de conocimiento (Morrison *et al.*, 2013). Pueden funcionar como fuentes para adquirir nuevas capacidades, lo cual resulta especialmente importante para los países y regiones en desarrollo (Pietrobelli y Rabellotti, 2011).

En este contexto, surge un concepto clave en la literatura sobre RGP: el acoplamiento estratégico (Coe *et al.*, 2004). Se entiende como la alineación que se busca entre los activos de una región y las necesidades de las principales empresas globales. En consecuencia, los territorios pueden alinear sus capacidades locales con las necesidades de otros territorios en la economía global para desarrollarse mutuamente y promover el intercambio de conocimientos (Yeung, 2021; Boschma, 2022, 2024). Este enfoque es particularmente efectivo cuando se forman conexiones CGV que consideran capacidades complementarias. De hecho, la literatura en la GEE destaca la importancia de los conocimientos complementarios en la dinámica de la diversificación (Boschma y Iammarino, 2009; Balland y Boschma, 2021).

Recientemente, Hernández-Rodríguez *et al.* (2025b) han aplicado este concepto de capacidades complementarias a un marco de CGV. Se descubrió que las regiones europeas conectadas a otras que ofrecían capacidades complementarias tenían mayores probabilidades de actualizarse a funciones más complejas dentro de las CGV. Además, estas regiones tenían una menor probabilidad de sufrir degradaciones funcionales en las CGV. Estos hallazgos también consideraron la existencia de capacidades localmente relacionadas, como se destacó en la sección anterior.

En cualquier caso, todavía hay muchas oportunidades nuevas para seguir investigando este tema. En particular, deben desarrollarse más contribuciones teóricas aunque unir aún más las nociones de acoplamiento estratégico y de capacidades complementarias. Esto ayudará a conectar la bibliografía sobre las CGV y los RGP con la de la GEE. Además, los documentos empíricos que consideran vínculos complementarios no directos, como los de vecinos de segundo grado, contribuirán a mejorar la comprensión de los vínculos de CGV. Para tal fin, los métodos de red, ampliamente aplicados en GEE, podrían arrojar luz sobre las conversaciones existentes en la literatura sobre CGV.

3. Gobernanza

La gobernanza de las CGV es otro aspecto vital que incide tanto en la mejora de oportunidades como en la reducción de riesgos. La forma en que se asigna la potencia entre los diferentes actores dentro de las CGV puede ser crucial para evaluar la mejora y la degradación de la dinámica (Gereffi *et al.*, 2005). Por ejemplo, el poder puede orientarse hacia empresas líderes o compradores globales, lo que conduce a diferentes resultados para el resto de los actores (Ivarsson y Alvstam, 2011; Ponte *et al.*, 2019).

Tradicionalmente, la bibliografía sobre las CGV ha identificado cinco sistemas de gobernanza basados en la distribución del poder: jerárquico, cautivo, relacional, modular y de mercado (Gereffi *et al.*, 2005). Sin embargo, desde

una perspectiva empírica, el reto radica en medir eficazmente estas asimetrías de poder (Dallas *et al.*, 2019). Por este motivo, la mayoría de las contribuciones sobre este tema son cualitativas, como los estudios de caso. Por lo tanto, para complementar estas contribuciones con un análisis más cuantitativo, se pueden utilizar ciertos métodos derivados de la GEE.

En particular, el uso de métodos de red puede contribuir a representar el poder en las CGV. En este sentido, contribuciones recientes como Guan *et al.* (2020) han utilizado medidas de centralidad de red para representar el poder en las CGV, incluidos los autovectores, la cercanía y la centralidad de intermediación. Estos indicadores de centralidad de red tratan los territorios como nodos conectados a través de enlaces de valor añadido, como sucede en las CGV. Por lo tanto, la centralidad de dichos nodos puede arrojar luz sobre cómo estos actores tienen posiciones centrales en estas redes comerciales de valor añadido. Estos tipos de indicadores también aprovechan la existencia de bases de datos disponibles públicamente en tablas de entrada-salida internacionales e interregionales, que proporcionan la información necesaria para calcular las métricas de centralidad (Dietzenbacher *et al.*, 2013).

4. Resiliencia

Eventos recientes como las guerras comerciales, los cambios geopolíticos y las pandemias globales nos han llevado a replantearnos la globalización. En particular, las relaciones de entrada-salida existentes dentro de las CGV se han enfrentado recientemente a una presión significativa en estos tiempos turbulentos (Yeung, 2023). En este contexto, las interrupciones de la cadena de suministro han puesto en peligro los procesos de producción a través de las CGV. Esto ha provocado intensos debates académicos sobre conceptos como la relocalización, el *nearshoring* (relocalización cercana), el *friendshoring* (relocalización en socios) y la resiliencia de las CGV (Capello y Dellisanti, 2024). Estos debates también han entrado en el ámbito público, especialmente en relación con la Política de Autonomía Estratégica de la Comisión Europea.

Sin embargo, el enfoque general de resiliencia en las CGV ha adoptado una perspectiva de ingeniería, basada en la idea de recuperar el equilibrio. Esto contrasta con la visión evolutiva sobre la resiliencia, que se refiere a la capacidad de encontrar nuevas vías de desarrollo en tiempos de crisis (Boschma, 2015). En particular, la bibliografía sobre la GEE ha demostrado cómo los territorios pueden iniciar nuevas dinámicas de diversificación durante dichos periodos, basándose en las capacidades locales afines existentes (Balland *et al.*, 2015; Steijn *et al.*, 2023).

Este enfoque evolutivo de la resiliencia podría aplicarse dentro de los entornos de CGV. Específicamente, la capacidad de los territorios para entrar en las CGV durante tiempos turbulentos debe estudiarse más a fondo. Esto mejoraría la comprensión de las crisis como oportunidades para participar en procesos de producción globales. Además, no se trata solo de integrarse en las CGV, sino también de mantenerlas durante dichos periodos. Por tanto, un enfoque evolutivo de la resiliencia en las CGV podría proporcionar información sobre cómo los territorios participan en nuevas cadenas de valor y mantienen las existentes durante las crisis.

Conclusiones

Este artículo ha enfatizado cómo la literatura sobre las CGV y la GEE ha convergido recientemente en varios temas. Se ha subrayado cómo las encrucijadas entre ambos campos han ofrecido, y siguen ofreciendo, numerosas oportunidades de fertilización cruzada. En este sentido, ambos campos han contribuido con métodos, conceptos y teorías que se complementan entre sí. Al unir ambos campos, se ha mejorado la comprensión de las CGV como motores del desarrollo económico.

En particular, este documento ha subrayado cuatro temas de investigación como cruciales para el nexo entre las CGV y las GEE: mejora y degradación económica, conexiones complementarias, gobernanza y la resiliencia de las CGV. Se ha subrayado que, recientemente, algunas contribuciones han comenzado a investigar estas áreas, lo que muestra el alto potencial para conectar ambos campos. Además, aunque se han realizado contribuciones recientes, aún quedan por investigar varias cuestiones y lagunas en la literatura. En este sentido, algunas de estas lagunas se han abordado en el presente documento.

Sin embargo, es importante enfatizar que los temas tratados anteriormente no constituyen una lista exhaustiva. Muchos otros temas merecen ser investigados desde una perspectiva evolutiva. Por ejemplo, los conceptos de mejora y degradación social y medioambiental son muy polémicos en la literatura sobre las CGV. Además, el papel de las instituciones en la influencia de la dinámica de la diversificación en las CGV sigue siendo vital (Rodríguez-Pose, 2021). Además, si los beneficios de las CGV son mayores en algunas regiones que en otras, es esencial considerar la cohesión espacial y la convergencia.

Por último, todos los temas de investigación abordados en este documento son relevantes para las políticas públicas. La forma en que los territorios participan en las CGV y cómo se distribuyen los beneficios y los costes entre ellos son problemas urgentes para los legisladores de todo el mundo. Por lo tanto, la investigación sobre estos temas siempre debe recordar incluir esta dimensión de la política pública al explorar y derivar hallazgos de contribuciones tanto empíricas como teóricas.

Referencias bibliográficas

- ANTRÀS, Pol (2020). «Conceptual aspects of global value chains». *The World Bank Economic Review*, vol. 34, n.º 3, págs. 551-574. DOI: <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006>
- BALLAND, Pierre-Alexandre; RIGBY, David; BOSCHMA, Ron (2015). «The technological resilience of US cities». *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 8, n.º 2, págs. 167-184. DOI: <https://doi.org/10.1093/cjres/rsv007>
- BALLAND, Pierre-Alexandre; BOSCHMA, Ron (2021). «Complementary interregional linkages and Smart Specialisation: An empirical study on European regions». *Regional Studies*, vol. 55, n.º 6, págs. 1059-1070. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1861240>
- BALLAND, Pierre-Alexandre; BROEKEL, Tom; DIODATO, Dario; GIULIANI, Elisa; HAUSMANN, Ricardo; O'CLERY, Neave; RIGBY, David (2022). «Reprint of the new paradigm of economic complexity». *Research Policy*, vol. 51, n.º 8, 104568. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2022.104568>
- BOSCHMA, Ron (2015). «Towards an evolutionary perspective on regional resilience». *Regional Studies*, vol. 49, n.º 5, págs. 733-751. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2014.959481>
- BOSCHMA, Ron (2017). «Relatedness as driver of regional diversification: A research agenda». *Regional Studies*, vol. 51, n.º 3, págs. 351-364. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1254767>
- BOSCHMA, Ron (2022). «Global value chains from an evolutionary economic geography perspective: a research agenda». *Area Development and Policy*, vol. 7, n.º 2, págs. 123-146. DOI: <https://doi.org/10.1080/23792949.2022.2040371>
- BOSCHMA, Ron (2024). «An evolutionary approach to regional studies on global value chains». *Regional Studies*, vol. 58, n.º 7, págs. 1492-1500. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2024.2323035>
- BOSCHMA, Ron; IAMMARINO, Simona (2009). «Related variety, trade linkages, and regional growth in Italy». *Economic Geography*, vol. 85, n.º 3, págs. 289-311. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2009.01034.x>
- CAPELLO, Roberta; DELLISANTI, Roberto (2024). «Regional inequalities in the age of nearshoring». *The World Economy*, vol. 47, n.º 10, págs. 4225-4249. DOI: <https://doi.org/10.1111/twec.13628>
- COE, Neil; HESS, Martin; YEUNG, Henry Wai-Chung; DICKEN, Peter; HENDERSON, Jeffrey (2004). «'Globalizing' regional development: A global production networks perspective». *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 29, n.º 4, págs. 468-484. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0020-2754.2004.00142.x>
- COVERI, Andrea; ZANFEI, Antonello (2023). «Functional division of labour and value capture in global value chains: a new empirical assessment based on FDI data». *Review of International Political Economy*, vol. 30, n.º 5, págs. 1984-2011. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2022.2152074>

- CRESCENZI, Riccardo; IAMMARINO, Simona (2017). «Global investments and regional development trajectories: the missing links». *Regional Studies*, vol. 51, n.º 1, págs. 97-115. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1262016>
- DALLAS, Mark P.; PONTE, Stefano; STURGEON, Timothy J. (2019). «Power in global value chains». *Review of International Political Economy*, vol. 26, n.º 4, págs. 666-694. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1608284>
- DIETZENBACHER, Erik; LOS, Bart; STEHRER, Robert; TIMMER, Marcel; De VRIES, Gaaitzen (2013). «The construction of world input-output tables in the WIOD project». *Economic Systems Research*, vol. 25, n.º 1, págs. 71-98. DOI: <https://doi.org/10.1080/09535314.2012.761180>
- GEREFFI, Gary (1999). «International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain». *Journal of International Economics*, vol. 48, n.º 1, págs. 37-70. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0)
- GEREFFI, Gary (2019). «Economic upgrading in global value chains». *Handbook on global value chains*, págs. 240-254. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00022>
- GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy (2005). «The governance of global value chains». *Review of International Political Economy*, vol. 12, n.º 1, págs. 78-104. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- GIULIANI, Elisa; PIETROBELLI, Carlo; RABELLOTTI, Roberta (2005). «Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters». *World Development*, vol. 33, n.º 4, págs. 549-573. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.01.002>
- GUAN, Jun; LI, Yafei; XING, Lizhi; LI, Yan; LIANG, Guoqiang (2020). «Closeness centrality for similarity-weight network and its application to measuring industrial sectors' position on the Global Value Chain». *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, vol. 541, 123337. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.physa.2019.123337>
- HENDERSON, Jeffrey; DICKEN, Peter; HESS, Martin; COE, Neil; YEUNG, Henry Wai-Chung. (2002). «Global production networks and the analysis of economic development». *Review of International Political Economy*, vol. 9, n.º 3, págs. 436-464. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>
- HERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, Eduardo; BOSCHMA, Ron; MORRISON, Andrea; YE, Xianjia (2025a). «Functional upgrading and downgrading in global value chains: Evidence from EU regions using a relatedness/complexity framework». *Papers in Regional Science*, vol. 104, n.º 1, 100072. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pirs.2024.100072>
- HERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, Eduardo; BOSCHMA, Ron; MORRISON, Andrea; YE, Xianjia. (2025b). «The role of complementary interregional linkages for functional upgrading and downgrading of global value chains in EU regions». *Industry and Innovation*, págs. 1-35. DOI: <https://doi.org/10.1080/13662716.2025.2480624>
- HIDALGO, César A.; HAUSMANN, Ricardo (2009). «The building blocks of economic complexity». *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 106, n.º 26, págs. 10570-10575. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- HIDALGO, César A.; BALLAND, Pierre-Alexandre; BOSCHMA, Ron.; DELGADO, Mercedes; FELDMAN, Maryann; FRENKEN, Koen; GLAESER, Edward; HE, Canfei; KOGLER, Dieter F.; MORRISON, Andrea; NEFFKE, Frank; RIGBY, David; STERN, Scott; ZHENG, Siqi; ZHU, Shengjun (2018, July). «The principle of relatedness». *International Conference on Complex Systems*, págs. 451-457. Cham: Springer International Publishing. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-96661-8_46
- IAMMARINO, Simona (2018). «FDI and regional development policy». *Journal of International Business Policy*, vol. 1, n.º 3, págs. 157-183. DOI: <https://doi.org/10.1057/s42214-018-0012-1>
- IVARSSON, Inge; ALVSTAM, Claes G. (2011). «Upgrading in global value-chains: a case study of technology-learning among IKEA-suppliers in China and Southeast Asia». *Journal of Economic Geography*, vol. 11, n.º 4, págs. 731-752. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbq009>
- KOWALSKI, Przemyslaw; GONZALEZ, Javier L.; RAGOSSIS, Alexandros; UGARTE, Cristian (2015). «Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies». *OECD Trade Policy Papers*, n.º 179. DOI: <https://doi.org/10.1787/5js331fw0xxn-en>

- MORRISON, Andrea; RABELLOTTI, Roberta; ZIRULIA, Lorenzo (2013). «When do global pipelines enhance the diffusion of knowledge in clusters?». *Economic Geography*, vol. 89, n.º 1, págs. 77-96. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2012.01167.x>
- MUDAMBI, Ram (2008). «Location, control and innovation in knowledge-intensive industries». *Journal of Economic Geography*, vol. 8, n.º 5, págs. 699-725. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn024>
- PIETROBELLI, Carlo; RABELLOTTI, Roberta (2011). «Global value chains meet innovation systems: are there learning opportunities for developing countries?». *World Development*, vol. 39, no 7, págs. 1261-1269. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.05.013>
- PONTE, Stefano; STURGEON, Timothy J.; DALLAS, Mark. P. (2019). «Governance and power in global value chains». *Handbook on global value chains*, págs. 120-137. Edward Elgar Publishing. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00013>
- RODRÍGUEZ-POSE, Andrés (2021). «Costs, incentives, and institutions in bridging evolutionary economic geography and global production networks». *Regional Studies*, vol. 55, n.º 6, págs. 1011-1014. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1914833>
- STEIJN, Mathieu. P.; BALLAND, Pierre-Alexandre; BOSCHMA, Ron; RIGBY, David L. (2023). «Technological diversification of US cities during the great historical crises». *Journal of Economic Geography*, vol. 23, n.º 6, págs. 1303-1344. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbad013>
- STÖLLINGER, Roman (2021). «Testing the smile curve: functional specialisation and value creation in GVCs». *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 56, págs. 93-116. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2020.10.002>
- YEUNG, Henry Wai-Chung (2021). «Regional worlds: from related variety in regional diversification to strategic coupling in global production networks». *Regional Studies*, vol. 55, n.º 6, págs. 989-1010. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1857719>
- YEUNG, Henry Wai-Chung (2023). «Troubling economic geography: New directions in the post-pandemic world». *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 48, n.º 4, 672-680. DOI: <https://doi.org/10.1111/tran.12633>

Cita recomendada: HERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, Eduardo. «Un enfoque evolutivo para las cadenas globales de valor: temas clave de investigación». *Oikonomics* [en línea]. Mayo de 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2601>



Eduardo Hernández-Rodríguez

ehernandez2@us.es

Universidad de Sevilla

Profesor en el Departamento de Economía Aplicada II de la Universidad de Sevilla. Completó su doctorado en la Universidad de Utrecht con una disertación titulada «Mejora y degradación de cadenas globales de valor en regiones europeas». Anteriormente, fue investigador visitante en la Universidad de Bocconi y consultor en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. También tiene un máster en Estudios Económicos Europeos del College of Europe y un grado en Economía y otro en Derecho, ambos de la Universidad de Sevilla. Sus principales intereses de investigación incluyen las cadenas globales de valor, la geografía económica evolutiva, la economía regional y la innovación y el desarrollo. Ha publicado en revistas científicas líderes como *Papers in Regional Science e Industry and Innovation*.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS



Dosier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

REDEFINIR LOS OBJETIVOS

Transición verde, extractivismo y sostenibilidad: un problema de crecimiento

Mariona Cardona Vallès

Universitat Oberta de Catalunya

RESUMEN Este artículo sostiene que la «transición verde» se ha construido sobre una concepción estrecha de la sostenibilidad, centrada, sobre todo, en la descarbonización, mientras que los costes materiales, ecológicos y de derechos humanos asociados al extractivismo continúan insuficientemente integrados en la gobernanza. Este trabajo identifica el imperativo de crecimiento como un motor estructural del aumento del consumo de materias primas y de la presión extractiva, y problematiza la asunción de que la transición energética equivale, por sí misma, a sostenibilidad planetaria. El análisis se centra en la gobernanza de los minerales críticos y en varios instrumentos normativos de la UE, y muestra cómo los requisitos de sostenibilidad y diligencia debida se encuentran fragmentados en regímenes sectoriales y ámbitos materiales selectivos, lo que genera una cobertura desigual y una jerarquía *de facto* donde los objetivos climáticos y de autonomía estratégica pueden prevalecer sobre la protección de la biodiversidad. El artículo concluye que una transición verdaderamente sostenible requiere redefinir la sostenibilidad más allá del carbono, incorporar de manera estructural los límites ecológicos, la justicia social y la equidad global en la gobernanza de los minerales, y complementar la sustitución tecnológica, la circularidad y la eficiencia con estrategias políticas explícitas de reducción de la demanda de materiales, especialmente en las economías de alto consumo.

PALABRAS CLAVE transición verde; extractivismo verde; minerales críticos; límites planetarios; decrecimiento

REDEFINING THE OBJECTIVES

Green transition, extractivism and sustainability: a growth problem

ABSTRACT This article contends that the “green transition” has been based on a narrow interpretation of sustainability, primarily centred on decarbonization, while the material, ecological, and human rights costs linked to extractivism remain insufficiently incorporated into governance frameworks. It highlights the growth imperative as a structural driver of increasing raw-material consumption and extractive pressures, and it questions the idea that the energy transition alone equates to planetary sustainability. The analysis examines the governance of critical raw materials and several EU regulatory instruments, demonstrating how sustainability and due diligence requirements are fragmented across sectoral regimes and selective material scopes, leading to uneven coverage and a *de facto* hierarchy in which climate and strategic autonomy objectives may take precedence over biodiversity protection. The article concludes that a truly sustainable transition necessitates redefining sustainability beyond carbon metrics, integrating ecological limits, social justice and global equity into mineral governance, and supplementing technological substitution, circularity and efficiency with explicit political strategies aimed at reducing material demand – particularly in high-consumption economies.

KEYWORDS green transition; green extractivism; critical minerals; planetary limits; degrowth

Introducción: una paradoja estructural

Nos encontramos en una coyuntura de crisis climática y colapso medioambiental que exagera desigualdades globales que ya son estructurales. Este escenario entra en fricción con el imperativo del crecimiento sostenido sobre el que se ha articulado el sistema internacional –político y jurídico– configurado después de la Segunda Guerra Mundial. En efecto, la arquitectura de las Naciones Unidas y el régimen económico de Bretton Woods han consolidado el desarrollo económico como un objetivo central de la estabilidad internacional (Ruggie, 1982). Aun así, el actual contexto obliga a interrogar si este paradigma de crecimiento constante y perpetuo continúa siendo viable o si, más bien al contrario, se ha convertido en un escollo social, político y legal para afrontar una transición ecológica justa, indispensable para la subsistencia del planeta y, por supuesto, de las comunidades humanas.

Es paradójico que, incluso cuando hablamos de agendas de transición ecológica, el crecimiento económico continúe ocupando un lugar central. A pesar de la incorporación del concepto de desarrollo sostenible en las agendas nacionales e internacionales –con el punto de inflexión que supone la adopción de la Agenda 2030–, el crecimiento continúa siendo un objetivo inapelable, tanto para los Estados como para la propia agenda. Esta centralidad no es accidental: ya desde el informe *Brundtland* (1987), el desarrollo sostenible se ha formulado como un intento de conciliar la percibida necesidad de crecimiento económico con la protección medioambiental. Y es esta misma concepción la que atraviesa la Agenda 2030, que presenta como interdependientes tres dimensiones –económica, social y medioambiental– y lo hace en base a un «crecimiento inclusivo».

Sin perjuicio de la relevancia de esta agenda para poner el foco en la sostenibilidad ambiental, hoy existen amplias voces críticas que consideran que esta visión continúa partiendo de una necesidad percibida de crecimiento constante, si bien «inclusivo» con el Sur Global. En realidad, esto reflejaría una lógica de productividad que aspira a un crecimiento infinito en un planeta finito, en un contexto de superación constante de los límites planetarios (Richardson *et al.*, 2023). Por lo tanto, no se trataría de una agenda realmente transformadora del paradigma del crecimiento imperante, inasumible desde una perspectiva planetaria.

La idea de reconciliar el desarrollo del ser humano con el medio no es ni de lejos nueva o rompedora, puesto que, como mínimo desde la Conferencia de Estocolmo de 1972, el derecho internacional reconoce que el desarrollo tiene que estar condicionado por límites ecológicos. Esta idea se ha traducido en principios ya consolidados –como el principio de precaución o el de responsabilidades comunes pero diferenciadas– y en los principales convenios ambientales (Sands *et al.*, 2018). Aun así, en la práctica, esta racionalidad convive en tensión con otras lógicas de gobernanza global. La fragmentación del derecho internacional en regímenes especializados (ambiental, comercial, inversiones, derechos humanos) hace que las medidas ambientales, a menudo con mecanismos de cumplimiento más débiles, topen con obligaciones económicas dotadas de herramientas de exigibilidad más robustas. Además, los conflictos acostumbran a resolverse por órganos de derecho internacional económico, en los que la interpretación tiende a privilegiar la racionalidad de mercado por encima de la protección ambiental.

El resultado es un dilema estructural: los Estados están jurídicamente y políticamente orientados a promover el desarrollo y crecimiento, pero a la vez se enfrentan a la evidencia científica de una crisis ecológica que exige medidas drásticas que, a menudo, implican restringir actividades económicas sobre las que se fundamenta el mismo crecimiento. Así, se hace patente la paradoja entre la priorización práctica y jurídica del crecimiento perpetuo y, por otro lado, los imperativos de protección ambiental y los límites planetarios que fijan el techo.

Partiendo de esta paradoja, este artículo reflexiona sobre la necesidad de replantear el imperativo del crecimiento para garantizar la sostenibilidad planetaria, especialmente a la luz de la transición verde y los dilemas de sostenibilidad que esta plantea.

1. El nexo desarrollo-extractivismo

La explotación de recursos naturales es un motor del crecimiento, y la explotación mineral desempeña un papel clave: los minerales son elementos básicos de las cadenas de valor globales y sustentan tanto economías industriales como economías exportadoras de materias primas. A la vez, los minerales han devenido esenciales para el desarrollo de tecnologías estratégicas por parte de los Estados y la transición a un futuro libre de carbono (McMahon y Moreira,

2014). En este sentido, el desarrollo de energía renovable no es posible sin la explotación de minerales, hasta el punto de que estos están actualmente considerados como «minerales críticos» por la Unión Europea y cuentan con su propia regulación (European Parliament and Council of the European Union, 2024a) para garantizar el suministro. Aun así, el proceso extractivo genera impactos medioambientales y humanos severos que, a menudo, no se incorporan plenamente al cálculo político y económico de la transición.

En cuanto a los impactos humanos de la minería, estos se visibilizaron inicialmente a raíz de los conflictos africanos de los noventa y dos mil, que consolidaron una lectura en clave de paz y seguridad sobre la relación entre minerales y violencia (Keen, 2000; Collier, 2000; Collier y Hoeffler, 2004; Le Billon, 2014; Smillie, 2010; Cardona-Vallès, 2024). No obstante, el desarrollo del campo de estudio de «empresas y derechos humanos» ha ampliado sustancialmente esta mirada. Hoy, los riesgos y abusos también se identifican con trabajo forzado e infantil, coerción y criminalización de la oposición a proyectos extractivos –p. ej., SLAPP (Strategic Lawsuit Against Public Participation) contra activistas y líderes sociales e indígenas (Office of the High Commissioner for Human Rights, 2024)–, así como formas de violencia e intimidación que afectan directamente la seguridad de las comunidades. Del mismo modo, un impacto especialmente recurrente es el desplazamiento forzoso –o inducido–, que puede responder tanto a decisiones administrativas como a la necesidad de huir de la violencia (UN Economic and Social Council [ECOSOC], 2019) o de la degradación ambiental del proyecto, cuando esta afecta la salud y los medios de subsistencia (p. ej., contaminación de suelos y agua). Este desplazamiento no solo implica pérdida de tierras y vivienda, sino también, en comunidades fuertemente arraigadas en el territorio –como, por ejemplo, los Pueblos Indígenas–, una ruptura del vínculo cultural y comunitario con la tierra (Spohr, 2016).

Paralelamente, el impacto ecológico de la minería –que inevitablemente repercute también en los derechos humanos– incluye, *inter alia*, deforestación y destrucción de hábitats, degradación del suelo y pérdida de biodiversidad; emisiones de polvo y otros contaminantes asociados a maquinaria y voladuras, y contaminación de suelos y aguas por drenaje ácido, metales pesados y reactivos del procesamiento. Este conjunto de efectos tiene un impacto directo sobre la salud y la seguridad de las comunidades, especialmente debido a la exposición a contaminantes y a la degradación de recursos básicos, como el agua (Intergovernmental Science-Policy Platform on Biodiversity and Ecosystem Services [IPBES], 2018).

Esta realidad adquiere una relevancia particular en el marco de la transición energética, puesto que el despliegue de tecnologías renovables, tal como se está planteando, es altamente intensivo en minerales. Tal como ya advertía el Banco Mundial en 2017, las tecnologías verdes son sustancialmente más intensivas en consumo de materiales que los actuales sistemas energéticos fósiles, y aumentará exponencialmente. Por ejemplo, de cara al 2050, el consumo de minerales como el grafito, litio y cobalto, aumentaría cerca de un 500 % para satisfacer las necesidades del sector energético (La Porta Arrobas *et al.*, 2017, pág. 11). En otras palabras, si la lucha contra el cambio climático se formula principalmente –y de manera miope– desde la lógica exclusiva de la transición energética, el incremento de la demanda y dependencia de materias primas es inevitable. Esto puede consolidar un «extractivismo verde», que desplaza costes ambientales y humanos fuera del balance de la transición ecológica y obliga a preguntarnos si el criterio de sostenibilidad utilizado es realmente genuino. En este marco, la protección del clima no puede operar a expensas de los derechos humanos, la biodiversidad, los recursos hídricos, los bosques o, en términos más amplios, los hábitats y los ecosistemas, porque biodiversidad, cambio climático y derechos humanos son dimensiones profundamente interrelacionadas (Prakash *et al.*, 2024; Human Rights Committee, 2018, §§. 26, 62).

Aun así, los instrumentos que incorporan fórmulas de diligencia debida ambiental o de derechos humanos en las cadenas de valor minerales operan, hasta ahora, como un mosaico fragmentado, con umbrales de aplicación desiguales y una cobertura variable según el mineral, producto y actor económico. El resultado no es una ausencia de regulación, sino una regulación discontinua que puede dejar fuera del cálculo político y económico parte de los costes socioambientales de la extracción. A escala europea, el Reglamento (UE) 2017/821 (European Parliament and The Council of the European Union, 2017) –conocido como «Reglamento de minerales de conflicto»– limita su alcance al estaño, tántalo, tungsteno y oro (art. 1.1 y Anexo I), se aplica solo a importadores –y solo a aquellos que superan determinados umbrales de importación– (arts. 1.1, 1.3 y Anexo Y) y articula diligencia debida en clave de derechos humanos (arts. 4-7) sin integrar una diligencia debida ambiental equivalente. Por el contrario, el Reglamento de baterías 2023/1542 (European Parliament and The Council of the European Union, 2023b) impone diligencia debida sin umbrales e incorpora explícitamente riesgos sociales y ambientales (arts. 47-53 y Anejo X), si bien restringe el alcance material, de momento, a litio, cobalto, grafito natural y níquel. Por otro lado, el Critical Raw Materials Act responde sobre todo a la racionalidad de asegurar el abastecimiento y la autonomía estratégica de la Unión Europea (arts. 1.1 y

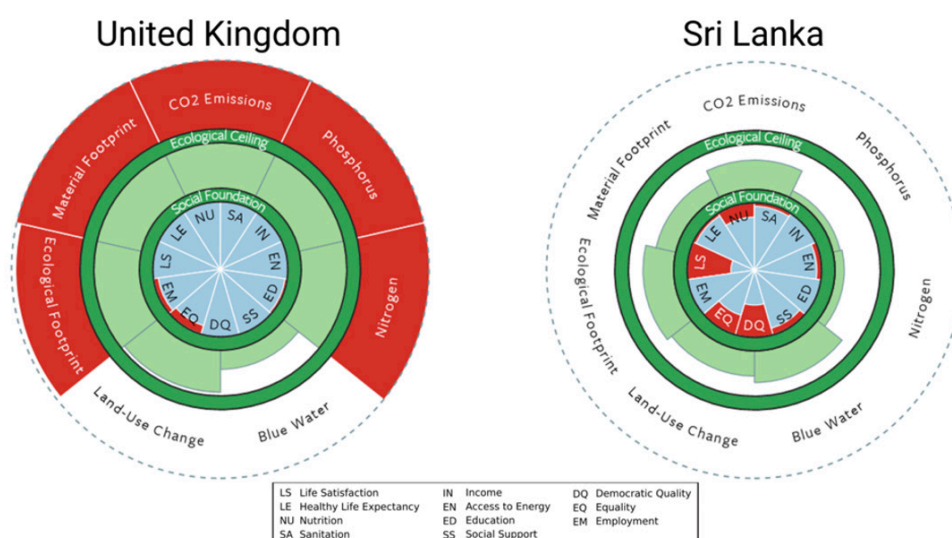
5.1(a)-(b)). La sostenibilidad opera principalmente como criterio para la calificación de proyectos como «estratégicos» (art. 6.1(c)), con posibilidad de acreditación mediante esquemas de certificación reconocidos (arts. 6.6 y 30), pero sin configurar un régimen general y obligatorio de diligencia debida para el conjunto de minerales críticos. Por otro lado, medidas como, por ejemplo, la declaración de «huella ambiental», solo devienen obligatorias de manera selectiva, después de considerar y ponderar la necesidad o proporcionalidad de tal evaluación y los impactos (incluyendo costes y carga administrativa) (art. 31.2-5) (European Parliament and The Council of the European Union, 2024a; Vlaskamp, 2025; European Commission, 2023a; European Commission, s.f.a). Finalmente, la CSDDD (Directiva (UE) 2024/1760) podría haber operado como estándar horizontal «unificador», pero su alcance subjetivo (solo empresas muy grandes) y material (limitación a la «chain of activities», no toda la cadena de valor) reducen la capacidad de cerrar las lagunas que dejan el resto de regulaciones (cf. European Parliament and The Council of the European Union, 2022; European Parliament and of the Council of the European Union, 2024b).

2. Crecer vs. sostenibilidad planetaria

Como ya se ha avanzado, el contexto de la transición energética apunta hacia un aumento muy significativo tanto del consumo energético como del volumen de materias primas. La misma Comisión Europea admite que la eficiencia, circularidad o sustitución de materiales solo podrán mitigar parcialmente el crecimiento de la demanda, sin garantizar por sí mismas el aprovisionamiento (European Commission, 2023b Explanatory Note). En este sentido, la transición energética no es equiparable a la sostenibilidad planetaria. Un enfoque genuinamente sostenible exige interrogar de manera estructural el modelo de crecimiento imperante, precisamente porque este modelo es el que nos aboca a la continua intensificación extractiva y explotación de recursos naturales.

Para situar este debate, resulta útil considerar cómo se interrelacionan el bienestar humano y la presión ecológica mediante la herramienta desarrollada por el proyecto Good Life for All Within Planetary Boundaries (*Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries*) –inspirado en la teoría del donut (*safe and just space*), de Kate Raworth (2017). Este proyecto permite evaluar simultáneamente dos dimensiones en cada Estado: por un lado, si el Estado logra umbrales mínimos sociales (bienestar, servicios básicos, derechos y condiciones de vida); por el otro, si lo hace manteniéndose dentro de límites biofísicos considerados compatibles con la estabilidad del sistema Tierra. Sobre este fundamento, el estudio realizado por O'Neill *et al.* (2018) compara 150 Estados, 11 indicadores sociales y 7 indicadores de presión ambiental contextualizados dentro de los umbrales ecológicos planetarios.

Figura 1. *Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries*

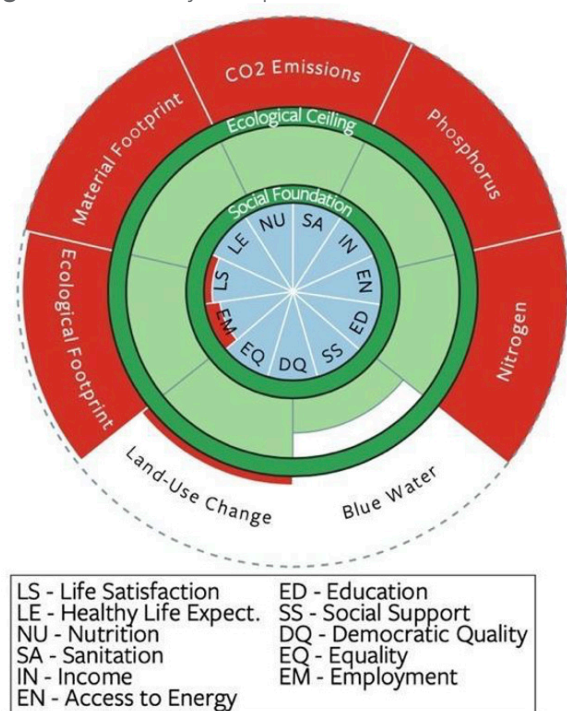


Fuente: <https://goodlife.leeds.ac.uk/national-snapshots/countries/>. [Fecha de consulta: 5 de marzo de 2025].

Un resultado «adecuado» presentaría un donut en el que el círculo interior –la suficiencia de los indicadores sociales (*social foundation*)– está completo (azul) y, a la vez, no se sobrepasa el techo ecológico (*ecological ceiling*). Aun así, los resultados del estudio muestran que los Estados que logran buenos indicadores sociales exceden los umbrales ecológicos (en rojo). Estos resultados apoyan que, en los patrones actuales, el bienestar humano se asocia a una presión ambiental elevada (O'Neill *et al.*, 2018, pág. 90).

Esta tensión se ve claramente en el caso de la Unión Europea, donde si bien se logran 9 de los 11 indicadores sociales, también se traspasan 6 de los 7 umbrales ecológicos considerados. Dicho de otro modo: el «buen rendimiento» en términos sociales coexiste con una presión medioambiental elevada, lo que refuerza la idea de que el bienestar europeo –tal como hoy se garantiza– no puede desligarse de un alto consumo material y energético.

Figura 2. «Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries»



Fuente: <https://goodlife.leeds.ac.uk/national-snapshots/countries/>. [Fecha de consulta: 5 de marzo de 2025].

La Unión Europea es especialmente ambivalente en este punto. Por un lado, más allá de la ratificación de instrumentos de Derecho Internacional del Medio Ambiente, la UE actualmente tiene una posición de liderazgo en términos de discurso y producción normativa en relación con la sostenibilidad, descarbonización y gobernanza ambiental (Dupont *et al.*, 2024). Aun así, cuando se analiza cómo se está llevando a cabo la transición energética, la UE tiende a priorizar la aceleración del despliegue de las energías renovables y el aseguramiento de materias críticas, y lo hace mediante instrumentos que no siempre encajan con una protección robusta de la biodiversidad ni con una mirada integral sobre los costes sociales del extractivismo.

En este sentido, mediante la directiva de Energías Renovables III (RED III) (2023a) y el Critical Raw Materials Act (2024a), se incorporan vías rápidas de autorización para proyectos renovables y proyectos vinculados al abastecimiento de minerales críticos, con incidencia directa sobre espacios protegidos bajo el régimen Natura 2000. Este régimen se construye sobre las Zonas Especiales de Conservación (ZEC) establecidas bajo la Directiva de Hábitats (Council of the European Communities, 1992; European Commission, s.f.c), y las zonas de protección Especial (ZPE) establecidas bajo la directiva de Aves (European Commission, s.f.b; European Parliament and The Council of the European Union, 2009), que, en conjunto, configuran la red Natura 2000 (European Environment Agency, 2023a; 2023b). La pieza clave –y problemática– es que el legislador ha introducido una presunción de «interés público primordial» para estas categorías de proyecto (RED III, art. 16f; CRMA, art. 10), cuando en el régimen Natura 2000 este «interés público primordial» se tenía

que acreditar caso por caso para poder autorizar proyectos que podían perjudicar espacios protegidos (Council of the European Communities, 1992, arts. 6.4 y 7; European Parliament and The Council of the European Union, 2009, art. 4). Esto no elimina formalmente la evaluación ambiental, pero reconfigura la lógica de excepcionalidad: aquello que antes se tenía que demostrar estrictamente caso por caso –que concurren razones imperiosas de interés público primordial para autorizar un proyecto a pesar de un impacto adverso sobre un espacio protegido– pasa, en gran medida, a venir predeterminado por norma. El resultado es una priorización práctica de la transición climática (y del abastecimiento asociado) frente a la protección de la biodiversidad, que se articula sin una jerarquía explícita que explique cómo se deben ponderar, de manera estructural, clima y biodiversidad.

Cuando contraponemos necesidad de desarrollo humano y preservación medioambiental, hay que apuntar dos consideraciones finales. Primero, O'Neill *et al.* muestran que, cuando hay relación entre el logro social y el uso de recursos, esta es positiva, pero a menudo adopta una forma de «saturación», de forma que, a partir de ciertos niveles, incrementos adicionales de presión biofísica generan ganancias sociales cada vez más pequeñas (O'Neill *et al.*, 2018, pág. 91). Por otro lado, cualquier planteamiento coherente decrecentista tiene que incorporar la solidaridad global: hay territorios con déficits materiales y energéticos estructurales en los que un cierto crecimiento del consumo es condición para lograr umbrales básicos de suficiencia y bienestar. Esto implica que la contracción material no puede ser simétrica, sino que tiene que recaer sobre todo en las economías de alto consumo del Norte Global. Pero una agenda que pide reducciones más intensas allá donde el consumo es más alto, cuestiona intereses consolidados y resultará políticamente impopular, de manera que la transición tenderá a descartar discursos decrecentistas y a buscar salidas «compatibles con el crecimiento».

Conclusiones

La transición verde, tal como se está articulando en el ámbito tecnológico y normativo, no es sinónimo de sostenibilidad planetaria. El despliegue de energías renovables y tecnologías limpias es altamente intensivo en materias primas; sin un replanteamiento de fondo del modelo de crecimiento que nos aboca a un incremento constante del consumo energético, este despliegue tiende a reforzar una dinámica de intensificación extractiva (extractivismo verde) que desplaza costes ecológicos y sociales fuera del equilibrio político de la descarbonización.

De manera ilustrativa, el análisis del marco normativo europeo pone de manifiesto una tensión central: a pesar de que el discurso de la UE se proyecta como líder en sostenibilidad, la formulación de políticas continúa operando, en la práctica, sobre un eje dual –mitigación del cambio climático y seguridad de abastecimiento– que genera una jerarquía *de facto* (no jurídica) en la que la protección de la biodiversidad queda condicionada. Esta jerarquía se ve alimentada por una regulación discontinua y fragmentada de las cadenas de suministro de minerales críticos: el resultado no es la ausencia de normas, sino una cobertura irregular (por minerales, sectores y actores) que permite que una parte relevante de los impactos socioambientales quede sin una respuesta adecuada.

Ahora bien, tomar seriamente la reducción de la demanda de materias primas para lograr una sostenibilidad genuina conduce inevitablemente al debate sobre el decrecimiento. Desde una perspectiva ecológica, la contracción del consumo de materias primas en economías desarrolladas parece difícil de eludir, pero, en términos políticos, continúa siendo una agenda que difícilmente tendrá amparo, porque exige gestionar costes distributivos, rebajar expectativas sociales y asumir límites explícitos al consumo. Además, el decrecimiento solo puede ser coherente si es solidario y asimétrico: hay territorios que necesitan continuar creciendo para cubrir déficits energéticos y de bienestar básico, lo que implicaría, por equidad global, que el Norte Global decreciera a ritmos todavía más intensos para liberar espacio ecológico y material.

Sin perjuicio de lo anterior, una transición genuinamente sostenible exige repensar la sostenibilidad más allá del carbono y reordenar prioridades: **1)** integrar de manera estructural los límites planetarios y la protección de la biodiversidad en la gobernanza de minerales y energía; **2)** fortalecer la diligencia debida como estándar coherente, con alcance material y subjetivo suficiente y con equivalencia real entre riesgos ambientales y de derechos humanos, y **3)** complementar la eficiencia y circularidad con una agenda explícita de reducción de la demanda de materias primas. Finalmente, cualquier agenda de contracción material debe incorporar justicia y equidad globales: la suficiencia no puede ser simétrica y las reducciones deben recaer principalmente sobre las economías de alto consumo, a la vez que se preserva el espacio de desarrollo necesario para que otros territorios puedan alcanzar umbrales básicos de bienestar.

Referencias bibliográficas

- BRUNDTLAND, G. H. (1987). *Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development*. Ginebra, UN.Document A/42/427.
- CARDONA-VALLÈS, Mariona (2024). *Mineral Exploitation, Violence and International Law*. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-031-59439-7>
- COLLIER, Paul; HOEFFLER, Anke (2004). «Greed and grievance in civil war». *Oxford Economic Papers*, vol. 56, n.º 4, págs. 563-595. DOI: <https://doi.org/10.1093/oep/gpf064>
- COLLIER, Paul (2000). «Doing Well out of War: An Economic Perspective». En: BERDAL, Mats and MALONE, David M. (eds.). *Greed and grievance: economic agendas in civil wars*, págs. 91-112. Londres: Lynne Rienner Publishers. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781685850012-006>
- COUNCIL OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1992). *Consolidated text: Council Directive 92/43/EEC of 21 May 1992 on the conservation of natural habitats and of wild fauna and flora* (OJ L 206, 22 July 1992, p. 7).
- DUPONT, Claire *et al.* (2024). «Three decades of EU climate policy: Racing toward climate neutrality?». *WIREs Climate Change*, vol. 15, n.º 1, e863. DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc.863>
- EUROPEAN COMMISSION (2023a). *Study on the critical raw materials for the EU 2023 – Final Report*. Publications Office of the European Union [en línea]. Disponible en: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/57318397-fdd4-11ed-a05c-01aa75ed71a1>
- EUROPEAN COMMISSION (2023b). *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for ensuring a secure and sustainable supply of critical raw materials and amending Regulations (EU) 168/2013, (EU) 2018/858, 2018/1724 and (EU) 2019/1020. COM(2023) 160 final 2023/0079 (COD)*. Bruselas [en línea]. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52023PC0160>
- European Commission (s.f.a). «Critical raw materials» [en línea]. Disponible en: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/areas-specific-interest/critical-raw-materials_en [Fecha de consulta: 4 de junio de 2025].
- European Commission (s.f.b). «The Birds Directive». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://environment.ec.europa.eu/topics/nature-and-biodiversity/birds-directive_en. [Fecha de consulta: 7 de junio de 2025].
- European Commission (s.f.c). «The Habitats Directive». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://environment.ec.europa.eu/topics/nature-and-biodiversity/habitats-directive_en. [Fecha de consulta: 7 de junio de 2025].
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY (2023a). «The Natura 2000 protected areas network» [en línea]. Disponible en: <https://biodiversity.europa.eu/europes-biodiversity/protected-areas/explore-natura-2000>. [Fecha de consulta: 7 de junio de 2025].
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY (2023b). «Natura 2000 network's contribution to good status». *European Environment Agency* [en línea]. Disponible en: <https://www.eea.europa.eu/en/topics/at-a-glance/nature/state-of-nature-in-europe-a-health-check/natura-2000-networks-contribution-to-good-status>. [Fecha de consulta: 7 de junio de 2025].
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2024a). Regulation (EU) 2024/1252 of the European Parliament and of the Council of 11 April 2024 establishing a framework for ensuring a secure and sustainable supply of critical raw materials and amending Regulations (EU) No 168/2013, (EU) 2018/858, (EU) 2018/1724 and (EU) 2019/1020
- EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2024b). Consolidated text: Directive (EU) 2024/1760 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 on corporate sustainability due diligence and amending Directive (EU) 2019/1937 and Regulation (EU) 2023/2859 (Text with EEA relevance).

- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2023a). Directive (EU) 2023/2413 of the European Parliament and of the Council of 18 October 2023 on the promotion of the use of energy from renewable sources (recast) [2023] OJ L, 2023/2413., 2023.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2023b). Regulation (EU) 2023/1542 of the European Parliament and of the Council of 12 July 2023 concerning batteries and waste batteries, amending Directive 2008/98/EC and Regulation (EU) 2019/1020 and repealing Directive 2006/66/EC [2023] OJ L191/1., 2019.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2022). Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting. OJ [2022] L 322.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2017). Parliament and Council Regulation 2017/821 of May 17, 2017, Laying down supply chain due diligence obligations for Union importers of tin, tantalum and tungsten, their ores, and gold originating from conflict-affected and high-risk areas. European Union. 2017 OJ (L 13) 1.
- EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2009). Directive 2009/147/EC of the European Parliament and of the Council of 30 November 2009 on the conservation of wild birds (Codified version) OJ L 20, 26.1.2010, págs. 7-25.
- HUMAN RIGHTS COMMITTEE (2018). General Comment No. 36 (2018) on article 6 of the International Covenant on Civil and Political Rights, on the right to life (CCPR/C/GC/36).
- INTERGOVERNMENTAL SCIENCE-POLICY PLATFORM ON BIODIVERSITY AND ECOSYSTEM SERVICES (IPBES) (2018). The IPBES assessment report on land degradation and restoration. *Ipbes* [en línea]. Disponible en: https://files.ipbes.net/ipbes-web-prod-public-files/2018_idr_full_report_book_v4_pages.pdf
- KEEN, David (2000). «Incentives and Disincentives for Violence». En: BERDAL, Mats y MALONE, David M. (eds.). *Greed & Grievance: Economic Agendas in Civil Wars*, págs. 19-42. Londres: Lynne Rienner Publishers. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781685850012-003>
- LA PORTA ARROBAS, Daniele *et al.* (2017). *The Growing Role of Minerals and Metals for a Low Carbon Future*. Washington, D.C.: World Bank Group.
- LE BILLON, Philippe (2014). *Wars of plunder: conflicts, profits and the politics of resources*. Nueva York: Oxford University Press. DOI: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199333462.001.0001>
- MCCMAHON, Gary; MOREIRA, Susana (2014). «The Contribution of the Mining Sector to Socioeconomic and Human Development». *Extractive industries for development series*, n.º 30. Washington: World Bank Group [en línea]. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10986/18660>
- OFFICE OF THE HIGH COMMISSIONER FOR HUMAN RIGHTS (2024). «The impact of SLAPPs on human rights & how to respond». *United Nations Human Rights* [en línea]. Disponible en: <https://www.ohchr.org/en/documents/brochures-and-leaflets/impact-slapps-human-rights-and-how-respond>. [Fecha de consulta: 23 de enero de 2025].
- O'NEILL, Daniel W. *et al.* (2018). «A good life for all within planetary boundaries». *Nature Sustainability*, vol. 1, no. 2, págs. 88-95. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41893-018-0021-4>
- PRAKASH, S. *et al.* (2024). *Biodiversity, climate change and energy* (EUR 31884 EN). Luxemburg. DOI: <https://dx.doi.org/10.2760/755341>
- RAWORTH, Kate (2017). *Doughnut economics : seven ways to think like a 21st-century economist*. Londres: Random House Business Books.
- RICHARDSON, Katherine *et al.* (2023). «Earth beyond six of nine planetary boundaries». *Science Advances* [en línea]. Disponible en: <https://www.science.org/doi/10.1126/sciadv.adh2458>

- RUGGIE, John Gerard (1982). «International regimes, transactions, and change: Embedded liberalism in the postwar Economic Order». *International Organization*, vol. 36, n.º 2, págs. 379-415. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0020818300018993>
- SANDS, Philippe *et al.* (2018). *Principles of International Environmental Law*. 4.º edición. Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/9781108355728>
- SMILLIE, Ian (2010). *Blood on the Stone: Greed, Corruption and War in the Global Diamond Trade*. Anthem Press.
- SPOHR, Maximilian (2016). *Human Rights Risks in Mining: A Baseline Study*. German Federal Institute for Geosciences and Natural Resources.
- UN ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL (ECOSOC) (2019). UN Economic and Social Council Resolution 2019/23. Combating transnational organized crime and its links to illicit trafficking in precious metals and illegal mining, including by enhancing the security of supply chains of precious metals (23 July) UN Doc E/RES/2019/23 [en línea]. Disponible en: <https://docs.un.org/en/E/RES/2019/23>
- UNIVERSITY OF LEEDS (s.f.). «Country Comparisons - A Good Life For All Within Planetary Boundaries». University of Leeds [en línea]. Disponible en: <https://goodlife.leeds.ac.uk/national-snapshots/countries/>. [Fecha de consulta: 5 marzo de 2025].
- VLASKAMP, Martijn C. (2025). «Looking for Resource Sovereignty in a Fragmenting Global Order: The EU's Response to Critical Raw Materials Challenges». En: Costa, O., Soler i Lecha, E., Vlaskamp, M.C. (eds.). *EU Foreign Policy in a Fragmenting International Order. The European Union in International Affairs*. Cham: Palgrave Macmillan. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-64060-5_6

Cita recomendada: CARDONA VALLÈS, Mariona. «Transición verde, extractivismo y sostenibilidad: un problema de crecimiento». *Oikonomics* [en línea]. Mayo 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2604>



Mariona Cardona Vallès

mcardonaval@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Profesora lectora de Derecho Internacional en la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), donde también ejerce como directora del máster universitario en Diplomacia y Asuntos Internacionales (UOC-UNITAR). Dispone de la acreditación de profesora lectora de AQU Cataluña y obtuvo el doctorado en Derecho (*cum laude*, mención internacional) en la Universitat Pompeu Fabra, con el apoyo de una beca doctoral competitiva PIPF. Realizó una estancia de investigación en el Manchester International Law Centre (University of Manchester) y, actualmente, actúa como consultora externa para el Departamento de Derecho Internacional del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España.

Su investigación se centra en la intersección de regímenes internacionales, especialmente el derecho internacional de los derechos humanos, el derecho internacional ambiental y el derecho económico internacional. Su trabajo examina críticamente cómo las consideraciones de sostenibilidad y los derechos humanos se incorporan a los regímenes de comercio e inversión, y cómo la interpretación jurídica contribuye a la evolución del derecho internacional hacia una mayor rendición de cuentas ambiental y social.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS



Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

UN PROCESO ECONÓMICO CON EFECTOS PROFUNDOS

La globalización como motor de reducción de la pobreza: comercio, inversión e integración productiva en la economía mundial

Carles Méndez-Ortega

Profesor agregado de economía, Estudios de Economía y Empresa (UOC)

RESUMEN La globalización económica ha sido uno de los procesos más determinantes del desarrollo mundial en las últimas décadas, y coincide con una reducción sin precedentes de la pobreza absoluta a escala global. A pesar de las críticas recurrentes centradas en sus efectos distributivos, la evidencia empírica acumulada muestra de manera robusta que la apertura comercial, la integración en cadenas globales de valor y la inversión extranjera directa han contribuido significativamente a mejorar las condiciones materiales de vida de millones de personas, especialmente en los países en desarrollo. Este artículo analiza los principales canales económicos mediante los cuales la globalización ha favorecido la salida de la pobreza, enfatizando el crecimiento económico, la creación de empleo y la difusión tecnológica asociada a la integración productiva internacional. Asimismo, se examina el papel de las condiciones institucionales y del capital humano como factores que potencian los efectos positivos de la globalización en la reducción de la pobreza. Finalmente, el artículo propone una reflexión crítica sobre la centralidad del actual debate en torno a la desigualdad y defiende la necesidad de reorientar el análisis y las políticas públicas hacia un objetivo prioritario: la reducción sostenida de la pobreza como criterio fundamental para evaluar los resultados de la globalización.

PALABRAS CLAVE globalización; pobreza; comercio internacional; inversión extranjera directa; cadenas globales de valor

UN PROCÉS ECONÒMIC AMB EFECTES PROFUNDS

La globalització com a motor de reducció de la pobresa: comerç, inversió i integració productiva en l'economia mundial

ABSTRACT La globalització econòmica ha estat un dels processos més determinants del desenvolupament mundial en les darreres dècades, coincidint amb una reducció sense precedents de la pobresa absoluta a escala global. Malgrat les crítiques recurrents centrades en els seus efectes distributius, l'evidència empírica acumulada mostra de manera robusta que l'obertura comercial, la integració en cadenes globals de valor i la inversió estrangera directa han contribuït de forma significativa a millorar les condicions materials de vida de milions de persones, especialment als països en desenvolupament. Aquest article analitza els principals canals econòmics a través dels quals la globalització ha afavorit la sortida de la pobresa, posant l'èmfasi en el creixement econòmic, la creació d'ocupació i la difusió tecnològica associada a la integració productiva internacional. Així mateix, s'examina el paper de les condicions institucionals i del capital humà com a factors que amplifiquen els efectes positius de la globalització sobre la reducció de la pobresa.

Finalment, l'article proposa una reflexió crítica sobre la centralitat del debat actual entorn de la desigualtat i defensa la necessitat de reorientar l'anàlisi i les polítiques públiques vers un objectiu prioritari: la reducció sostinguda de la pobresa com a criteri fonamental per avaluar els resultats de la globalització.

KEYWORDS globalització; pobresa; comerç internacional; inversió estrangera directa; cadenes globals de valor

Introducción

La globalización se ha convertido en uno de los conceptos más debatidos (y controvertidos) del discurso económico contemporáneo. Para algunos, representa una amenaza a la cohesión social, a la soberanía económica y al equilibrio medioambiental; para otros, es un proceso inevitable asociado al progreso tecnológico y a la integración de los mercados. En este debate, a menudo intensamente ideologizado, no siempre queda claro cuál es el criterio utilizado para evaluar los resultados. Una importante parte de la crítica a la globalización se ha centrado en la evolución de la desigualdad, tanto dentro de los países como entre las regiones del mundo. Aun así, este enfoque tiende a relegar a un segundo plano una cuestión fundamental: hasta qué punto la globalización ha contribuido a mejorar las condiciones materiales de vida de las personas más pobres. Poner el foco en esta pregunta no implica negar la existencia de tensiones o externalidades, sino establecer una jerarquía clara de prioridades analíticas. Desde esta perspectiva, este artículo analiza la globalización como un proceso económico con efectos profundos sobre la pobreza. El objetivo no es ofrecer una defensa acrítica de la globalización, sino examinar, a la luz de la reciente evidencia empírica, hasta qué punto la apertura comercial, la integración productiva y la inversión extranjera directa han sido factores determinantes en la reducción de la pobreza absoluta a escala global.

1. Globalización, crecimiento y pobreza

La reducción de la pobreza extrema es probablemente el mayor éxito socioeconómico de las últimas décadas. Según datos del Banco Mundial, la proporción de la población mundial que vivía en pobreza extrema se ha reducido drásticamente desde finales del siglo XX, pasando de afectar a más de un tercio de la población mundial a una fracción sustancialmente menor antes de la pandemia.¹ Este proceso no ha sido aleatorio ni independiente del contexto económico global: coincide con una fase de intensa globalización, caracterizada por la expansión del comercio internacional, el aumento de los flujos de inversión extranjera directa y la fragmentación internacional de la producción.

Este periodo, de fuerte integración económica, ha ido acompañado de un crecimiento sostenido en muchas economías en desarrollo, así como de una profunda transformación estructural. Millones de personas han abandonado actividades de subsistencia en sectores de baja productividad para incorporarse a ocupaciones manufactureras o de servicios vinculados a los mercados internacionales. Este proceso, ampliamente documentado en la literatura económica, constituye uno de los principales mecanismos mediante los cuales el crecimiento impulsado por la globalización se ha traducido en una reducción sostenida de la pobreza.²

A pesar de este equilibrio, una parte importante del debate público y académico tiende a centrarse en los efectos distributivos de la globalización, a menudo utilizando la desigualdad como principal criterio de evaluación. Pero esta aproximación corre el riesgo de desplazar la atención del problema central hacia el enfoque del bienestar material: la pobreza absoluta. Tal como señalan varios autores, la desigualdad es una medida relacional, que informa sobre diferencias relativas, mientras que la pobreza refleja una situación de privación material real, con consecuencias directas sobre la salud, la educación y las oportunidades vitales de las personas.

Desde esta perspectiva, el énfasis exclusivo en la desigualdad puede conducir a una lectura parcial de los efectos de la globalización. Un aumento de las diferencias relativas puede coexistir con mejoras sustanciales en los niveles de

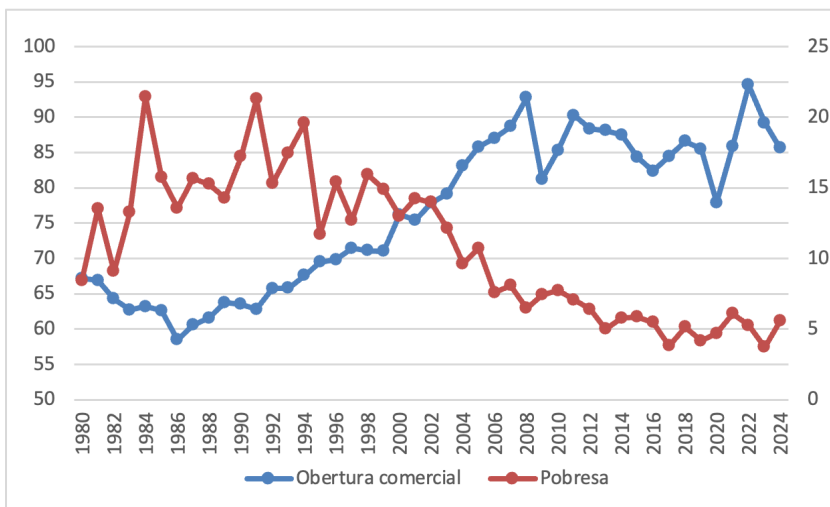
1. Ved, entre otros, Banco Mundial, *Poverty and Shared Prosperity*, varias ediciones.

2. Ved, por ejemplo, Santarelli y Figini (2002); Bergh y Nilsson (2014).

vida de los segmentos más pobres de la población. Ignorar esta distinción implica confundir resultados distributivos con resultados de bienestar, y puede dar lugar a diagnósticos y recomendaciones de política económica poco ajustadas a la realidad empírica.³

Esta evolución no es solo observable en términos agregados, sino que también presenta una clara correspondencia temporal con la apertura progresiva de las economías. Como muestra la figura 1, el aumento sostenido del grado de apertura comercial a escala global ha coincidido con una reducción persistente de la pobreza durante las últimas décadas. En particular, el uso de la brecha de pobreza a 4,20 dólares al día (PPA de 2021) permite captar no solo la incidencia de la pobreza, sino también su intensidad. Sin pretender establecer una relación causal directa, esta evidencia descriptiva permite situar el debate en su contexto histórico e identificar un hecho estilizado difícil de ignorar.

Figura 1. Apertura comercial y brecha de pobreza a escala global (1980-2024)



Nota: el eje izquierdo muestra un índice de apertura comercial global, mientras que el eje derecho representa la brecha de pobreza a 4,20 dólares al día (PPA de 2021), expresada en porcentaje. Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial

Finalmente, desde una perspectiva liberal, el objetivo fundamental del análisis económico y de las políticas públicas tendría que ser la reducción de la pobreza mediante el crecimiento económico y la ampliación de oportunidades, más que la corrección de diferencias relativas como fin en sí mismo. Este artículo adopta explícitamente este enfoque y analiza la globalización como un proceso que, a pesar de sus imperfecciones, ha sido clave para mejorar las condiciones materiales de vida de millones de personas a escala global.

2. Canales económicos de la globalización en la reducción de la pobreza

La reducción de la pobreza asociada a la globalización no responde a un único mecanismo, sino a la interacción de varios canales económicos que operan de manera complementaria. La apertura comercial, la integración productiva internacional y los flujos de inversión extranjera directa han actuado conjuntamente para impulsar el crecimiento, transformar las estructuras productivas y generar nuevas oportunidades de empleo, especialmente en las economías en desarrollo.

Esta sección analiza estos canales de manera diferenciada, con la finalidad de identificar los mecanismos específicos que propician que la globalización se haya traducido en una reducción sostenida de la pobreza. A pesar de que estos canales no operan de manera independiente, su análisis separado permite comprender mejor cómo el comercio

3. Esta distinción es central en la economía del desarrollo, pero a menudo se diluye en el debate público, en el que pobreza y desigualdad tienden a utilizarse de manera intercambiable.

internacional, las cadenas globales de valor y la inversión extranjera directa contribuyen, por vías diferentes pero complementarias, a mejorar las condiciones materiales de vida de los segmentos más vulnerables de la población.

2.1. Comercio internacional y pobreza

El comercio internacional constituye uno de los pilares clásicos de la globalización económica. La teoría de la ventaja comparativa sugiere que la apertura comercial permite una asignación más eficiente de los recursos, lo que aumenta la productividad y los ingresos reales. En las economías en desarrollo, donde el factor trabajo es relativamente abundante, este proceso puede traducirse en una mayor demanda de mano de obra y, por lo tanto, en una reducción de la pobreza mediante la creación de empleo y el incremento de los salarios reales, especialmente en los sectores orientados a la exportación.

La evidencia empírica avala esta intuición teórica. Santarelli y Figini (2002) ya mostraban que diferentes medidas de globalización (incluida la apertura comercial) tienden a estar asociadas con una reducción de la pobreza absoluta en los países en desarrollo. Más recientemente, Gnanangnon (2019) encuentra que la liberalización comercial multilateral tiene un impacto significativo y robusto en la reducción de la pobreza extrema, principalmente a través del crecimiento económico, incluso cuando se controla por factores institucionales y macroeconómicos, lo que refuerza la robustez de los resultados. Estudios regionales refuerzan esta conclusión. Onakoya, Johnson y Ogundajo (2019), al analizar una muestra de 21 países africanos, observan que una mayor apertura comercial se asocia con una disminución de la pobreza, especialmente cuando el comercio impulsa sectores intensivos en mano de obra y facilita la integración de trabajadores poco cualificados en actividades orientadas a la exportación. De manera similar, Wang y Hu (2018) muestran que, en el contexto de la China rural, la liberalización comercial reduce significativamente la probabilidad de que los hogares permanezcan en situación de pobreza, mediante incrementos de ingresos, una mayor diversificación de las fuentes de renta y el acceso a nuevas oportunidades laborales fuera de la agricultura de subsistencia.

Estos resultados sugieren que el comercio internacional no solo incrementa el PIB en términos agregados, sino que también puede tener efectos directos y medibles sobre el bienestar de los segmentos más pobres de la población. El mecanismo clave no es solo el abaratamiento de los bienes de consumo, sino también la transformación de los mercados laborales, que permite absorber mano de obra en los sectores más productivos. A pesar de que estos efectos pueden variar en intensidad según el contexto institucional y la capacidad de adaptación de las economías, la literatura coincide en que, en ausencia de barreras severas, las ganancias del comercio tienden a transmitirse a los trabajadores con menores ingresos.

En este sentido, los posibles costes de ajuste asociados a la apertura comercial no invalidan el efecto neto positivo del comercio sobre la reducción de la pobreza, sino que ponen de manifiesto la importancia de disponer de mercados laborales flexibles y de políticas orientadas a facilitar la movilidad y la reasignación del trabajo. Cuando se cumplen estas condiciones, el comercio internacional emerge como uno de los instrumentos más efectivos para favorecer el crecimiento inclusivo y la salida de la pobreza.

2.2. Cadenas globales de valor: integración productiva y ocupación

La globalización contemporánea se distingue de fases anteriores por la fragmentación internacional de los procesos productivos. Las cadenas globales de valor CGV (en inglés *global value chains*, GVC) permiten que diferentes etapas de la producción se localicen en países diferentes, en función de sus relativas ventajas, lo que reduce las barreras de entrada a la industrialización para muchas economías en desarrollo. A diferencia de los modelos clásicos de industrialización, la integración en CGV permite participar en el comercio internacional sin necesidad de dominar todo el proceso productivo. Este tipo de integración productiva ha tenido implicaciones relevantes en la reducción de la pobreza, principalmente mediante la creación de ocupación formal, el aumento de la productividad y la difusión tecnológica. Van den Broeck, Swinnen y Maertens (2017) muestran que la ocupación vinculada a las cadenas globales en el sector agroexportador reduce significativamente la pobreza de los hogares rurales, tanto por el aumento de los ingresos como por una mayor estabilidad laboral en comparación con las actividades de subsistencia.

Recientemente, la evidencia empírica ha confirmado que estos efectos no son puntuales ni sectoriales. Choi y Leelasribunjong (2024) demostraron que una mayor participación en las cadenas globales de valor se asocia con una

reducción significativa de la pobreza en los países de la ASEAN,⁴ con impactos especialmente intensos cuando el nivel educativo de la población es más elevado. Este resultado sugiere que las CGV no solo generan empleo, sino que también actúan como mecanismo de aprendizaje, facilitando la acumulación de capital humano y el acceso progresivo a actividades con mayor valor añadido. Resultados recientes en el continente africano refuerzan esta visión. Noufelle y Djamen (2025) muestran que la integración en CGV contribuye a reducir las formas de pobreza multidimensional, como la pobreza energética, especialmente en aquellos países con una mejor calidad institucional. Estos hallazgos ponen de manifiesto que los efectos de las CGV van más allá de los ingresos monetarios y pueden incidir en dimensiones clave del bienestar material.

En conjunto, la literatura sugiere que la participación en cadenas globales de valor ha sido un factor clave de transformación estructural en muchas economías en desarrollo, facilitando la transición de sectores de baja productividad a actividades más integradas en los mercados internacionales. A pesar de que los beneficios asociados a las CGV pueden variar según el contexto nacional, la evidencia indica que, cuando se insertan en entornos institucionales mínimamente favorables, constituyen uno de los canales más potentes mediante los cuales la globalización se ha traducido en una reducción sostenida de la pobreza.

2.3. Inversión extranjera directa y salida de la pobreza

La inversión extranjera directa (IED) constituye otro canal central a través del cual la globalización económica puede incidir en la reducción de la pobreza. A diferencia de otros flujos de capital de carácter más volátil, la IED implica inversiones productivas a largo plazo que suelen ir asociadas a la transferencia tecnológica, a mejoras en la gestión empresarial y a la integración en redes productivas internacionales. Estas características hacen que la IED tenga un potencial especialmente relevante para generar empleo e impulsar la transformación estructural en las economías receptoras.

La evidencia empírica reciente muestra de manera consistente que la IED contribuye a reducir la pobreza, especialmente en los países en desarrollo. Daud *et al.* (2025), mediante el uso de regresiones cuantílicas aplicadas en países de Latinoamérica, encuentran que niveles más elevados de inversión extranjera directa se asocian con menores tasas de pobreza en todos los tramos de renta, con efectos particularmente intensos en los segmentos más vulnerables de la población. Estos resultados sugieren que los beneficios de la IED no se limitan a los grupos con ingresos más elevados, sino que tienden a extenderse a todo el conjunto de la economía. Estudios centrados en economías africanas refuerzan esta conclusión. Anetor (2025) concluye que la inversión *greenfield*, aquella destinada a la creación de nueva capacidad productiva, tiene un impacto significativo en la reducción de la pobreza en países con diferentes niveles de renta. Este tipo de inversión resulta especialmente relevante porque genera nueva demanda de trabajo y favorece la incorporación de mano de obra local en actividades productivas con mayores niveles de productividad.

Un mecanismo clave mediante el cual la IED contribuye a la salida de la pobreza es la creación de empleo en sectores manufactureros y de servicios modernos. Li *et al.* (2025) muestran, en el caso de China, que la inversión extranjera facilita la transición de la mano de obra rural de la agricultura de subsistencia a la manufactura, lo que permite acceder a salarios más elevados y a ocupaciones más estables. Este proceso de reasignación sectorial constituye uno de los pilares de la reducción sostenida de la pobreza observada en las últimas décadas.

En conjunto, la literatura sugiere que la inversión extranjera directa actúa como catalizador del crecimiento y de la transformación productiva, amplificando los efectos positivos del comercio y de la integración en cadenas globales de valor. A pesar de que el impacto de la IED puede variar según el contexto institucional y las características del mercado laboral, la evidencia empírica indica que, cuando se inserta en entornos relativamente estables y abiertos, constituye uno de los canales más efectivos a través de los cuales la globalización se ha traducido en una reducción sostenida de la pobreza.

4. ASEAN hace referencia a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, una organización regional que agrupa diez países del sudeste asiático.

3. Instituciones y capital humano: condiciones para una globalización efectiva

A pesar de la evidencia favorable sobre los efectos de la globalización en la reducción de la pobreza, la literatura económica coincide en que estos efectos no se producen de manera automática ni homogénea. La globalización no actúa en el vacío: su capacidad para generar crecimiento y mejorar las condiciones materiales de vida depende, en gran medida, de las condiciones institucionales y del nivel de capital humano de las economías que se integran.

Las instituciones económicas y políticas influyen de manera decisiva en la capacidad de un país para aprovechar los beneficios del comercio, de la integración productiva y la inversión extranjera directa. Entornos institucionales caracterizados por una mayor seguridad jurídica, una regulación previsible y una administración eficiente tienden a facilitar la asignación de recursos, la inversión productiva y la creación de empleo. En este sentido, las instituciones no constituyen una alternativa a la globalización, sino un elemento complementario que potencia los efectos positivos. La evidencia empírica refuerza esta idea. Olagunju *et al.* (2019) demuestran que la globalización contribuye a reducir la brecha de pobreza y la mortalidad infantil en los países en desarrollo, y que estos efectos son significativamente más intensos en contextos con niveles más elevados de educación y salud. Esto sugiere que el capital humano desempeña un papel central en la transmisión de las ganancias asociadas a la integración económica internacional a los segmentos más vulnerables de la población. De manera similar, recientes estudios apuntan a que la calidad institucional condiciona el impacto de canales específicos de la globalización. Noufelle y Djamen (2025) muestran que la participación en cadenas globales de valor contribuye a reducir las formas de pobreza multidimensional, como la pobreza energética, especialmente en los países africanos con instituciones más sólidas. Este resultado pone de manifiesto que la globalización productiva puede generar beneficios más amplios cuando existen marcos institucionales que permiten una difusión efectiva de las ganancias económicas.

Desde una perspectiva liberal, estos resultados no justifican más intervención redistributiva *ex post*, sino un enfoque de política económica orientado a crear las condiciones que permitan a los mercados funcionar de manera eficiente. En este contexto, el papel del Estado debería centrarse en garantizar un marco institucional estable, invertir en capital humano y reducir las barreras que limitan la movilidad del trabajo y el capital. Cuando se cumplen estas condiciones, la globalización tiende a actuar como un potente mecanismo de reducción de la pobreza, más que como una fuente estructural de desigualdad.

Conclusiones

El debate contemporáneo sobre la globalización acostumbra a estar dominado por una preocupación casi exclusiva por la desigualdad. Aun así, desde una perspectiva objetiva de bienestar, el problema central no es la desigualdad en sí misma, sino la persistencia de la pobreza. La pobreza implica una situación de privación material real, con consecuencias directas sobre las oportunidades vitales de las personas, mientras que la desigualdad es una medida relacional que puede aumentar incluso en contextos en los que todos los individuos mejoran su situación. La evidencia empírica revisada a lo largo de este artículo muestra, de manera consistente, que la globalización, mediante el comercio internacional, la integración en cadenas globales de valor y la inversión extranjera directa, ha sido uno de los instrumentos más poderosos para la reducción de la pobreza de la reciente historia económica. Millones de personas han salido de situaciones de subsistencia gracias a la expansión de los mercados, la creación de empleo y el aumento sostenido de los ingresos reales, especialmente en los países en desarrollo. A pesar de este equilibrio, una parte relevante del discurso crítico continúa centrándose en las diferencias relativas entre individuos, a menudo desde una lógica paternalista que interpreta cualquier resultado desigual como un fracaso social. Este enfoque tiende a ignorar un hecho fundamental: que la reducción de la pobreza requiere procesos de crecimiento y transformación estructural que, inevitablemente, generan resultados desiguales en términos relativos. Penalizar estos procesos en nombre de la igualdad puede acarrear elevados costes sociales, especialmente para los segmentos más vulnerables de la población. Desde una óptica liberal, las sociedades progresan ampliando oportunidades, no reduciendo diferencias por decreto. Cuando el criterio central de evaluación es la reducción de la pobreza, la globalización no aparece como un problema a corregir, sino como una herramienta imprescindible para mejorar el bienestar material de las personas. Reorientar el debate y las políticas públicas hacia este objetivo no implica negar la existencia de retos o externalidades, sino establecer una jerarquía clara de prioridades: combatir la pobreza debería prevalecer sobre la preocupación por las desigualdades relativas.

Referencias bibliográficas

- ANETOR, Friday Osemenshan (2025). «Do greenfield foreign direct investments contribute to poverty reduction and economic growth in Africa?». *Journal of Policy Modeling*, vol. 47, n.º 3, págs. 633-644. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2025.03.001>
- BANCO MUNDIAL (2018-). *Poverty and Shared Prosperity* (serie de informes; diversas ediciones). Washington, DC: World Bank.
- BERGH, Andreas; NILSSON, Therese (2014). «Is globalization reducing absolute poverty?». *World Development*, vol. 62, págs. 42-61. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.04.007>
- CHOI, Young Jun; LEELASRIBUNJONG, Yuwapak (2024). «Asymmetric effects of GVC on poverty in ASEAN and OECD». *International Trade, Politics and Development*, vol. 8, n.º 2, págs. 82-95. DOI: <https://doi.org/10.1108/ITPD-05-2024-0027>
- DAUD, Eid Ibrahim; MOHAMOUD, Mousse Abdi; MOHAMED, Jama; ABDI, Abdinasir Ali (2025). «Exploring the impact of foreign direct investment on poverty reduction in Latin America: Evidence from panel quantile regression model». *Cogent Economics & Finance*, vol. 13, n.º 1, art. 2468886. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2025.2468886>
- GNANGNON, Sèna Kimm (2019). «Does multilateral trade liberalization help reduce poverty in developing countries?». *Oxford Development Studies*, vol. 47, n.º 4, págs. 435-451. DOI: [10.1080/13600818.2019.1612866](https://doi.org/10.1080/13600818.2019.1612866).
- LI, Zhiyuan; LIN, Yichun; WAN, Guanghua; WU, Ruochen (2025). «Participation in globalization and out of poverty: The opportunity provided by foreign investments». *China Economic Review*, vol. 91, art. 102372, págs. 1-30. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2025.102372>
- NOUFELIE, Romus; DJAMEN, Boris Landry (2025). «Global value chain integration, quality of institutions and multidimensional energy poverty in African countries». *World Trade Review*, FirstView, págs. 1-31. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474745625101353>
- OLAGUNJU, Kabir O.; ADELANIYI, Adeyemi O.; OGUNNIYI, Adebayo I. (2019). «Welfare impact of globalization in developing countries: Examining the mediating role of human capital». *Economies*, vol. 7, n.º 3, art. 84. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies7030084>
- ONAKOYA, Adegbemi; JOHNSON, Babatunde; OGUNDAJO, Grace (2019). «Poverty and trade liberalization: Empirical evidence from 21 African countries». *Economic Research – Ekonomiska Istraživanja*, vol. 32, n.º 1, págs. 635-656. DOI: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1561320>
- SANTARELLI, Enrico; FIGINI, Paolo (2002). «Does globalization reduce poverty? Some empirical evidence for the developing countries». *Quaderni - Working Paper DSE*, n.º 459. Bolonia: Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bologna. DOI: <https://doi.org/10.6092/unibo/amsacta/4835>
- VAN DEN BROECK, Goedele; SWINNEN, Johan; MAERTENS, Miet (2017). «Global value chains, large-scale farming, and poverty: Long-term effects in Senegal». *Food Policy*, vol. 66, págs. 97-107. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2016.12.003>
- WANG, Jun; HU, Yong (2018). «The impact of trade liberalization on poverty reduction in rural China». *China Agricultural Economic Review*, vol. 10, n.º 4, págs. 683-694. DOI: <https://doi.org/10.1108/CAER-01-2018-0019>

Cita recomendada: MÉNDEZ-ORTEGA, Carles. «La globalización como motor de reducción de la pobreza: comercio, inversión e integración productiva en la economía mundial». *Oikonomics* [en línea]. Mayo de 2026, n.o 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2606>



Carles Méndez-Ortega

cmendezor@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya

Profesor de Economía en los Estudios de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) y director del máster universitario en Análisis Económico de la misma universidad. Es doctor en Economía y su investigación se centra en la geografía económica y la economía industrial, analizando de manera integrada el desarrollo territorial, con especial atención en las economías rurales y los procesos de innovación y cambio tecnológico de las empresas, especialmente en sectores intensivos en conocimiento. Su trabajo estudia la interacción bidireccional entre territorio y empresa: cómo el contexto territorial condiciona la capacidad innovadora y las estrategias productivas, y cómo el adelanto tecnológico e industrial de las empresas impacta en la estructura económica y los desequilibrios territoriales. Combina investigación empírica con una clara vocación divulgativa.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS



Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

LA DIMENSIÓN LABORAL DE LA PRODUCCIÓN GLOBAL

Cadenas de trabajo y explotación laboral: el trabajo gobernable como elemento central de las cadenas de suministro globales

Iu Tusell

Profesor lector en gestión de las cadenas de suministro y operaciones, Estudios de Economía y Empresa (UOC)

RESUMEN Las cadenas de suministro contemporáneas se han convertido en sistemas complejos clave en el funcionamiento del modelo de producción global. Tradicionalmente, el análisis de estas cadenas se ha centrado en aspectos tecnológicos, logísticos y organizacionales, a menudo dejando en un segundo plano la manera como se organiza y se gobierna la fuerza de trabajo. Aun así, el funcionamiento de ciertas cadenas de suministro depende de la disponibilidad de una mano de obra flexible, adaptable y fácilmente gobernable. En este contexto, algunas cadenas han desarrollado cadenas de suministro de trabajo orientadas a proveer mano de obra de acuerdo con las necesidades productivas. Estas cadenas de trabajo se configuran mediante un conjunto de agentes y mecanismos que hacen posible el reclutamiento, la movilización y el control de la fuerza de trabajo a lo largo de los sistemas productivos globales. Mediante la intermediación laboral, la subcontratación y varias formas de dependencia económica, estas dinámicas tienden a generar relaciones laborales marcadas por fuertes asimetrías de poder, que limitan la capacidad de decisión y la movilidad de las personas trabajadoras. En determinados sectores y contextos, estas relaciones pueden derivar en situaciones de explotación laboral y, en los casos más extremos, en formas de esclavitud moderna. A partir de este análisis, el artículo argumenta la necesidad de situar el trabajo en el centro de la reflexión sobre las cadenas de suministro globales para comprender mejor las implicaciones sociales del modelo productivo contemporáneo y sus límites.

PALABRAS CLAVE cadenas de suministro globales; cadenas de suministro de trabajo; explotación laboral; esclavitud moderna; trabajo gobernable

THE LABOUR DIMENSION OF GLOBAL PRODUCTION

Labour supply chains and labour exploitation: governable labour as a central element of global supply chains

ABSTRACT Contemporary supply chains have become complex systems that are central to the functioning of the global production model. Traditionally, the analysis of these chains has focused on technological, logistical, and organisational aspects, often overlooking the ways in which labour is organised and governed. However, in certain supply chains, production relies on the availability of a flexible, adaptable, and easily governable workforce. In this context, some supply chains have developed labour supply chains aimed at providing labour in line with production needs. These labour chains are often organised through a set of actors and mechanisms that enable the recruitment, mobilisation, and control of the workforce across global production systems. By means of labour intermediation, subcontracting,

and various forms of economic dependence, these dynamics tend to generate employment relations marked by strong power asymmetries, which limit workers' decision-making capacity and mobility. In certain sectors and contexts, such relations may lead to conditions of labour exploitation and, in the most extreme cases, to forms of modern slavery. Building on this analysis, the article argues for the need to place labour at the centre of debates on global supply chains to better understand the social implications of the contemporary production model and its limits.

KEYWORDS *global supply chains; labour supply chains; labour exploitation; modern slavery; governable labour*

Introducción

En las últimas décadas, las cadenas de suministro globales se han consolidado como el eje vertebrador de la globalización económica. La fragmentación productiva, la extracción intensiva de recursos y la coordinación internacional de operaciones se han convertido en elementos clave de una gestión de cadenas de suministro cuyos principales objetivos son reducir costes, optimizar tiempos de producción y entrega, incrementar la ventaja competitiva y acceder a mercados globales (Luzzini *et al.*, 2024). En el actual contexto de globalización, las cadenas de suministro no son solo estructuras logísticas, sino verdaderas arquitecturas organizativas que condicionan la manera en que se produce, se distribuye y se consume. Además, hay que añadir la creciente presencia de sistemas tecnológicos basados en lógicas algorítmicas.

El análisis y la gestión de estas cadenas han estado tradicionalmente dominados por criterios económicos, como la eficiencia, la competitividad y la resiliencia, a menudo relegando a un plan residual sus dimensiones sociales. Solo recientemente, e impulsada por las crisis globales, las tensiones geopolíticas y una creciente presión reguladora y social, se ha empezado a reconocer la necesidad de incorporar los impactos sociales en el centro del debate sobre las cadenas de suministro (Pagel y Wilhelm, 2025). Entre estos impactos, las condiciones laborales emergen como uno de los aspectos más críticos y, a la vez, más invisibilizados.

El actual modelo de globalización no solo se fundamenta en la circulación de bienes y capitales, sino también en la disponibilidad de una fuerza de trabajo capaz de adaptarse a las exigencias de flexibilidad y reducción de costes propias de las cadenas de suministro (Chen y Schiller, 2022). Las cadenas de suministro de trabajo son estructuras organizadas para proveer mano de obra barata, flexible y gobernable, generalmente integrada por personas en situación de vulnerabilidad social y económica. Salarios bajos, jornadas laborales extensivas y condiciones de trabajo precarias forman parte de este modelo de trabajo, especialmente en los segmentos iniciales de las cadenas (Hopfgartner *et al.*, 2022; Wiengarten *et al.*, 2021).

En este marco, las formas de explotación laboral no pueden analizarse únicamente como desviaciones o defectos puntuales, sino que hay que entenderlas como cuestiones estructurales asociadas a las cadenas de suministro. Aun así, la aportación de esta argumentación no rae en constatar que existe explotación laboral (hecho ampliamente documentado), sino a mostrar cómo, en determinadas cadenas, esta explotación resulta funcional para su gobernanza. Es decir, la explotación laboral se utiliza como mecanismo para absorber riesgos, responder a cambios repentinos que condicionan la producción y sostener niveles elevados de flexibilidad y velocidad con bajos costes.

Este enfoque es especialmente relevante porque las cadenas actuales se encuentran en proceso de reconfiguración (diversificación de proveedores, cambios geopolíticos, tensiones logísticas, etc.), a la vez que crecen los marcos regulatorios y los discursos de sostenibilidad y responsabilidad social. En este contexto, ignorar la dimensión laboral no solo invisibiliza el problema, sino que también limita seriamente la comprensión del modelo productivo contemporáneo y sus formas de gobierno.

El objetivo de este artículo es analizar las cadenas de suministro desde la perspectiva del trabajo y aportar una lectura crítica de los mecanismos que las sostienen. En primer lugar, introduce una definición de las cadenas de suministro actuales y de las características de su mano de obra. En segundo lugar, argumenta la relevancia que tiene el trabajo en este modelo productivo mediante la definición de las cadenas de suministro de trabajo y de trabajo gobernable. En tercer lugar, el artículo define la explotación laboral y la esclavitud moderna y las sitúa como fenómenos vinculados al funcionamiento de determinadas cadenas de suministro. Finalmente, se presenta una breve conclusión para cerrar el artículo.

1. Las cadenas de suministro globales y la mano de obra gobernable

Los actuales sistemas de producción globales están caracterizados por cadenas de suministro fragmentadas, en las que múltiples empresas de localizaciones muy diversas compiten para ganar cuotas de mercado y relaciones productivas con las empresas más grandes del sector. Tradicionalmente, esta competencia buscaba ganar ventaja competitiva mediante la reducción de los tiempos de producción y distribución y de costes, sobre todo, en la extracción de dos elementos clave, como son la materia prima y el trabajo. Últimamente, la introducción de nuevas tecnologías en todos los estadios de la cadena y el diseño de estrategias flexibles de contratación de proveedores ha aumentado los riesgos para estos últimos. Asimismo, los proveedores transmiten este riesgo y esta presión al factor trabajo, puesto que son los pocos elementos de la cadena en los que pueden incidir de manera efectiva.

En este contexto, el trabajo es uno de los elementos de la cadena de suministro que ha experimentado una mayor transformación. Las actuales cadenas presentan una capacidad más elevada de sustitución de proveedores, una oferta productiva más amplia, un creciente poder de la gobernanza empresarial sobre los países productores y cadenas más largas con la participación de múltiples intermediarios y *brokers*, también en el ámbito del trabajo (Banerjee, 2021; Liang, 2024; Pagel y Wilhelm, 2025). Las constantes presiones de las empresas compradoras para reducir costes, cumplir con plazos de entrega ajustados y mantener niveles elevados de flexibilidad productiva trasladan la presión y el riesgo a los estadios iniciales de la cadena, en los que la regulación laboral es más débil y la capacidad de organización de las personas trabajadoras es más limitada (Chen y Schiller, 2022).

Del mismo modo, las características de la mano de obra también han cambiado de manera sustancial en las últimas décadas. Mientras que inicialmente la globalización promovía la deslocalización productiva basada en la mano de obra de las regiones locales, las actuales cadenas promueven el desplazamiento de una fuerza de trabajo altamente flexible y estructuralmente vulnerable (Fletcher y Trautrim, 2024). Este desplazamiento no responde únicamente a dinámicas económicas, sino que está profundamente condicionado por regímenes migratorios nacionales e internacionales, marcos legales diferenciados y desigualdades socioeconómicas (Stringer *et al.*, 2021).

En este sentido, emerge una mano de obra que puede definirse como vulnerable y gobernable. Se trata de personas trabajadoras que no disponen de los recursos para rechazar condiciones laborales abusivas o abandonar la relación de trabajo debido a su dependencia económica respecto del empleador (Hopfgartner *et al.*, 2022). Esta vulnerabilidad no puede interpretarse únicamente como un resultado residual del nuevo modelo de globalización, sino que se ve reforzada por la interacción de sistemas sociales, políticos y económicos que contribuyen a la reproducción de condiciones de precariedad en determinados estadios de las cadenas de suministro (Brown, 2024). De este modo, gobernar el trabajo quiere decir hacerlo administrable, es decir, asegurar la disponibilidad, limitar la capacidad de negociación y condicionar la movilidad. Esta gobernabilidad no es todavía una explotación por sí misma, pero es un requisito clave que prepara el terreno para que la explotación pueda ser un recurso viable.

Por lo tanto, esta fuerza laboral gobernable adquiere un papel central en la configuración de las cadenas de suministro. No es un fenómeno espontáneo, sino el resultado de mecanismos que mantienen a las personas trabajadoras en situaciones de dependencia social y económica. Por ejemplo, en el ámbito político o institucional, los trabajadores migrantes están sujetos a regímenes de visado que limitan su movilidad y progresión laboral, mientras que la persecución de la irregularidad administrativa incrementa su vulnerabilidad (Anderson, 2010). A escala laboral, en determinados segmentos de las cadenas de suministro, las personas trabajadoras están sujetas a condiciones laborales inadecuadas, como contratos informales o ambiguos, jornadas excesivas o restricciones en la organización colectiva (Kuruwila y Li, 2021; Wiengarten *et al.*, 2021). En el ámbito económico, estas condiciones a menudo se traducen en salarios bajos y variables, en la ausencia de alternativas reales de ingreso y en la transferencia del riesgo económico a las personas trabajadoras (Herman *et al.*, 2025).

Este conjunto de mecanismos permite a las cadenas de suministro globales disponer de una reserva de trabajo adaptable a las necesidades cambiantes de la producción. Además, implica la transferencia de costes y riesgos a los estadios iniciales de las cadenas y a los segmentos más vulnerables de la sociedad. El modelo actual de cadenas globales de trabajo articula un paradigma de gestión del trabajo basado en la flexibilidad extrema, la inseguridad laboral de las personas trabajadoras y la gobernabilidad de la mano de obra.

2. Las cadenas de suministro de trabajo y el trabajo gobernable como eje central de las cadenas de suministro globales

La explotación laboral ha acontecido un fenómeno recurrente en el funcionamiento de algunas cadenas de suministro globales contemporáneas. Algunos estudios afirman que la precarización laboral no puede considerarse un incumplimiento puntual ni una práctica desviada, sino el resultado de la lógica imperante en los actuales sistemas de producción globales (p. ej., Banerjee, 2021; Breznik, 2023; Caruana *et al.*, 2021; Phillips y Mieres, 2015). Por lo tanto, el trabajo deja de ser únicamente un factor productivo para devenir un recurso estratégico debe ser y estar disponible, sustituible y gobernable de forma continua. En otras palabras, el objetivo no es solo proveer mano de obra, sino que esta sea administrable, ajustable y disciplinada rápidamente.

El concepto de las cadenas de suministro de trabajo resulta clave para entender el conjunto de estructuras, actores y prácticas mediante los cuales las empresas aseguran la disponibilidad de la fuerza de trabajo de acuerdo con sus necesidades productivas (Barrientos, 2013). De manera análoga a las cadenas de suministro de bienes y servicios, estas cadenas de trabajo están compuestas por diferentes estadios de abastecimiento de mano de obra que conectan la demanda empresarial con una oferta de trabajo a menudo fragmentada y vulnerable.

La cadena de suministro de trabajo no puede tratarse como un elemento aislado o autónomo de las cadenas de suministro, sino como un elemento más que permite comprender cómo se produce y se gestiona la fuerza de trabajo. Un primer mecanismo de esta cadena es el de los intermediarios de reclutamiento y contratación (Bonet *et al.*, 2013). Esta intermediación introduce relaciones laborales que oscilan entre la formalidad e informalidad y se basan en la temporalidad y en las necesidades empresariales más inminentes. Típicamente, generan asimetrías de información y poder, lo que limita la transparencia de las condiciones laborales y acentúa los riesgos de caer en situaciones de vulnerabilidad laboral y social (Elcioglu, 2010; Soundararajan *et al.*, 2023).

Asociados a estos procesos, aparecen el endeudamiento y la dependencia económica. Las tasas de reclutamiento y los costes de desplazamiento, visados o alojamiento generan obligaciones económicas previas o recurrentes que condicionan la capacidad de las personas trabajadoras para abandonar un trabajo o desligarse de una relación laboral (Crane *et al.*, 2021). En contextos de salarios bajos e ingresos irregulares, este endeudamiento actúa como un mecanismo de retención en una relación de vulnerabilidad y precarización, lo que genera situaciones de pobreza y vulnerabilidad perpetuas entre las personas trabajadoras (Phillips y Mieres, 2015).

La subcontratación en cascada y la fragmentación de la relación laboral constituyen un tercer elemento fundamental. La subcontratación en cascada es un proceso mediante el cual una tarea pasa por varios niveles de empresas subcontratadas, lo que fragmenta la relación laboral y diluye la responsabilidad sobre las condiciones de trabajo (Barrientos, 2013). Esto genera una creciente opacidad a lo largo de la cadena de suministro y limita los mecanismos de rendición de cuentas, especialmente en los segmentos iniciales de las cadenas globales (Liang, 2024).

Un cuarto mecanismo son los regímenes legales y administrativos de dependencia, que afectan particularmente a las personas migrantes. Cuestiones como los visados vinculados a un empleador concreto, la temporalidad de los permisos o la precariedad que viven las personas en situación de irregularidad restringen la seguridad laboral y reducen el acceso a derechos y servicios públicos (Anderson, 2010; Monciardini *et al.*, 2021). En estos contextos, se generan relaciones de dependencia y vulnerabilidad entre las personas afectadas, que limitan su capacidad de resistencia frente a las prácticas abusivas (Derakhshan y Chowdhury, 2025).

Finalmente, la cadena de suministro de trabajo se completa con formas de control del trabajo. Jornadas extensivas, intensificación de los ritmos de trabajo, flexibilidad horaria impuesta y, en algunos casos, mecanismos de control tecnológico o algorítmico contribuyen a disciplinar la fuerza de trabajo y a garantizar su constante adaptación a las exigencias productivas (Benstead *et al.*, 2021; Duggan *et al.*, 2023; Liang *et al.*, 2025).

Estos mecanismos no actúan de manera aislada, sino que se refuerzan mutuamente en la configuración de un modelo de trabajo que intensifica la gobernabilidad de la fuerza de trabajo. Esta gobernabilidad es el elemento analítico que explica la transición de la precariedad como condición a la explotación como relación sostenida. En este marco, resulta pertinente analizar cómo estas dinámicas pueden dar lugar a formas severas de explotación laboral y, en algunos casos, a situaciones que se asemejan a la esclavitud moderna.

3. Explotación laboral y esclavitud moderna en las cadenas de suministro globales

Las cadenas de suministro globales no solo coordinan procesos productivos, sino que también estructuran la manera en que se produce y se gobierna la fuerza de trabajo. Analizar las cadenas de trabajo permite comprender cómo estas formas de gobernanza crean las condiciones para que emerjan relaciones laborales precarias y, en algunos contextos, formas severas de explotación.

Las cadenas de trabajo pueden adoptar formas muy diversas según el sector, el contexto productivo y los marcos institucionales en los que operan. Esta heterogeneidad dificulta el análisis de las relaciones laborales que se desarrollan, especialmente al delimitar conceptos como la precariedad laboral, la explotación laboral y la esclavitud moderna, que a menudo se utilizan de manera imprecisa o se superponen entre sí.

La precariedad laboral se refiere a situaciones caracterizadas por la inseguridad laboral, los bajos salarios, la inestabilidad contractual y la carencia de protección social. Estas situaciones pueden convertirse en estructurales en determinados mercados de trabajo, sin implicar necesariamente mecanismos de coerción directa ni control sobre la persona trabajadora (Campbell y Price, 2016; Strauss y McGrath, 2017).

La precariedad laboral se convierte en explotación laboral cuando se limita de manera sostenida la capacidad de la persona trabajadora para gobernar su situación laboral debido a una asimetría persistente de poder (Chesney *et al.*, 2019; Shepherd *et al.*, 2021). Por ejemplo, creando situaciones en las que la persona trabajadora no es capaz de negociar sus condiciones laborales o de abandonar la relación laboral. En este sentido, la explotación laboral no se define únicamente por la vulneración formal de derechos, sino por la configuración de relaciones laborales que erosionan de manera continua la autonomía de la persona trabajadora.

La esclavitud moderna representa la forma más extrema de este continuo de relaciones laborales. Se caracteriza por la presencia de prácticas que limitan o niegan la libertad de movimiento de la persona trabajadora mediante mecanismos de coerción de carácter legal, económico u organizativo (Crane, 2013; Gold *et al.*, 2015). A diferencia de las formas históricas de esclavitud, estas prácticas no requieren la propiedad legal de la persona, sino que operan mediante relaciones laborales que hacen inviable, en la práctica, abandonar el trabajo sin asumir costes personales y económicos desproporcionados.

Estas categorías no son excluyentes, sino que describen un espectro de relaciones laborales que pueden coexistir en un mismo entorno productivo. Un individuo puede transitar entre ellas a lo largo de su vida laboral, especialmente en contextos de regulación laboral débil, de elevada dependencia económica y de alta vulnerabilidad (LeBaron, 2021).

Varias investigaciones han documentado la presencia recurrente de explotación laboral y esclavitud moderna en las cadenas de suministro globales. Entidades como Walk Free o la Organización Internacional del Trabajo constataron en 2021 la existencia de aproximadamente 50 millones de personas bajo regímenes de esclavitud moderna, de las cuales 28 millones se encontraban en situación de trabajo forzado (Walk Free Foundation, 2023).

En el contexto de las cadenas de suministro globales, la esclavitud moderna se manifiesta mediante mecanismos recurrentes. En su artículo, Fletcher y Trautrim (2024) identifican los principales mecanismos y tácticas empleadas a lo largo de las cadenas de suministro de trabajo para atraer trabajadores e impedir que abandonen el trabajo. En particular, denominan: **i)** la desinformación o la información falsa, prometiendo trabajos o salarios que no existen o distan enormemente del descrito en contratos falsos o conversaciones informales; **ii)** la confiscación de documentación, hecho que impide la movilidad de las personas trabajadoras, el acceso a servicios públicos y la posible regularización de su situación migratoria; **iii)** el pago obligatorio de cuotas de contratación, mediante las cuales se generan grandes deudas que el trabajador difícilmente podrá devolver y lo obligan a cumplir con las exigencias de la persona empleadora bajo la amenaza de consecuencias por el impago; **iv)** la servidumbre por deuda, que se produce cuando el empleador avanza una cantidad de dinero para que el trabajador pueda costear el viaje, la vivienda o el apoyo con la documentación e implican condiciones de retorno abusivas como, por ejemplo, altos intereses y la deducción directa del sueldo, y **v)** tráfico de personas, es decir, el desplazamiento forzado de personas por motivos económicos bajo constante coerción y amenazas.

En conjunto, el análisis de las cadenas de trabajo permite comprender cómo la fuerza de trabajo es producida, movilizada y gobernada a lo largo de los sistemas productivos globales. Las nociones de precariedad, explotación laboral

y esclavitud moderna no describen fenómenos aislados, sino diferentes formas de un mismo continuo de relaciones laborales marcado por asimetrías de poder y por la reducción de la capacidad de agencia de las personas trabajadoras. Situar el factor trabajo en el centro del análisis permite, así, ofrecer una lectura más precisa del funcionamiento de las cadenas de suministro globales y de los mecanismos sociales y organizativos que las sostienen.

Conclusiones

Las actuales cadenas de suministro han protagonizado una transformación asociada a una mayor flexibilidad organizativa, a la incorporación de tecnologías de gestión y control de los procesos productivos y a la expansión hacia nuevos espacios económicos, con el objetivo de reducir costes y tiempos de entrega. En este contexto, se han convertido en un elemento central del modelo económico global, lo que permite coordinar actividades productivas complejas en entornos marcados por una elevada incertidumbre y presión competitiva.

Esta capacidad constante de adaptación y reconfiguración de las cadenas de suministro no se limita al ámbito logístico u operacional, sino que tiene implicaciones directas en la organización del trabajo. El trabajo ha adquirido un papel creciente en la configuración de los nuevos modelos productivos, constituyendo un elemento clave para garantizar la flexibilidad, la sustituibilidad y la capacidad de respuesta que exigen las actuales cadenas globales.

En este marco, las cadenas de suministro de trabajo permiten comprender cómo la fuerza de trabajo es gobernada según las necesidades productivas de las empresas compradoras. Mediante mecanismos como la intermediación laboral, la subcontratación en cascada, la dependencia legal o el endeudamiento asociado al reclutamiento, estas cadenas contribuyen a configurar una fuerza de trabajo cada vez más gobernable. La gobernabilidad del trabajo no es un simple efecto colateral, sino una condición operativa que permite que la precariedad se transforme en explotación cuando la presión sobre costes, plazos y flexibilidad se intensifica. Esta arquitectura laboral no opera de manera marginal, sino que forma parte del funcionamiento ordinario de muchas cadenas de suministro globales.

La precariedad laboral se ha consolidado como un rasgo estructural de estas dinámicas, lo que genera condiciones que pueden derivar en formas de explotación laboral y, en determinados contextos, en situaciones extremas, como la esclavitud moderna. Estas formas de explotación no aparecen como fenómenos aislados, sino como expresiones de un continuo de relaciones laborales marcado por asimetrías persistentes de poder y por la reducción de la capacidad de agencia de las personas trabajadoras.

Situar el factor trabajo y las prácticas, como la explotación laboral y la esclavitud moderna, en el centro del análisis de las cadenas de suministro globales permite ofrecer una lectura más completa del funcionamiento operativo del modelo productivo global. Esta perspectiva contribuye a superar enfoques que tienden a analizar las cadenas globales principalmente desde su eficiencia económica, incorporando de manera sistemática la dimensión laboral como elemento esencial. A la vez, abre líneas de reflexión muy importantes, tanto para la investigación académica como para la práctica profesional, al poner de manifiesto la necesidad de profundizar en la comprensión de los mecanismos laborales que sostienen las cadenas de suministro globales y sus implicaciones sociales.

Referencias bibliográficas

- ANDERSON, Bridget (2010). «Migration, immigration controls and the fashioning of precarious workers». *Work, Employment and Society*, vol. 24, n.º 2, págs. 300-317. DOI: <https://doi.org/10.1177/0950017010362141>
- BANERJEE, Bobby (2021). «Modern slavery is an enabling condition of global neoliberal capitalism: Commentary on modern slavery in business». *Business & Society*, vol. 60, n.º 2, págs. 415-419. DOI: <https://doi.org/10.1177/0007650319898478>
- BARRIENTOS, Stephanie Ware (2013). «'Labour chains': Analysing the role of labour contractors in global production networks». *The Journal of Development Studies*, vol. 49, n.º 8, págs. 1058-1071. DOI: <https://doi.org/10.1080/00220388.2013.780040>

- BENSTEAD, Amy V.; HENDRY, Linda C.; STEVENSON, Mark (2021). «Detecting and remediating modern slavery in supply chains: A targeted audit approach». *Production & Planning Control*, vol. 32, n.º 13, págs. 1136-1157. DOI: <https://doi.org/10.1080/09537287.2020.1795290>
- BONET, Rocio; CAPPELLI, Peter; HAMORI, Monika (2013). «Labor market intermediaries and the new paradigm for human resources». *Academy of Management Annals*, vol. 7, n.º 1, págs. 341-392. DOI: <https://doi.org/10.5465/19416520.2013.774213>
- BREZNIK, Maja. (2012). «Unfree wage labour». *Critical Sociology*, vol. 49, n.º 7-8, págs. 1125-1139. DOI: <https://doi.org/10.1177/08969205231152914>
- BROWN, Kate (2024). «Vulnerability and social control at the margins: A contribution to an interdisciplinary dialogue on vulnerability». *Human Studies*, vol. 47, n.º 2, págs. 287-306. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10746-024-09734-5>
- CAMPBELL, Iain; PRICE, Robin (2016). «Precarious work and precarious workers: Towards an improved conceptualisation». *The Economic and Labour Relations Review*, vol. 27, n.º 3, págs. 314-332. DOI: <https://doi.org/10.1177/1035304616652074>
- CARUANA, Robert; CRANE, Andrew; GOLD, Stefan; LEBARON, Genevieve (2021). «Modern slavery in business: The sad and sorry state of a non-field». *Business & Society*, vol. 60, n.º 2, págs. 251-287. DOI: <https://doi.org/10.1177/0007650320930417>
- CHEN, Tingchien; SCHILLER, Daniel (2022). «The migrant labour regime and labour market intermediaries in the Taiwanese semiconductor industry». *Work in the Global Economy*, vol. 2, n.º 2, págs. 248-271. DOI: <https://doi.org/10.1332/273241721X16672070965813>
- CHESNEY, Thomas; EVANS, Keith; GOLD, Stefan; TRAUTRIMS, Alexander (2019). «Understanding labour exploitation in the Spanish agricultural sector using an agent based approach». *Journal of Cleaner Production*, vol. 214, págs. 696-704. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.12.282>
- CRANE, Andrew (2013). «Modern slavery as a management practice: Exploring the conditions and capabilities for human exploitation». *Academy of Management Review*, vol. 38, n.º 1, págs. 49-69. DOI: <https://doi.org/10.5465/amr.2011.0145>
- DERAKHSHAN, Roya.; CHOWDHURY, Rashedur (2025). «Experience of marginalization in noncooperative spaces: The case of undocumented migrant workers in Italy». *Journal of Business Ethics*, vol. 197, n.º 2, págs. 231-252. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-024-05749-1>
- DUGGAN, James; CARBERY, Ronan; MCDONNELL, Anthony; SHERMAN, Ultan (2023). «Algorithmic HRM control in the gig economy: The app-worker perspective». *Human Resources Management*, vol. 62, n.º 6, págs. 883-899. DOI: <https://doi.org/10.1002/hrm.22168>
- ELCIOGLU, Emine Fidan (2010). «Producing precarity: The temporary staffing agency in the labor market». *Qualitative Sociology*, vol. 33, n.º 2, págs. 117-136. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11133-010-9149-x>
- FLETCHER, Denise; TRAUTRIMS, Alexander (2024). «Recruitment deception and the organization of labor for exploitation: A policy-theory synthesis». *Academy of Management Perspectives*, vol. 38, n.º 1, págs. 43-76. DOI: <https://doi.org/10.5465/amp.2022.0043>
- GOLD, Stefan; TRAUTRIMS, Alexander; TRODD, Zoe (2015). «Modern slavery challenges to supply chain management». *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 20, n.º 5, págs. 485-494. DOI: <https://doi.org/10.1108/SCM-02-2015-0046>
- HERMAN, Eva; HEBSON, Gail; RUBERY, Jill (2025). «From precarious work to precarious lives: Managing and navigating uncertainty at the intersections of employment, households and the state». *Work, Employment and Society*, vol. 40, n.º 1. DOI: <https://doi.org/10.1177/09500170251359125>
- HOPFGARTNER, Lisa; SEUBERT, Christian; SPRENGER, Franziska; GLASER, Jürgen (2022). «Experiences of precariousness and exploitation of Romanian transnational live-in care workers in Austria». *Journal of Industrial Relations*, vol. 64, n.º 2, págs. 298-320. DOI: <https://doi.org/10.1177/00221856211063923>

- KURUVILA, Sarosh; LI, Chunyun (2021). «Freedom of association and collective bargaining in global supply chains: A research agenda». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 57, n.º 2, págs. 43-57. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12259>
- LIANG, Xiaochen (2024). «Cascading employment as paradigmatic form of precarious work: The case of IT agency workers in the United States». *The Economic and Labour Relations Review*, vol. 35, n.º 4, págs. 959-979. DOI: <https://doi.org/10.1017/elr.2024.57>
- LIANG, Bingqian; WANG, Yixin; HUO, Weiwei; SONG, Mengli; SHI, Yi (2025). «Algorithmic control as a double-edged sword: Its relationship with service performance and work well-being». *Journal of Business Research*, n.º 189, págs. 115199. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2025.115199>
- LEBARON, Genevieve (2021). «The role of supply chains in the global business of forced labor». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 57, n.º 2, págs. 29-42. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12258>
- LUZZINI, Davide; PAGELL, Mark; DEVENIN, Veronica; MIEMCZYK, Joe; LONGONI, Annachiara; BANERJEE, Bobby (2024). «Rethinking supply chain management in a post-growth era». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 60, n.º 4, págs. 92-106. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12332>
- MONCIARDINI, David; BERNAZ, Nadia; ANDHOV, Alexandra (2021). «The organizational dynamics of compliance with the UK Modern Slavery Act in the food and tobacco sector». *Business & Society*, vol. 60, n.º 2, págs. 288-340. DOI: <https://doi.org/10.1177/0007650319898195>
- PAGELL, Mark; WILHELM, Miriam (2025). «Putting the S in sustainable supply chain management: A people-centric research agenda». *Journal of Supply Chain Management*, vol. 61, n.º 1, págs. 83-95. DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12337>
- PHILLIPS, Nicola; MIERES, Fabiola (2015). «The governance of forced labour in the global economy. Globalizations», vol. 12, n.º 2, págs. 244-260. DOI: <https://doi.org/10.1080/14747731.2014.932507>
- SHEPHERD, Dean A.; PARIDA, Vinit; WILLIAMS, Trent; WINCENT, Joakim (2021). «Organizing the exploitation of vulnerable people: A qualitative assessment of human trafficking». *Journal of Management*, vol. 48, n.º 8, págs. 2421-2457. DOI: <https://doi.org/10.1177/01492063211046908>
- SOUNDARARAJAN, Vivek; SHARMA, Garima; BAPUJI, Hari (2023). «Caste, social capital and precarity of labour market intermediaries: The case of Dalit labour contractors in India». *Organization Studies*, vol. 45, n.º 7, págs. 961-985. DOI: <https://doi.org/10.1177/01708406231175319>
- STRAUSS, Kendra; MCGRATH, Siobhán (2017). «Temporary migration, precarious employment and unfree labour relations: Exploring the 'continuum of exploitation' in Canada's Temporary Foreign Worker Program». *Geoforum*, vol. 78, págs. 199-208. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2016.01.008>
- STRINGER, Christina; BURMESTER, Brent; MICHAILOVA, Snežina (2021). «Modern slavery and the governance of labor exploitation in the Thai fishing industry». *Journal of Cleaner Production*, vol. 371, págs. 133645. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.133645>
- WALK FREE (2023). *The Global Slavery Index 2023*. Minderoo Foundation [en línea]. Disponible en: <https://cdn.walk-free.org/content/uploads/2023/05/17114737/Global-Slavery-Index-2023.pdf>
- WIENGARTEN, Frank; PAGELL, Mark; DURACH, Christian F.; HUMPHREYS, Paul (2021). «Exploring the performance implications of precarious work». *Journal of Operations Management*, vol. 67, n.º 8, págs. 926-963. DOI: <https://doi.org/10.1002/joom.1155>

Cita recomendada: TUSELL, Iu. «Cadenas de trabajo y explotación laboral: el trabajo gobernable como elemento central de las cadenas de suministro globales». *Oikonomics* [en línea]. Mayo 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2602>



Iu Tusell

iutusell@uoc.edu

Profesor lector en Gestión de la Cadena de Suministro y Operaciones, Estudios de Economía y Empresa, Universitat Oberta de Catalunya

Doctor en Gestión de Empresas (*Business Management*) por la University of Sussex (Reino Unido). También es titulado del máster universitario en Responsabilidad Social Corporativa por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), donde obtuvo el premio al mejor expediente académico. Actualmente, es profesor lector de Gestión de la Cadena de Suministro y Operaciones en la UOC y miembro del grupo de investigación UrbanLog.

Su investigación se centra en la sostenibilidad social a lo largo de las cadenas de suministro y en el análisis de los impactos socioeconómicos de las operaciones empresariales, con especial interés en los aspectos laborales y sociales. En particular, estudia cuestiones como, la esclavitud moderna y la explotación laboral en las cadenas de suministro, la inclusión de las comunidades locales en el diseño de políticas de sostenibilidad y las colaboraciones *multistakeholder* para abordar los grandes retos de sostenibilidad. Su investigación más reciente analiza las implicaciones de la gestión algorítmica del trabajo en plataformas digitales sobre las condiciones laborales de los *riders* en Barcelona, y además realiza un estudio sobre la situación laboral y social de los temporeros en la región de Lérida.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS



Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

¿MENOS GLOBALIZACIÓN, MENOS DESIGUALDAD?

Revisando el nexo entre desigualdad y globalización desde una mirada sistémico-estructural

Juan Carlos Palacios Cívico

Universitat de Barcelona

RESUMEN A pesar de la tendencia decreciente observada en la desigualdad global, el enfoque sistémico-estructural nos permite interpretar conjuntamente las mejoras de los ganadores y las pérdidas de los perdedores de la globalización a partir, esencialmente, de una distribución asimétrica del poder. Dicho enfoque explica los cambios institucionales no como un proceso evolutivo lineal o como una simple construcción ideológica, sino como el resultado de la transformación de las condiciones materiales de producción. Una aproximación que nos ayuda a entender algunas de las aparentes contradicciones que estamos presenciando actualmente en materia de comercio internacional o a comprender por qué, muy probablemente, la reversión parcial de la globalización no conduzca a una distribución de la renta menos desigual.

PALABRAS CLAVE desigualdad; globalización; capitalismo; enfoque sistémico-estructural; poder

LESS GLOBALIZATION, LESS INEQUALITY?

Revisiting the nexus between inequality and globalization from a systemic-structural perspective

ABSTRACT *Despite the downward trend observed in global inequality, the systemic-structural approach provides a combined interpretation of the gains for globalization's winners and the losses for its losers, fundamentally as a result of an asymmetric distribution of power. This approach views institutional change not as a straightforward evolutionary process or a simple ideological construct, but as the outcome of shifts in the material conditions of production. Such a perspective helps to understand some of the apparent contradictions currently seen in international trade and explains why a partial reversal of globalization is unlikely to result in a less unequal distribution of income.*

KEYWORDS *inequality; globalization; capitalism; systemic-structural approach; power*

Introducción

La dinámica de concentración de renta en los deciles con mayores ingresos, observada a partir de la década de los ochenta (UNU-Wider, 2025; World Inequality Lab, 2025), y la creciente preocupación por sus efectos económicos, políticos y sociales han situado el estudio de la desigualdad en el centro del debate académico y político de los últimos años. El propio FMI, en el informe publicado por Ostry *et al.* (2014), reconocía que la elevada desigualdad representa un obstáculo para el crecimiento económico, y rechaza con ello el *trade-off* entre eficiencia e igualdad tradicionalmente defendido por el pensamiento neoclásico (Okun, 1975). A su vez, trabajos como los de Wilkinson y Pickett (2010) vinculan la desigualdad con una larga lista de problemáticas como la pobreza, la menor esperanza de vida, los problemas de salud mental, el abandono escolar o la mayor tasa de homicidios y población encarcelada. En el ámbito político, cada vez son más los autores que relacionan el auge de la extrema derecha y el deterioro de las instituciones democráticas con distribuciones de la renta crecientemente desiguales (Bischi, Favaretto y Sanchez Carrera, 2022; Engler y Weisstanner, 2021; Bergh y Kärnä, 2022).

El interés creciente por la desigualdad ha reavivado el debate sobre sus determinantes. Es en el marco de ese debate en el que el presente artículo se propone analizar, desde una perspectiva sistémico-estructural, la relación entre desigualdad y globalización, la lógica que subyace a los cambios que esta última está experimentando y cómo tales cambios pueden afectar a dicha relación.

1. ¿Cómo ha evolucionado la desigualdad en las últimas décadas?

Antes de responder a esa pregunta, deben concretarse algunas cuestiones. En primer lugar, decidir qué dimensión y variable vamos a utilizar en la medición de la desigualdad. A continuación, debemos decidir qué indicador o indicadores y base o bases de datos vamos a utilizar para operacionalizar la variable escogida. Podemos estar interesados, por ejemplo, en calcular las diferencias de renta acumulada por los diferentes factores de producción (desigualdad funcional), países (desigualdad entre países), individuos de un mismo país (desigualdad dentro de los países) o entre el conjunto de individuos del planeta, independientemente del país en el que vivan (desigualdad global). Asimismo, deberemos decidir si realizamos la comparación en términos absolutos o relativos. De hecho, los anteriores indicadores deberían entenderse como complementarios, dado que su interpretación conjunta nos ofrece una mejor comprensión del fenómeno a analizar. En nuestro caso, por su relevancia en el debate sobre los efectos de la globalización, nos centraremos en la desigualdad global de la renta (en adelante, desigualdad global).

Al no existir una encuesta única con cobertura mundial, la medición de la desigualdad global presenta grandes retos, porque las definiciones y conceptos empleados no son homogéneos entre las distintas fuentes. Una de las recopilaciones más relevantes es la elaborada por la *World Income Inequality Database* (WIID). Esta base de datos proporciona información sobre la renta disponible expresada en dólares internacionales de 2017, ajustados mediante paridades de poder adquisitivo (PPP) para corregir las diferencias en los niveles de precios entre países. Una segunda base de datos, ampliamente utilizada en la literatura, es la *World Inequality Database* (WID), desarrollada por Thomas Piketty, Facundo Alvaredo y otros investigadores del World Inequality Lab. A diferencia de la WIID, esta base de datos combina información procedente de encuestas de hogares con datos de las cuentas nacionales y de los registros fiscales y administrativos.¹ Por último, Milanovic (2024) obtiene resultados comparables, aunque sus estimaciones se basan directamente en los datos de las encuestas, sin recurrir a datos de cuentas nacionales o de registros administrativos y fiscales.

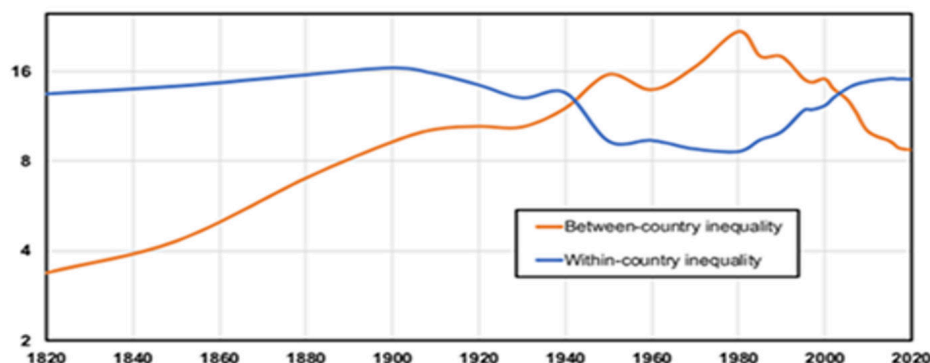
Aunque con ligeras diferencias, los tres indicadores descritos muestran una tendencia creciente de la desigualdad global hasta finales del siglo xx y una tendencia decreciente a partir de ese momento (Zito Guerreiro y Kapeller, 2025). En cualquier caso, las diferentes mediciones parecen avalar la tesis de que, en mayor o menor medida, la desigualdad global estaría reduciéndose desde principios de siglo.

Si basamos el análisis en los datos de la WID, por su mayor robustez metodológica, y utilizamos índices de Theil para analizar cuál ha sido la contribución de los dos componentes de la desigualdad global, tal y como hacen Chancel

1. El uso de estas fuentes adicionales tiene como principal objetivo corregir el sesgo habitual de las encuestas tradicionales, que tienden a infrarrepresentar los ingresos de los individuos con mayores rentas.

y Piketty (2021), observamos que su reducción se debe principalmente a la menor desigualdad entre países (*between-country inequality*) a partir de 1980, lo que coincide con un crecimiento de la desigualdad dentro de los países (*within-country inequality*) que, sin embargo, resulta insuficiente para compensar la anterior tendencia.

Figura 1. Componentes de la desigualdad global entre 1820 y 2020



Fuente: Chancel y Piketty (2021)

Ambos componentes se calculan a partir de la ratio entre la renta acumulada por el 10 % de mayor renta y el 50 % de menor renta.

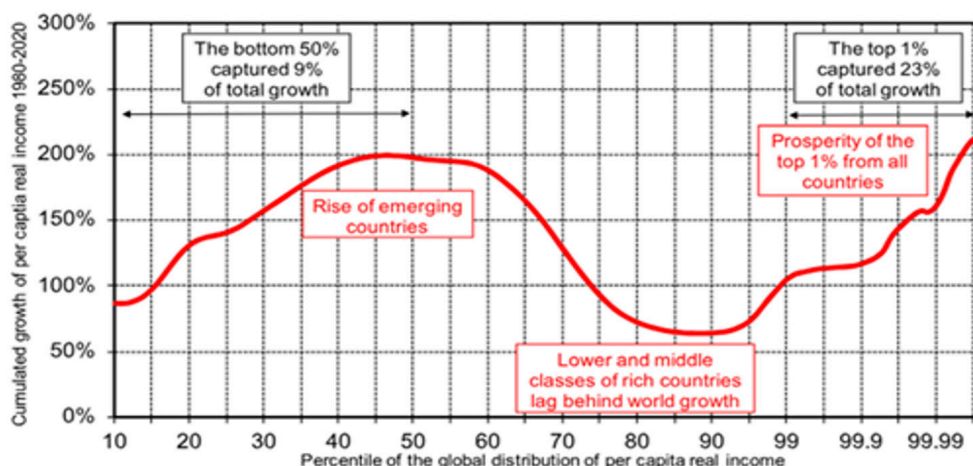
Las tendencias desagregadas permiten atribuir, principalmente, la reducción de la desigualdad global al fuerte crecimiento de China e India (Chancel y Piketty, 2021). Una conclusión de gran relevancia si, tal y como apuntan trabajos como los de Anand y Segal (2008), Gradín (2021) o Milanovic (2024), la contribución de China a la reducción de la desigualdad global cambiará de signo en breve, lo que incrementará la desigualdad global una vez las rentas del país excedan un determinado umbral.² La relevancia de China en la reducción de la desigualdad global vuelve a hacerse patente en las estimaciones del *Global Inequality Project*, que sitúan el actual Gini global en máximos históricos y con una tendencia estable, tras excluir a China del análisis (Global Inequality Project, s.f.).

Uno de los gráficos más conocidos en los análisis del impacto distributivo de la globalización es el desarrollado por Lakner y Milanovic (2016), conocido como el «gráfico del elefante», en el que representan el crecimiento de la renta de cada percentil global entre 1988 y 2008. La actualización del «gráfico del elefante», realizada por Chancel y Piketty (2021), muestra cómo las dinámicas identificadas por Lakner y Milanovic se habrían mantenido estables para el periodo 1980-2020 (ver figura 2).

El «gráfico del elefante», en cualquiera de sus versiones, se presta a diferentes interpretaciones. La lectura más extendida en la literatura se refiere a los trabajadores de las economías emergentes y al 1 % más rico de la población mundial como «los ganadores de la globalización»; de modo que el mayor beneficio de los individuos más ricos del planeta parecería compensarse (y justificarse) con la mejora de la renta y las condiciones de vida de miles de millones de trabajadores de economías en desarrollo. Una segunda lectura, que también se refleja en la figura 2, matiza la conclusión anterior al comparar el porcentaje del crecimiento de la renta acumulado por los percentiles más ricos y el 50 % más pobre de la población mundial, lo que muestra un fuerte desequilibrio en las ganancias de cada grupo cuando estas se miden en términos absolutos. Por último, una tercera lectura, más propia de un análisis sistémico-estructural como el que se propone, interpreta conjuntamente las mejoras de los ganadores y las pérdidas de los perdedores y deja de entenderlas como hechos aislados unidos únicamente por un determinante común: la globalización. Según esta interpretación, que el 1 % más rico se apropiara del 23 % del crecimiento económico del periodo precisó de intensos procesos de liberalización comercial y financiera y una deslocalización productiva que permitiera el abaratamiento de los costes salariales, por la sustitución directa de trabajadores o por la pérdida de poder de negociación de los sindicatos en un contexto más liberalizado. En consecuencia, la desigualdad que muestra el «gráfico del elefante» no debe entenderse únicamente en términos de renta, sino, sobre todo, en términos de poder: agentes con poder e influencia suficiente para impulsar aquellos cambios institucionales y regulatorios que son favorables a sus intereses frente a agentes sin ningún (o escaso) poder que resultan ganadores o perdedores colaterales de dicho proceso.

2. De hecho, los datos basados en la WIID muestran que la contribución del crecimiento chino comenzó a ser negativa a partir de 2020 (Zito Guerreiro y Kapeller, 2025).

Figura 2. El «gráfico del elefante» de la desigualdad global. 1980-2020



Fuente: Chancel y Piketty (2021)

El eje de abscisas muestra el percentil de la distribución global de la renta real per cápita y el eje de ordenadas el crecimiento acumulado de la renta real per cápita entre 1980 y 2020.

Esa tercera interpretación resulta aún más convincente cuando observamos cuál ha sido la tendencia de las distribuciones factoriales durante las últimas décadas. La figura 3 muestra cómo ha evolucionado –en promedio y a nivel mundial– la participación en la renta nacional del factor trabajo, a partir de datos de la *Penn World Table* (Feenstra *et al.*, 2015).³

Figura 3. Participación global del factor trabajo en la renta nacional



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la *Penn World Table*

Tal y como puede observarse en la figura, en promedio, la participación del factor trabajo se contrajo de forma sostenida desde finales de los noventa hasta la crisis financiera de 2008, que coincide con un periodo de intensa globalización de la economía mundial. De hecho, en 91 de los 138 países para los que se dispone de datos, la participación del factor trabajo era menor en 2023 que en 1980, lo que describe un proceso de redistribución factorial de la renta en la mayoría de los países durante el periodo analizado (Feenstra *et al.*, 2015).

3. En esta base de datos, la participación del trabajo incorpora el trabajo por cuenta propia.

2. ¿Por qué adoptar un enfoque sistémico-estructural en el análisis del nexo globalización-desigualdad?

El momento actual, en el que las narrativas y medidas de liberalización comercial parecen estar experimentando un giro sustancial, al menos por parte de la Administración Trump, resulta especialmente oportuno para reexaminar el vínculo entre la globalización y el aumento de la desigualdad. El enfoque sistémico-estructural, adoptado previamente por autores marxistas como Wallerstein, Arrighi, Amin, Frank o Harvey, nos ofrece una lectura alternativa que sitúa ambos fenómenos dentro de una lógica sistémica, cuestiona la interpretación dominante, que concibe la globalización como un determinante exógeno y lineal del aumento de la desigualdad de renta dentro de los países (Lundberg y Squire, 1999; Bergh y Nilsson, 2010; Bourguignon, 2015; Helpman 2016) y nos permite entender mejor algunas de las actuales dinámicas económicas y políticas.

Asimismo, el materialismo histórico,⁴ en tanto que método de análisis, nos ayuda a entender que los cambios institucionales –como el que representó en su día la globalización o representa actualmente su reversión parcial– no pueden explicarse, únicamente, como un proceso evolutivo lineal o como una simple construcción ideológica, sino que, en gran medida, son el resultado de la transformación de las condiciones materiales de producción y de la lucha de clases que de estas se deriva (Marx, 1980). Desde esa óptica, la globalización pasa a explicarse como un arreglo institucional históricamente contingente, inscrito en una superestructura endógena y dinámica, cuya función principal es la de garantizar la valorización del capital bajo condiciones materiales específicas. Una concepción que desborda las explicaciones basadas en los principios normativos universales, como el libre comercio o la apertura económica, y que nos ayuda a entender el cambio institucional como una respuesta adaptativa a las condiciones de producción y a las relaciones de poder vigentes en cada momento histórico.

La falta de reconocimiento de esta plasticidad institucional es la que nos lleva a interpretar como incoherentes o contradictorios fenómenos como el reciente giro proteccionista de la política comercial estadounidense o que el desarme arancelario conviviera durante décadas con subvenciones millonarias de los países ricos a determinadas actividades, como la agricultura. Por expresarlo en términos más concretos, mientras que el capital estadounidense y occidental mantuvo una posición hegemónica en los ámbitos industrial, financiero y tecnológico, el libre comercio y la globalización facilitaron la expansión de los mercados, la reducción de costes y la colocación de excedentes de capital, siendo promovidos como valores universales dentro del discurso dominante. Sin embargo, el ascenso de China –apoyado en un Estado fuerte y planificador, con menores costes relativos y una capacidad tecnológica creciente– alteró esa correlación de fuerzas y obligó a replantear el anterior engranaje institucional, dando lugar a guerras comerciales y a un mayor control estratégico de las tecnologías y los recursos claves.

En suma, más que como una «traición» a los principios del libre mercado, el actual giro proteccionista puede explicarse como una adaptación coherente a las nuevas condiciones materiales. Un proceso adaptativo que se entiende mejor al recordar que la valorización del capital no solo precisa de determinadas relaciones verticales de clase –basadas en la explotación–, sino de una posición dominante dentro de las relaciones horizontales entre capitales en competencia (Mau, 2025). Por lo tanto, que la globalización comercial haya sido funcional a la expansión del capital dominante (y a su valorización) en una etapa concreta no implica que lo siga siendo indefinidamente bajo la misma forma institucional.

Por lo que respecta a la relación entre globalización y desigualdad, asumir que la mutación institucional depende de las necesidades de valorización del capital implica que dicha relación no pueda ser descrita como lineal, unívoca o unidireccional –tal y como asume la literatura empírica que ha tratado la cuestión–, sino como un proceso de retroalimentación, dominado por el capital y orientado a garantizar las condiciones –objetivas y subjetivas– de su propia reproducción ampliada. A este respecto, es importante subrayar que la desigualdad no deriva únicamente de una distribución asimétrica del poder, sino que ahonda y reproduce el mismo desequilibrio que la posibilita. Por ese motivo, es esperable que el propio aumento de la desigualdad acabe propiciando transformaciones institucionales que reproduzcan, legitimen y consoliden dicho aumento, y conviertan el cambio institucional en causa y consecuencia, tanto de la desigualdad como de otros cambios institucionales que participan en su determinación. A modo de ejemplo, podemos pensar en la capacidad de *lobby* de las grandes empresas multinacionales o en el efecto que el discurso meritocrático, la atomización o precarización laboral (mediante figuras como la de los falsos autónomos), el debilitamiento de los

4. El materialismo histórico es un enfoque teórico, desarrollado principalmente por Karl Marx y Friedrich Engels, que sostiene que la evolución histórica de las sociedades está determinada fundamentalmente por las condiciones materiales de producción (Harnecker, 1984).

sindicatos, la concentración y centralización del capital en los medios de comunicación (tradicionales y de nuevo cuño) o las narrativas en torno al emprendimiento pueden acabar teniendo en la conciencia de clase de los trabajadores o en la aceptación social de la desigualdad.

Conclusiones

Aceptar el carácter estructural, bilateral y dinámico de la relación nos permite evaluar críticamente las expectativas de que una eventual reversión –total o parcial– del proceso globalizador acabe contribuyendo a una reducción de la desigualdad. Por el contrario, es esperable que los nuevos arreglos institucionales –aunque impliquen mayores restricciones al comercio internacional– sigan profundizando las dinámicas de concentración de renta y poder, tanto dentro de los países como entre países, en un contexto en el que emergen nuevas (y agresivas) formas de imperialismo, prácticas y discursos antidemocráticos, y en el que la liberalización financiera, la movilidad internacional del capital y el control de las tecnologías y los recursos fundamentales permanecen en gran medida intactos.

En línea con lo expuesto en el artículo, cabe señalar que el deterioro de las instituciones democráticas, que recogen ya múltiples indicadores (Angiolillo *et al.*, 2025), no solamente puede estar parcialmente causado por el avance de la institucionalidad capitalista y sus impactos distributivos, sino que dicho deterioro puede acabar siendo funcional al propio aumento de la desigualdad y a la apropiación de un mayor porcentaje de renta por parte del factor capital o de los deciles más ricos de la sociedad. Nuevamente, el carácter bilateral y estructural de dicha relación nos ayuda a entender la aparente paradoja de que en un momento histórico en el que el capitalismo muestra los mayores síntomas de insostenibilidad social, económica y medioambiental, veamos cómo, lejos de corregirse tales desequilibrios, surgen intentos por acelerar e intensificar la acumulación de capital, lo que reduce aún más el papel del Estado y acentúa dinámicas que ponen en peligro las propias instituciones democráticas y los equilibrios sociales y medioambientales. Uno de los autores que mejor anticipó esa idea fue Karl Polanyi en *La Gran Transformación* (Polanyi, 2016). Según el autor húngaro, las dislocaciones sociales profundas, derivadas de la imposición (utópica) del mercado autorregulado, acabaron destruyendo las bases democráticas de la sociedad de principios del siglo xx y propiciando la aparición de respuestas autoritarias durante el periodo de entreguerras.

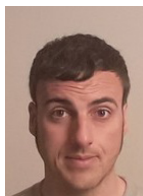
La adopción de un enfoque sistémico-estructural implica que cualquier respuesta institucional al aumento de la desigualdad deba confrontar la dinámica de acumulación capitalista y su dimensión superestructural, y no limitarse a factores coyunturales o a la recuperación acrítica (y descontextualizada) de políticas e instituciones del pasado. Si bien determinados episodios históricos –como la Gran Depresión o la Segunda Guerra Mundial– allanaron el camino para nuevos consensos y reducciones sustanciales de los niveles de desigualdad, estos estuvieron asociados a correlaciones de fuerzas excepcionales, difícilmente reproducibles en el contexto actual. En síntesis, solo si devolvemos la lucha de clases al centro del debate y entendemos las instituciones que inciden en la distribución de la renta como una red interconectada e históricamente determinada, podremos alterar de manera efectiva las tendencias distributivas vigentes y mitigar sus consecuencias políticas y sociales.

Referencias bibliográficas

- ANAND, Sudhir; SEGAL, Paul (2008). «What Do We Know about Global Income Inequality?». *Journal of Economic Literature*, vol. 46, n.º 1, págs. 57-94. DOI: <https://doi.org/10.1257/jel.46.1.57>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- ANGIOLILLO, Fabio; GOOD GOD, Ana; LINDBERG, Staffan I. (2025). *Democracy Report 2025: 25 Years of Autocratization – Democracy Trumped?* [en línea]. Disponible en: https://www.v-dem.net/documents/60/V-dem-dr__2025_lowres.pdf. University of Gothenburg: V-Dem Institute.
- BERGH, Andreas; KÄRNÄ, Anders (2022). «Explaining the rise of populism in European democracies 1980–2018: The role of labor market institutions and inequality». *Social Science Quarterly*, vol. 103, n.º 7, págs. 1719-1731. DOI: <https://doi.org/10.1111/ssqu.13227>
- BERGH, Andreas; NILSSON, Therese (2010). «Do liberalization and globalization increase income inequality?». *European Journal of Political Economy*, vol. 26, n.º 4, págs. 488-505. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2010.03.002>

- BISCHI, Gian Italo; FAVARETTO, Federico; SANCHEZ CARRERA, Edgar J. (2022). «Long-term causes of populism». *Journal of Economic Interaction and Coordination*, vol. 17, págs. 349-377. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11403-020-00300-7>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- BOURGUIGNON, François (2015). *The Globalization of Inequality*. Princeton University Press. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781400865659>
- CHANCEL, Lucas; PIKETTY, Thomas (2021). «Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence and Mutation of Extreme Inequality». *Journal of European Economic Association*, vol. 19(, n.º 6, págs. 3025-3062. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeea/jvab047>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- ENGLER, Sarah; WEISSTANNER, David (2021). «The threat of social decline: income inequality and radical right support». *Journal of European Public Policy*, vol. 28, n.º 2, págs. 153-173. DOI: <https://doi.org/10.1080/13501763.2020.1733636>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- FEENSTRA, Robert C.; INKLAAR, Robert; TIMMER, Marcel P. (2015). «The Next Generation of the Penn World Table». *American Economic Review*, vol. 105, n.º 10, págs. 3150-3182. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.20130954>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- GLOBAL INEQUALITY PROJECT (s.f.). Página web [en línea]. Disponible en: <https://globalinequality.org/>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- GRADÍN, Carlos (2021). «Trends in global inequality using a new integrated dataset». *WIDER Working Paper 2021/61*. Helsinki: UNU-WIDER. DOI: <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2021/999-0>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- HARNECKER, Marta (1984). *Los conceptos elementales del materialismo histórico* [en línea]. Disponible en: https://www.proletarios.org/books/Harnecker-Conceptos_elementales_del_materialismo_historico.pdf. Siglo XXI Editores.
- HELPMAN, Elhanan (2016). Globalization and Wage Inequality. *NBER Working Paper*, Núm. 22944, págs. 1-49. DOI: <https://doi.org/10.3386/w22944>
- LAKNER, Christoph; MILANOVIC, Branko (2016). «Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession». *World Bank Economic Review*, vol. 30, n.º 2, págs. 203-232. DOI: <https://doi.org/10.1093/wber/lhv039>
- LUNDBERG, Mattias; SQUIRE, Lyn (1999). *Growth and Inequality: Extracting the Lessons for Policy-makers*. World Bank, Washington.
- MAU, Søren. (2025). *Coacción Muda*. Manifest Llibres.
- MARX, Karl (1980). *Contribución a la crítica de la economía política* [en línea]. Disponible en: https://proletarios.org/books/Marx-Contribucion_a_la_critica.pdf. Siglo XXI Editores (trabajo original publicado en 1859).
- MILANOVIC, Branko (2024). «The three eras of global inequality, 1820-2020 with the focus on the past thirty years». *World Development*, vol. 177. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106516>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- OKUN, Arthur M. (1975). *Equality and Efficiency, the Big Tradeoff*. Washington, D. C.: The Brookings Institution.
- OSTRY, Jonathan Davis; BERG, Andrew; TSANGARIDES, Charalambos G. (2014). «Redistribution, Inequality, and Growth». *IMF Staff Discussion Note*, febrero, SDN/14/02. DOI: <https://doi.org/10.5089/9781484352076.006>
- POLANYI, Karl (2016). *La Gran Transformación* [en línea]. Disponible en: https://traficantes.net/sites/default/files/Polanyi,_Karl_-_La_gran_transformacion.pdf. Virus Editorial (trabajo original publicado en 1944).
- UNU-WIDER. (2025). «World Income Inequality Database (WIID) (Version 29 April 2025)». *UNU-WIDER*. DOI: <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/WIID-290425>. [Fecha de consulta: 1 de febrero de 2026].
- WILKINSON, Richard; PICKETT, Kate (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. Londres: Penguin.
- WORLD INEQUALITY LAB (2025). World Inequality Database (WID) [en línea]. Disponible en: <https://wid.world/>
- ZITO GUERREIRO, Arthur; KAPPELLER, Jakob (2025). «The global perspective on income inequality». En: Christopher Wimmer y Tobias Rieder. *Global Inequality*. Rethinking Sociology in the 21st Century. Studies in Critical Social Sciences. DOI: https://doi.org/10.1163/9789004733626_004. Brill.

Cita recomendada: PALACIOS CÍVICO, Juan Carlos. «Revisando el nexo entre desigualdad y globalización desde una mirada sistémico-estructural». *Oikonomics* [en línea]. Mayo 2026, núm. 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2603>



Juan Carlos Palacios Cívico

jcpalacios@ub.edu

Universitat de Barcelona

Profesor agregado del Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial de la Universitat de Barcelona. Doctor en economía por la misma universidad. Es miembro del Grupo de Investigación Consolidado (SGR-1145 2017-2021) Copolis «Bienestar, Comunidad y Control Social» adscrito a la Universitat de Barcelona. Sus líneas de trabajo e investigación son: desigualdad económica y social, desarrollo, crecimiento económico, cooperación al desarrollo, economía cubana, neoliberalismo y democracia. Varios de sus artículos han sido publicados en revistas académicas JCR, como *Growth and Change*, *Third World Quarterly*, *International Journal of Human Rights* o *Review of Radical Political Economics*. En relación con sus áreas de especialización, ha participado en el Programa de Intercambio de Expertos Cuba-Unión Europea, financiado por la Comisión Europea, y ha colaborado en diversas ocasiones con la Secretaría General Iberoamericana.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS

