



Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais

Trabajo de
fin de grado

Impacto de la
Integración Económica
en las Cadenas Globales
de Valor: Efectos,
Oportunidades y
Desafíos

David Suárez Rodríguez

Junio 2025

Resumen

Este trabajo analiza la relación entre los procesos de integración económica y la inserción de los países en las cadenas globales de valor (CGV), cómo la liberalización comercial, la inversión extranjera directa (IED) y las políticas regionales configuran el posicionamiento de las economías en la estructura productiva global. Se exploran las principales teorías sobre la integración económica (Balassa, Viner, Krugman), así como los efectos estáticos y dinámicos de las mismas sobre el comercio internacional y la especialización productiva.

El trabajo profundiza en el concepto de CGV, destacando su evolución, las implicaciones del *upgrading* industrial y el papel de la globalización en la fragmentación geográfica de las fases productivas. Se analizan los beneficios y riesgos asociados a la participación en CGV, incluyendo su impacto sobre la IED, la transferencia tecnológica y la desigualdad estructural. Teniendo en cuenta que la integración económica adopta principalmente una dimensión regional, el trabajo aborda la regionalización de las CGV. Se mencionan las existencias de las denominadas “grandes factorías regionales” como *Factory Asia*, *Factory Europe* o *Factory North America* que evidencian tanto la globalización productiva, como la comercial, funciona como una globalización regionalizada.

A nivel empírico, se comparan los procesos de integración e inserción en CGV de tres economías emergentes del sudeste asiático (Vietnam, Malasia y China), evidenciando diferencias significativas en su grado de sofisticación productiva y dependencia externa. Asimismo, se estudia el caso de Polonia, cuyo proceso de integración en la Unión Europea permitió un notable *upgrading* industrial, consolidándose como nodo clave en las CGV europeas.

El trabajo concluye que la integración económica no solo facilita el acceso a las CGV, sino que condiciona su calidad, siendo clave el diseño de políticas públicas orientadas al desarrollo tecnológico, la innovación y la resiliencia industrial. El presente trabajo consta de 9.833 palabras.

Índice

Resumen	2
Índice	3
Índice de tablas	4
Índice de gráficos	5
Índice de figuras	6
Introducción	7
Marco teórico	8
1 Integración económica	8
1.1 Teorías de Integración económica	10
1.2 Efectos de la Integración económica	11
2 Cadenas Globales de Valor	12
2.1 Consecuencias derivadas de las Cadenas Globales de Valor	13
2.2 Regionalización de las Cadenas Globales de Valor	14
Mercados emergentes, integración económica y posicionamiento en las Cadenas Globales de Valor	16
3 Identificación de mercados emergentes	16
4 Participación en CVG antes y después de la integración	17
5 Impacto de las sanciones económicas sobre la participación en CGV y la integración económica	27
Análisis caso de Estudio: Polonia y su inserción en las cadenas globales de valor dentro del proceso de integración europea	31
Conclusiones limitaciones y ampliaciones	38
Bibliografía	40

Índice de tablas

<i>Tabla 1: Proceso integrador de Vietnam. Elaboración propia</i>	<i>18</i>
<i>Tabla 2: Proceso integrador de Malasia. Elaboración propia.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 3: Proceso integrador de China. Elaboración propia.</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 4: Efectos de la evolución de las CGV. Elaboración propia.....</i>	<i>23</i>

Índice de gráficos

Gráfico 1: Entradas de Capital extranjero en Vietnam y Malasia, millones de \$, elaboración propia	17
Gráfico 2: Stock de Capital extranjero en Vietnam y Malasia, millones de \$, elaboración propia	18
Gráfico 3: Entradas de Capital extranjero en China, millones de \$, elaboración propia	20
Gráfico 4: Stock de Capital extranjero en China, millones de \$, elaboración propia...20	
Gráfico 5: Stock de Capital de China en el extranjero, millones de \$, elaboración propia	21
Gráfico 6: Índice de participación total en las cadenas globales de valor. Porcentaje sobre las exportaciones totales. Socio: mundo. Elaboración propia	22
Gráfico 7: Índice de participación hacia delante en las cadenas globales de valor. Porcentaje sobre las exportaciones totales. Socio: mundo. Elaboración propia	24
Gráfico 8: Índice de participación hacia atrás en las cadenas globales de valor. Porcentaje sobre las exportaciones totales. Socio: mundo. Elaboración propia	24
Gráfico 9: Entradas de capital en Polonia, \$ corrientes, elaboración propia	32
Gráfico 10: Salidas de capital en Polonia, \$ corrientes, elaboración propia	32
Gráfico 11: Índice de participación de Polonia en las CGV en porcentaje sobre las exportaciones totales, socio: mundo, elaboración propia	34

Índice de figuras

<i>Figura 1: Curva de la sonrisa, fuente OCDE</i>	<i>15</i>
<i>Figura 2: Aumento de la inversión extranjera en china en 2024</i>	<i>19</i>
<i>Figura 3: Correlación entre la centralidad de la inversión extranjera directa de los países y la centralidad en las cadenas de valor globales, 2017</i>	<i>26</i>
<i>Figura 4: Comercio bilateral entre China y EE.UU, 2024</i>	<i>28</i>
<i>Figura 5: Comercio bilateral entre Vietnam y EE.UU, 2024</i>	<i>28</i>
<i>Figura 6: Comercio bilateral entre Vietnam y China 2024.....</i>	<i>28</i>
<i>Figura 7: MapaMundi con los aranceles anunciados por la administración Trump en 2025.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 8: Balanza comercial de Polonia en el año 2023</i>	<i>36</i>

Introducción

La globalización ha transformado radicalmente la organización de la producción y el comercio internacional, impulsando una creciente interdependencia entre las economías. En este contexto, la integración económica se convierte en un proceso fundamental, pues mediante la eliminación de barreras y la armonización de políticas se facilita la cooperación entre países y se favorece la formación de Cadenas Globales de Valor (CGV). Estas cadenas implican la fragmentación internacional de las etapas de producción, permitiendo a las empresas optimizar costos, acceder a nuevos mercados y mejorar la competitividad, aunque también han generado desafíos en términos de coordinación de políticas y regulación. A pesar de que a menudo se presentan como un fenómeno global, las CGV también tienen una dimensión regional muy marcada, ya que tienden a organizarse en torno a bloques económicos integrados.

En el presente trabajo estudiamos el proceso de integración económica así como el nuevo concepto económico denominado CGV con el objetivo de analizar la relación que tiene el uno sobre el otro.

Respecto a la integración económica definiremos este proceso y explicaremos sus diferentes fases, teorías y evolución histórica ejemplificada por el proceso de integración económica Europea. Además, también analizaremos los diferentes efectos que tiene sobre la economía global.

En particular nos centraremos también en la evolución de la inversión extranjera directa (IED), tanto entradas como salidas, con el objetivo de relacionar la integración económica con las CGV y como el grado de integración y apertura afecta a esto y su correlación con las CGV.

En cuanto al concepto de las CGV explicaremos en qué consisten, factores impulsores y el papel de la globalización económica sobre ellas.

Se incluye un análisis empírico de diferentes mercados, cómo identificar un mercado emergente, el cual analizaremos el papel que este puede tener sobre las cadenas globales de valor, es decir, cómo países en vías de desarrollo se integran en el comercio global y en las CGV.

Por último, realizaremos un análisis más en profundidad de Polonia, país miembro de la UE, que ha atravesado distintas fases de desarrollo e integración económica, siendo un buen ejemplo empírico de cómo se desarrolla un país al mismo tiempo que se integra y cómo esto afecta a las CGV de las que pueda formar parte.

Marco teórico

1 Integración económica

En primer lugar hablaremos de la integración económica, que es y la evolución histórica que ha tenido, lo ejemplificaremos con el proceso europeo de integración.

Según Bela Balassa (1961), la integración económica es un proceso gradual mediante el cual dos o más economías eliminan progresivamente las barreras comerciales y armonizan sus políticas económicas con el objetivo de unificarlas.

Durante dicho proceso se eliminan las barreras que impiden la libre circulación de todos los factores productivos: bienes y servicios, capitales y trabajadores así como restricciones arancelarias. A esto se le suma la creación de coordinación fiscal y monetaria entre los países.

Por lo tanto podemos dividir la integración económica en dos tipos: Integración económica negativa, basada en la eliminación de barreras que restringen la movilidad de bienes, servicios y factores productivos; y la Integración positiva, Basada en la creación de una soberanía común a través de la modificación de instituciones existentes y creación de nuevas instituciones.

Acerca de este proceso, Balassa lo ha dividido en cinco etapas las cuales unifican progresivamente las economías:

En primer lugar se alcanza un área de libre cambio mediante la eliminación de obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio de mercancías entre países participantes mientras que se mantienen los aranceles a terceros.

En la siguiente etapa se establecen tarifas exteriores comunes, se denomina unión aduanera, la cual es seguida por un mercado común, entre los países miembros entre los cuales existe una libre circulación de factores.

Una vez establecido el mercado común, se armonizan las políticas económicas llevadas a cabo entre los miembros con el objetivo de alcanzar una unión económica, esta se completa con el establecimiento de una moneda común estableciéndose así una unión económica y monetaria.

El proceso de integración económica se ve completado con la creación de una autoridad supranacional común. Así se alcanza la unión total.

Todo este proceso se ve perfectamente reflejado en la formación de la Unión Europea:

La integración Europea surgió con fuerza tras un periodo de guerras que dejaron Europa sumida en un contexto de devastación económica y política. Según Richard Baldwin y Charles Wyplosz (2003), los principales impulsores de la idea de integración Europea, fueron el contexto derivado de la segunda guerra mundial: una Europa destruida y arruinada. Generando así una necesidad general de reconstrucción que actuó como impulso para la cooperación. Alemania, por su parte, condenada culpable de la guerra estaba interesada en el proceso para así volver a ser vista como una nación "normal". El Interés de Gran Bretaña y EEUU, los cuales promovieron el proceso como un arma para combatir el comunismo en Europa.

La motivación principal (viniendo de un contexto histórico en el que se encadenaron dos guerras mundiales que tuvieron lugar principalmente en Europa), era evitar futuros conflictos, la guerra fría hizo de efecto catalizador para llevar a cabo la Integración Europea. Comenzaron así los primeros pasos de la integración económica durante los años 1948-1958.

En 1948 se crea la OEEC (Organización Europea para la Cooperación Económica), organización que distribuiría los fondos del plan Marshall. Entre los años 1950-1958 existiría la EPU (Unión Europea de Pagos) creada con el objetivos de ayudar a los países que se encontraban en bancarrota tras las guerras, se basaba en una serie de acuerdos multilaterales que permite a los países miembros compensar los déficits y superávits entre unos y otros.

La integración económica no se basa únicamente en una unión arancelaria, o en privilegios fiscales entre países, sino también en la creación de instituciones supranacionales que controlen diversos elementos. A esto se le denomina intergubernamentalismo. El primer gran paso federalista surgiría en 1952 con el plan de Schuman y la creación de la CECA (Comisión Europea del Carbón y Acero), creando así la zona de libre comercio Europea.

Esta idea fue un éxito haciendo que el proceso integrador continuase hacia la unión aduanera que se llevaría a cabo en 1958 con el tratado de Roma donde se formarán la Euratom y la Comunidad Económica Europea, un punto de inflexión donde los países miembros se comprometen profundamente con la integración económica. Europa pasa a aceptar la libre movilidad de trabajo, integración de los mercados de capital y el libre comercio en servicios.

Esta consolidación de la integración europea se vería reforzada por la creación de las primeras instituciones supranacionales como el parlamento europeo, el tribunal de justicia europeo y la comisión europea.

En 1979 se puso en marcha el Sistema Monetario Europeo también conocido como la serpiente monetaria europea, la cual se basaba en la estabilización de los diferentes tipos de cambio en una serie de intervalos predeterminados. El SME supuso un cambio radical, pues obligaba a los países de la CEE a ajustar sus políticas monetarias y económicas generando una zona de creciente estabilidad monetaria y menor control de capital. El éxito de esta medida llevaría a Europa a establecer un criterio para alcanzar la Unión Económica y Monetaria impulsado por Jacques Delors, figura clave para la creación del Euro.

El proceso comenzaría en 1986 con El acta única en, estableciéndose así en Europa un Mercado Común, a esto le seguiría en 1992 el tratado de Maastricht en el que se crea la Unión Europea y se fijan las bases para la unión económica y monetaria. Es decir, se completa el cuarto paso de la integración económica dictado por Balassa. Tras una década de preparativos, ampliaciones en los países miembros y una serie de políticas normalizadoras, en 1999 se introduciría como moneda “invisible” el euro y en 2002 se lleva a cabo el mayor cambio de moneda de la historia.

Por último, la integración económica total sigue en proceso, el tratado de Lisboa en 2007 en el que se reformó la estructura institucional europea y mejoró el funcionamiento de la UE.

Este breve resumen de la formación de la Unión Europea refleja las diferentes fases llevadas a cabo en un proceso de integración económica, siendo una referencia en la cooperación internacional, sirviendo de modelo para otros procesos de integración regional como el MERCOSUR o el T-MEC. Sus avances y desafíos reflejan la complejidad de armonizar políticas económicas y monetarias entre países con distintos niveles de desarrollo.

1.1 Teorías de Integración económica

A continuación, algunas de las principales teorías que pretenden explicar dicha complejidad o esclarecer las fases del progreso integrador.

La primera y más importante es la ya mencionada y ejemplificada integración económica de Bela Balassa (1961) donde se establecen las fases mencionadas anteriormente, para alcanzar la unión económica lo cual lleva a muchas empresas a deslocalizar su producción entre dichos países centrándose en aquellos más especializados en las distintas fases de producción, generando así una CGV.

En segundo lugar, la Teoría de unión aduanera desarrollada por Jacob Viner (1950). Hasta su publicación había un consenso generalizado de que la unión aduanera permitía una mejora general en el comercio global y un paso hacia el libre comercio. Viner, en cambio, demuestra que toda unión aduanera genera efectos positivos y negativos pues cuando un hecho beneficia a una parte, existe otra que se ve perjudicada.

En su análisis, Viner introdujo dos conceptos clave derivados de la unión aduanera, la creación de comercio y la desviación de comercio:

“La creación de comercio es el aumento del volumen del comercio entre países cuando se acuerda la unión aduanera entre ellos. La desviación de comercio consiste en que parte de los flujos de importación y exportación que existían antes de un acuerdo de unión aduanera entre cada uno de los países firmantes del acuerdo con terceros países, serán sustituidos por importaciones y exportaciones de y hacia países miembros de la unión, desviándose así las rutas comerciales internacionales preexistentes.” (Martínez Coll, 2001).

Esta teoría destaca los acuerdos comerciales, y como bien menciona Martínez Coll en el fragmento anterior la desviación comercial entre países más eficientes a otros dentro de un bloque comercial, impactando así la localización de las CGV.

Por otro lado, la Teoría del regionalismo de Paul Krugman (1991), expone su teoría la cual explica la integración económica regional. Esta se basa en la creación de bloques económicos y la reducción de barreras comerciales generando patrones de concentración industrial y especialización productiva. Krugman afirma que la integración regional puede reforzar las desigualdades entre países miembros derivados de la concentración de comercio y producción en algunas zonas, es decir, una distribución de forma heterogénea. También explica que la reducción de costes derivada del transporte y acceso a mercados y los beneficios de la integración pueden distribuirse de forma equitativa en el largo plazo.

Los principales postulados de Krugman acerca del regionalismo se centran, en primer lugar en las economías de escala y transporte, asegura que la integración genera concentración industrial lo que favorece a la formación de centros industriales dentro del bloque económico. Esto genera un efecto sobre la especialización, otro de los postulados, la creación de los bloques industriales genera más economías de escala que derivan en especializaciones productivas. Esto lo explica a través de fuerzas centrípetas y centrífugas, refiriéndose así a fuerzas económicas que favorecen la concentración económica en regiones con ventajas comparativas.

La teoría regionalista de Krugman también explica el impacto sobre el comercio intraindustrial y las divergencias entre centro y periferia. Al igual que la teoría de Viner, la explicación de Krugman acerca de los efectos de la integración regional. Siendo uno de ellos es la concentración de la producción, lo que vendría afectando a la distribución de las CGV, hacia una concentración regional de la producción.

1.2 Efectos de la Integración económica

Además de una reducción en las barreras comerciales y un crecimiento en la unión político-económica de una región (véase Europa), la integración económica llevada a cabo en una región tiene efectos sobre el comercio de la zona. Estos efectos pueden dividirse en dos tipos: efectos estáticos y efectos dinámicos.

Los efectos estáticos son aquellos beneficios o pérdidas que resultan del ajuste en la producción. Pueden resumirse en el efecto creación de comercio, este se basa en el cese de producción de un bien en un país, sustituido por otro importado desde un país miembro más eficiente. Este cambio representa un movimiento en la dirección de la asignación de recursos del libre comercio y por tanto supone un beneficio para el bienestar.

Comentar la existencia del efecto desviación de comercio y este se produce cuando un país deja de importar un bien de un país no miembro eficiente, para pasar a producirlo o importarlo de un país miembro menos eficiente. En este caso supone una pérdida de bienestar.

Viner centró su estudio de integración económica en los efectos de la producción, añadiendo un tercer efecto: La expansión de comercio, esta se produce como

consecuencia del aumento de las importaciones derivadas del incremento del consumo que tiene lugar con la reducción del precio generado por la integración.

En cuanto a los efectos dinámicos de integración económica, estos se generan a lo largo del tiempo y transforman la estructura productiva de la unión, haciéndola más competitiva y afectando a su tasa de crecimiento. En este contexto, adquiere especial importancia el concepto de *spillover effect*. Este se refiere a los beneficios indirectos que una economía puede experimentar como consecuencia del proceso integrador de otra. Se observa cuando la atracción de inversión o actividad productiva en un país repercute positivamente en países vecinos, al integrarse conjuntamente en redes logísticas o cadenas de suministro regionales.

Esto se debe a la reducción de las barreras comerciales entre países, creando un ambiente más competitivo, aumentando la transmisibilidad de información y disminuyendo el grado de poder monopolista que existía previamente a la integración. Además, debido a la unión es posible que surjan economías de escala en ciertos bienes de exportación.

La interacción más libre entre los consumidores de los distintos países también puede producir cambios fundamentales en los patrones de consumo. Esto puede estimular un aumento en la inversión entre países miembros.

2 Cadenas Globales de Valor

En las últimas décadas, la globalización ha hecho un gran impacto en las economías de las naciones, en el comercio y en la producción. Sobre este último aspecto gracias a los cambios tecnológicos, institucionales y políticos han hecho que más multinacionales realicen su producción de manera *offshore* realizando una cadena de producción de carácter multinacional, produciendo y ensamblando piezas en diferentes países con el objetivo de abaratar costes y maximizar beneficios. De esta reorganización de la producción nace el término: Cadena global de valor (CGV).

Definimos la CGV como la serie de etapas por las que pasa un producto o servicio hasta llegar al consumidor, donde en cada una incrementa su valor, y al menos dos de estas etapas tienen lugar en países distintos (Gereffi, 2020).

Según Gereffi (1994) la industrialización contemporánea es el resultado de un sistema integral del comercio y producción global que ha incentivado la especialización productiva de diferentes naciones. De hecho, se han establecido tres tendencias principales en la economía internacional: Industrialización diversificada a lo largo del tercer mundo; el cambio hacia estrategias de desarrollo orientadas a la exportación en las naciones periféricas, con énfasis en las exportaciones de manufacturas; y altos niveles de exportación en la mayoría de los países del tercer mundo; así como la continua modernización industrial por parte de los países recientemente industrializados.

De todo este entramado productivo nacen las CGV pues al dividir en fases y localizaciones la producción de bienes, a medida que se pasa de fase estos no solo cobran forma sino también aumentan de valor de forma considerable siendo los mayores beneficiarios aquellas naciones ya industrializadas donde se suele llevar a cabo la última fase de producción y comercio de los bienes elaborados a través de una CGV, lo que genera una cadena de producción multinacional, la cual el inicio de ella depende en gran medida de la actividad económica donde se comercializa el producto final, existiendo un gran nivel de correlación entre las economías participantes en la CGV.

Distinguimos dos tipos de cadenas productivas. En primer lugar, la perspectiva *forward*, esta identifica el valor que la producción nacional de un bien se integra en productos que se ensamblan o transforman en otras regiones, es decir, analiza el valor agregado generado por un país a lo largo de las distintas etapas de producción. Por otro lado, existe la perspectiva *backward*, esta se centra en analizar qué proporción del valor agregado de un bien nacional proviene del extranjero, es decir, se centra en determinar qué cantidad de inputs extranjeros integran la producción doméstica.

2.1 Consecuencias derivadas de las Cadenas Globales de Valor

La integración en las CGV ha transformado la dinámica productiva y el comercio internacional, generando múltiples consecuencias tanto positivas como negativas en las economías participantes. Según Ignatenki, Raei y Mircheva (2019) las principales consecuencias son:

Las CGV permiten una mayor división internacional del trabajo más precisa, asociándose no solo con un incremento del comercio, también con un aumento de la ventaja comparativa, tanto a nivel sectorial como a nivel de etapas dentro del proceso productivo, generando así mayores beneficios económicos. Así mismo, se produce un aumento en la tasa de productividad y un impacto positivo en el crecimiento de ingresos per cápita.

La participación en una CGV impulsa la inversión, en particular la inversión extranjera directa sobre países en vías de desarrollo lo que deriva en una transferencia de tecnología y un aumento de la demanda de trabajadores cualificados, lo que genera un aumento de la industrialización de estos países. Las CGV ofrecen una vía rápida de acceso a sectores avanzados sin necesidad de desarrollar una industria completa, sin embargo esta visión ofrece ciertas limitaciones pues se especializan en fases productivas de bajo valor agregado y con unas oportunidades de ascender en la cadena productiva prácticamente inexistentes. Más adelante observaremos en este trabajo estos hechos reflejados en una serie de indicadores.

La división de la producción a lo largo de diferentes economías implica que un shock en la demanda de un bien afecta a una cadena productiva multisectorial dividida entre varios bloques productivos, afectando así a múltiples economías al mismo tiempo. La participación en las CGV puede afectar a los efectos de las fluctuaciones cambiarias teniendo mayor volatilidad en el tipo de cambio aquellos países con mayor presencia de CGV.

Señalar las Implicaciones ambientales que derivan de una CGV. Por lo general la fragmentación de la producción agrava el impacto ambiental del comercio internacional. En especial esto se debe a consecuencia de que muchas de las multinacionales eligen estados cuyas leyes tanto ambientales como laborales son más laxas, con el objetivo de abaratar la producción y maximizar los beneficios.

2.2 Regionalización de las Cadenas Globales de Valor

Aunque las CGV se han asociado con la globalización y un proceso deslocalizador, presentan en realidad una fuerte concentración territorial en torno a bloques regionales. Según Richard Baldwin (2013), “la cadena de suministro no es tan global, es regional”.

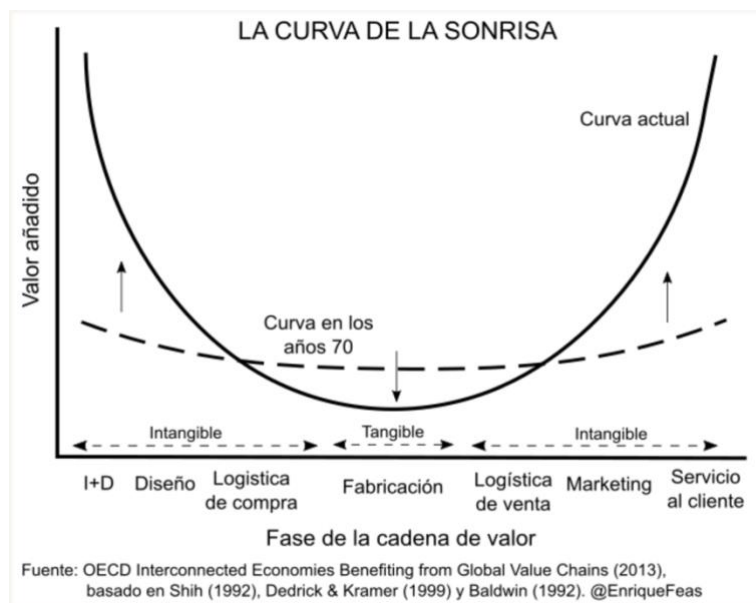
Baldwin plantea una globalización marcada por dos fases, la primera en el S.XIX, donde se separa el consumo de la producción gracias a la revolución del transporte. La segunda, desde finales del S.XX, la separación funcional de procesos productivos. La novedad de esta segunda fase es que no solo se deslocalizan sectores completos, también etapas específicas de procesos productivos. A partir de este nuevo modelo, surgen la *fractionalization* (división funcional del trabajo) y *dispersion* (dispersión geográfica).

Estos cambios han implicado que se lleve a cabo una regionalización en lo que Baldwin denomina *Factory Regions*. Actualmente identifica tres: *Factory Asia*, donde China se posiciona como núcleo de ensamblaje y Japón y Corea como líderes tecnológicos; *Factory Europe*, aquí Alemania coordina a países del Este como Polonia y Chequia; Y *Factory North America*, EE.UU junto con México y Canadá forman la T-MEC.

Baldwin explica la localización de las distintas fases del proceso productivo como una consecuencia de las denominadas fuerzas de dispersión y aglomeración, siendo las primeras aquellas que empujan a las empresas a deslocalizar su producción. Las más importantes son los costes laborales, incentivos fiscales o la especialización funcional de ciertos territorios en tareas concretas dentro de las CGV. En cambio, las fuerzas de aglomeración tienden a concentrar las actividades productivas generando así beneficios, principalmente gracias a la proximidad entre empresas, la infraestructura en común, efectos de red y los *spillover* tecnológicos.

La consecuencia de la existencia de estas fuerzas de dispersión y aglomeración es una geografía jerarquizada de la producción, en la que cada territorio ocupa un rol específico dentro de las CGV. Las regiones con mayores capacidades tecnológicas y logísticas tienden a concentrar las fases de diseño, coordinación y distribución, mientras que las regiones periféricas, integradas a través de acuerdos comerciales o inversiones extranjeras, se especializan en actividades de transformación o ensamblaje. Esto genera desigualdad en el proceso productivo, una forma visual de representar es la conocida *curva de la sonrisa* (Shih, 1992), donde las fases de diseño e innovación (antes de la manufactura) y las de servicios y comercialización (posteriores), aportan más valor añadido que las fases intermedias de producción. Esto refleja cómo los países desarrollados concentran las etapas más rentables, mientras que los países en vías de desarrollo participan mayormente en tareas de bajo valor.

Figura 1: Curva de la sonrisa, fuente OCDE



Para el óptimo funcionamiento de esta nueva globalización regionalizada explicada por Baldwin, es necesaria una buena conectividad logística y digital, la inversión y la estandarización normativa. Es decir, la integración económica. Los acuerdos regionales profundos (como UE, T-MEC o ASEAN) son instrumentos fundamentales para el desarrollo industrial y comercial.

En definitiva, la configuración regional de las CGV determina no sólo cómo se fragmenta la producción global, sino también el tipo de participación que cada país puede alcanzar dentro de estas cadenas. A partir de esta lógica, resulta imprescindible analizar cómo los mercados emergentes se integran en estos bloques productivos regionales, qué rol desempeñan dentro de las cadenas y qué estrategias de política económica han seguido. Esto es lo que se aborda en el siguiente apartado, a través del estudio comparado de economías como China, Vietnam o Malasia, y su trayectoria dentro de las CGV asiáticas.

Mercados emergentes, integración económica y posicionamiento en las Cadenas Globales de Valor

Tras esta explicación de los principales conceptos que conciernen a este trabajo nos centraremos en cómo los mercados emergentes han ido adquiriendo importancia en los últimos años con el auge de las CGV y la globalización del comercio.

3 Identificación de mercados emergentes

Un mercado emergente es una economía en desarrollo caracterizada por un alto grado de volatilidad y una naturaleza transicional, especialmente en términos económicos, institucionales y financieros. Estas economías enfrentan una tensión estructural entre la necesidad de comprometerse con políticas estables para atraer inversión y la necesidad de mantener flexibilidad para adaptarse a shocks externos. Esta tensión entre compromiso y flexibilidad es su rasgo distintivo.

El sudeste asiático se presenta como una zona de mercados emergentes. Países como China, Vietnam y Malasia, cumplen gran parte de las características propias de un mercado emergente. Son vistos como las principales fábricas mundiales de distintos tipos de productos.

En los años previos a la globalización económica y comercial, estos países tenían un nivel de inversión extranjera directa reducido o nulo. A medida que se integran en el mercado productivo global podemos observar cómo este indicador aumenta, así como su participación en CGV. Esto al mismo tiempo, hace que se produzcan procesos económicos integradores. Estos procesos, no alcanzan la magnitud del Europeo, pero sí alianzas comerciales o tratados formando áreas de libre comercio.

Esta región ha desempeñado desde finales del siglo xx un papel clave en la consolidación de las CGV. Convirtiéndose en uno de los principales centros manufactureros del mundo. Esto se debe a la combinación de bajos costes laborales, políticas industriales enfocadas a la exportación y una infraestructura logística con un rápido crecimiento. Esta combinación de características ha permitido a países en vías de desarrollo como Vietnam, Malasia y China escalar posiciones en el sistema de CGV, en particular en sectores estratégicos como la electrónica, automoción y textil.

4 Participación en CVG antes y después de la integración

A continuación, procedemos a observar una serie de gráficos que muestran las entradas de capital en dichos países y su participación total, regresiva y progresiva en las CGV al mismo tiempo que comparamos con hechos clave de integración económica y cómo estos han influido en ello.

El índice de participación es definido como la suma del valor añadido extranjero incorporado a las exportaciones de un país y las exportaciones con valor añadido nacional de otros países sobre el porcentaje de exportaciones brutas. Para poder estudiarlo podemos emplear la base de datos TiVA (Trade in Value Added) desarrollada conjuntamente por la OCDE y la OMC, donde ya calculan la participación hacia delante y la participación hacia atrás, en cuanto al cálculo total, simplemente sumamos ambas.

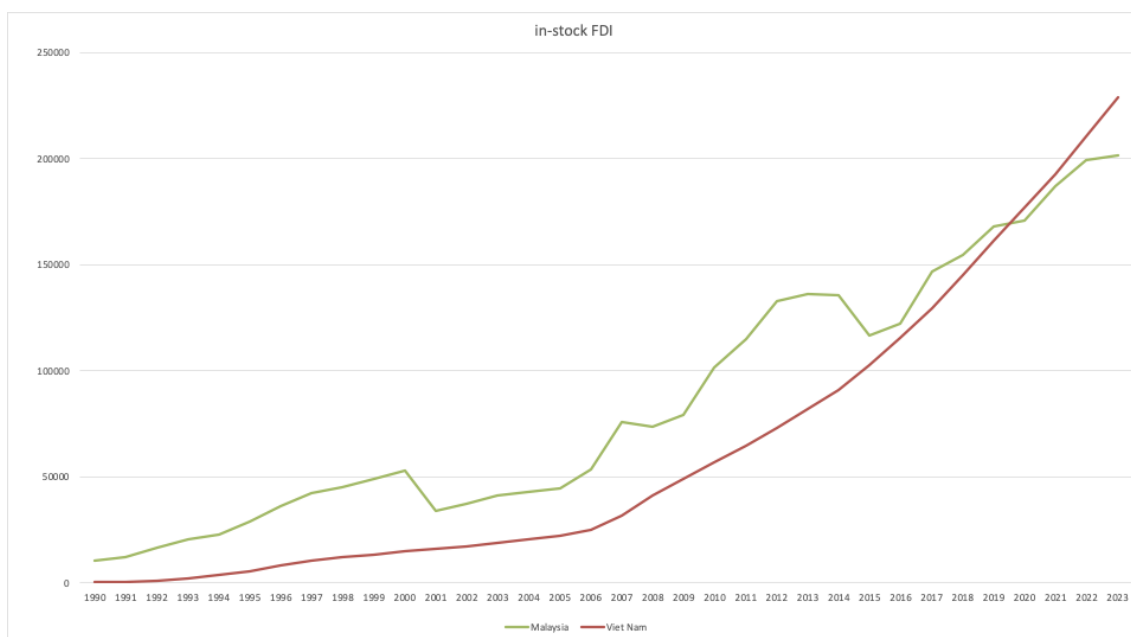
Con el objetivo de mostrar el impacto de la integración económica en las CGV, resumí algunos de los hechos integradores más importantes de los países emergentes estudiados. Dado que los principales sectores producidos a través de CGV son el automovilístico, textil y tecnológico, continuamos analizando los países anteriormente mencionados (China, Vietnam y Malasia). El gráfico 1 muestra las entradas de capital en Vietnam y Malasia, mientras que el gráfico 2 muestra el stock de capital, comencemos por relacionar las variaciones de entradas de capital extranjero con los hechos integradores.

Gráfico 1: Entradas de Capital extranjero en Vietnam y Malasia, millones de \$, elaboración propia



Fuente: Banco Mundial

Gráfico 2: Stock de Capital extranjero en Vietnam y Malasia, millones de \$, elaboración propia



Fuente: UNCTAD

En particular, el caso de Vietnam ofrece un ejemplo ilustrativo de cómo los flujos de IED evolucionan tras procesos de apertura económica. Estos muestran una clara tendencia ascendente desde mediados de los 2000. Pero la llegada de capital extranjero comienza a finales de los 80, fechas en las que se produce una liberalización económica en el país. A partir de dicho año se producen una serie de tratados que acaban generando en Vietnam un área de libre comercio e incluyéndose en una CGV. En la *tabla 1* podemos observar los principales hechos integradores y como estos afectaron al IED y participación en CGV.

Tabla 1: Proceso integrador de Vietnam. Elaboración propia

Año	Hecho integrador económico	Impacto en IED/CGV
1986	Doi moi: liberalización económica	Inicio de apertura al capital extranjero
1995	Ingreso en la ASEAN	Participación en acuerdos comerciales regionales
2000	Bilateral trade agreement con EE.UU	Aumentan IED y exportaciones hacia EEUU
2007	Ingreso en la OMC	Gran expansión de IED y participación en CGV
2013-	Participación en el TPP y acuerdos con UE	Diversificación y consolidación como país exportador

Fuente ARIC

Malasia, como se muestra en los *gráficos 1 y 2* que sufre un crecimiento mucho más irregular y volátil. Siempre fue un país pionero en la integración regional tal y como se muestra en la *Tabla 2*. Tiene un importante rol de ensamblaje dentro del entramado productivo de las CGV, hecho que apunta a ser causante de la elevada dependencia de inputs extranjeros y ser una economía fuertemente afectada por los shocks globales.

Tabla 2: Proceso integrador de Malasia. Elaboración propia

Año	Hecho integrador	Impacto en IED/CGV
1967	Miembro fundador de ASEAN	Beneficio de acuerdos regionales
1994	Firma del AFTA	Aumento del comercio intra-asiático
2009	Ingreso en TPP	Mejora acceso mercados desarrollados
2010s	Tratados con China, India y UE	Refuerzo rol regional en CV

Fuente Cámara de Comercio de Zaragoza.

Por otro lado, el caso particular de China, podemos observar un crecimiento en su IED constante desde 1992 y como este se acelera en 2001 con su entrada en la OMC. Alcanza picos en 2011 y 2013. Sin embargo muestra grandes oscilaciones hasta 2023 que sufre una gran caída, tal y como muestra *el gráfico 3*, dicho hecho, apunta a ser consecuencia del nuevo clima geopolítico y a la relocalización parcial de CGV por parte de EEUU y UE. Sin embargo, también podría deberse a que muchas de las empresas con sedes productivas en el gigante asiático han dejado de repatriar capital. Se denomina la “paradoja china” en IED, pues, disminuye la inversión pero aumenta el número de empresas extranjeras y el stock de capital aumenta, tal y como evidencia *el gráfico 4*. Así mismo, también podría verse influido por un concepto que me gustaría desarrollar, conocido como *Upgrading* y que está afectando a la redistribución geográfica de las CGV.

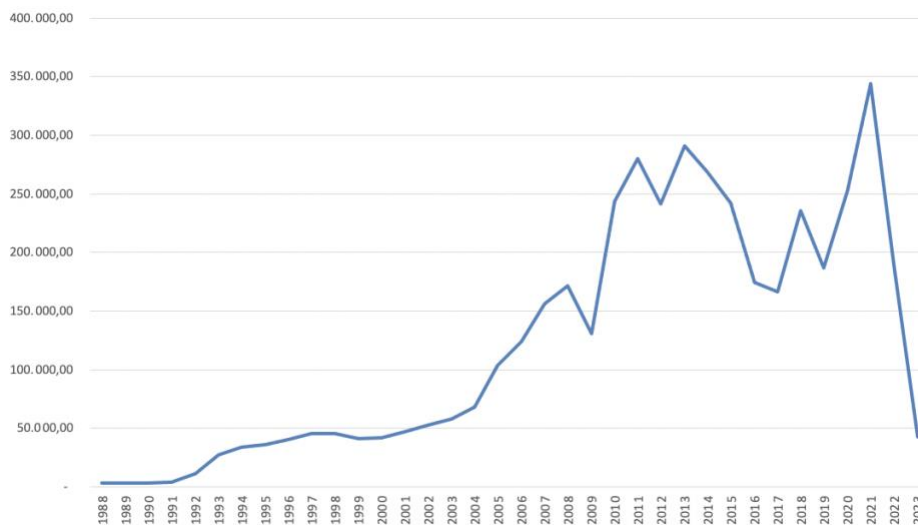
La imagen 2, una noticia de enero de 2025 evidencia la “paradoja china” mencionada anteriormente.

Figura 2: Aumento de la inversión extranjera en china en 2024

The image shows a screenshot of a news article from Xinhua Español. The article title is "Aumenta 9,9% número de empresas de inversión extranjera en China en 2024". The text below the title states: "BEIJING, 18 ene (Xinhua) — Un total de 59.080 nuevas empresas de inversión extranjera se establecieron en toda China en 2024, un aumento del 9,9 por ciento interanual, según el Ministerio de Comercio. En el año pasado, la inversión extranjera directa (IED) en la parte continental de China en uso real se situó en 826.250 millones de yuanes (114.760 millones de dólares), con un descenso interanual del 27,1 por ciento."

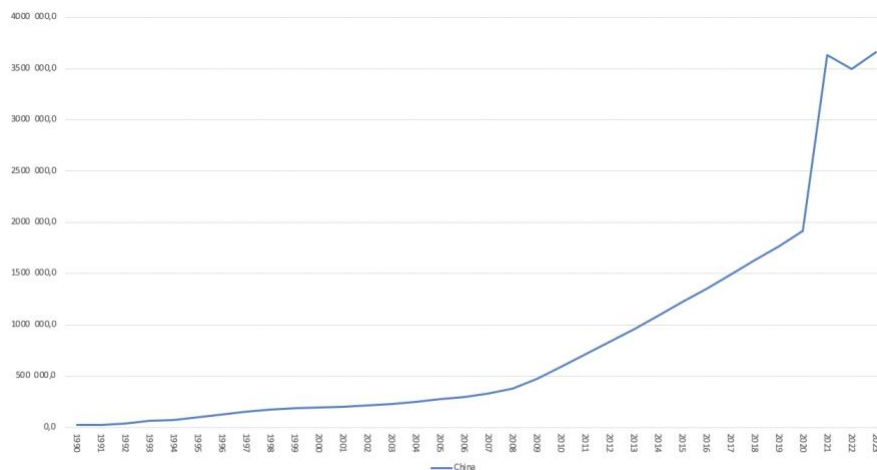
Fuente: Xinhua

Gráfico 3: Entradas de Capital extranjero en China, millones de \$, elaboración propia



Fuente: Banco Mundial

Gráfico 4: Stock de Capital extranjero en China, millones de \$, elaboración propia



Fuente UNCTAD

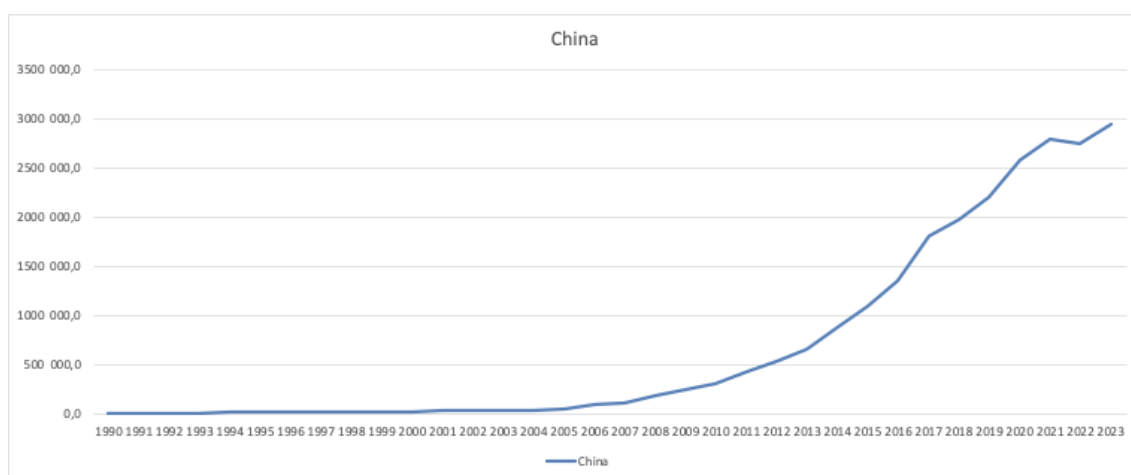
Tabla 3: Proceso integrador de China. Elaboración propia.

Año	Hecho integrador	Impacto en IED/CGV
1978–1980	Reformas de apertura económica (Deng Xiaoping)	Inicio de atracción de IED, zonas económicas especiales
1992	China se une a APEC	Mayor liberalización comercial regional
2001	Ingreso a la OMC	Aceleración de IED y consolidación en CGV
2013–	Iniciativa Belt and Road (BRI)	Conexión logística con nuevos mercados, liderazgo CGV

El gigante asiático ha evolucionado a lo largo del siglo XX hacia una economía más especializada, es decir se ha desplazado hacia los extremos de la curva, hacia fases de mayor valor añadido (*Upgrading*).

Puede verse reflejado en el *gráfico 6* que China a partir del 2007 aumenta su IED y en los últimos años se considera un emisor neto de capital, ya que no solo participa como eslabón productor, sino también como inversor estratégico en eslabones productores extranjeros. Mostrando así que la integración económica e introducción en una CGV no solo facilita la entrada de capital, sino que también existe la posibilidad de transformar países emergentes en actores activos dentro de las CGV.

Gráfico 5: Stock de Capital de China en el extranjero, millones de \$, elaboración propia

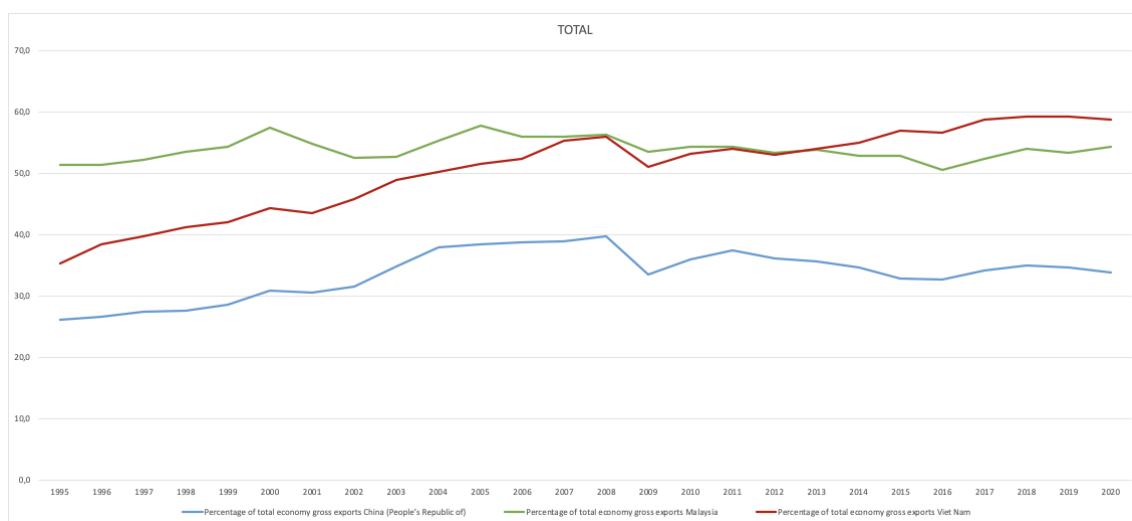


Fuente UNCTAD

Para comprobar la participación en las CGV (*gráfico 7*) en primer lugar representamos la participación total de los países señalados. Podemos observar que prácticamente todos

los países mantienen una tendencia constante siendo vietnam el país que mayormente ha aumentado su participación en las CGV, pasando de un porcentaje de participación que rondaba el 35% en 1995 a casi el 60% en 2020, mientras que tanto China (26% en 1995 y 34% en 2020) como Malasia (51% en 1995 y 54% en 2020) no sufren un cambio tan grande.

Gráfico 6: Índice de participación total en las cadenas globales de valor. Porcentaje sobre las exportaciones totales. Socio: mundo. Elaboración propia



Fuente TiVA

A continuación, vamos a desglosar la participación total, en primer lugar, el *gráfico 8* de participación hacia delante. En segundo lugar, el *gráfico 9* de participación hacia atrás. Pero antes vamos a explicar qué significan las variaciones de estas gráficas a través de la tabla 4.

Tabla 4: Efectos de la evolución de las CGV. Elaboración propia

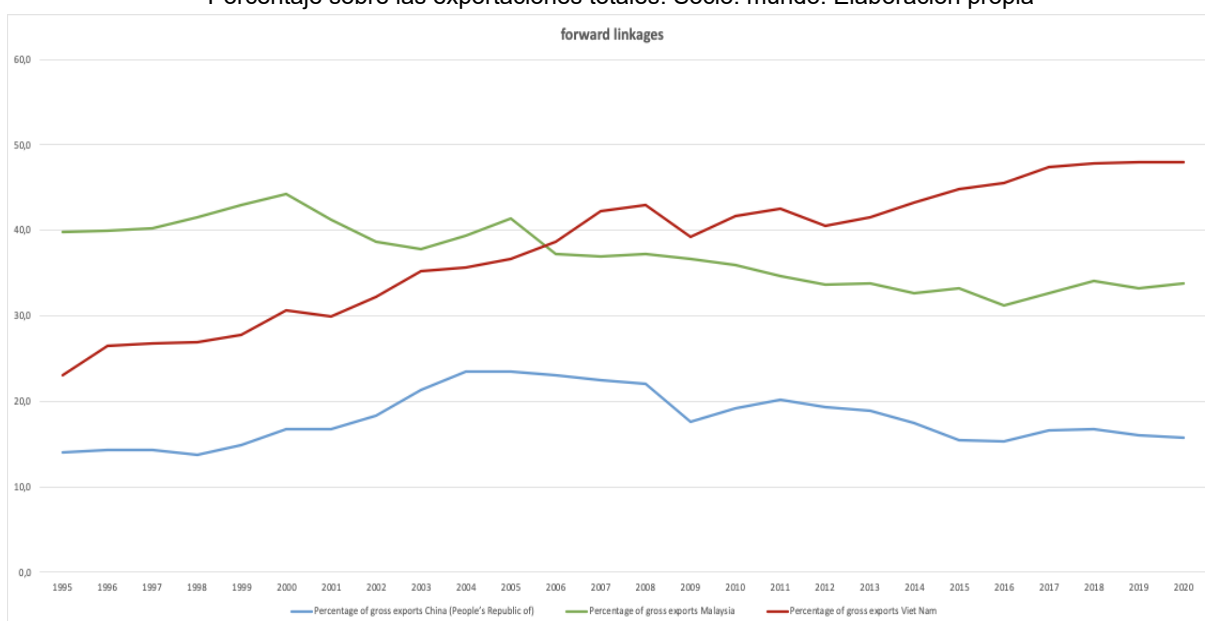
INDICADOR	EVOLUCIÓN	Interpretación positiva	Interpretación negativa
<i>Forward</i>	Aumento	<ul style="list-style-type: none"> - Posicionamiento en fases iniciales de las CGV - Exportación de insumos clave o recursos estratégicos - Importancia regional como proveedor 	<ul style="list-style-type: none"> - Especialización excesiva en productos poco elaborados - Dependencia de la demanda externa de insumos
	Disminución	<ul style="list-style-type: none"> - Menor dependencia de exportaciones de bajo valor - Reorientación hacia bienes finales o más complejos 	<ul style="list-style-type: none"> - Pérdida de relevancia como proveedor global - Descenso del valor añadido en exportaciones
<i>Backward</i>	Aumento	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor integración en las CGV globales - Acceso a insumos y tecnología extranjera - Especialización en etapas finales de producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de la dependencia del exterior - Vulnerabilidad a interrupciones externas
	Disminución	<ul style="list-style-type: none"> - Sustitución de importaciones - Fortalecimiento del contenido nacional - Upgrading industrial 	<ul style="list-style-type: none"> - Desvinculación de las CGV - Pérdida de competitividad - Especialización en bienes primarios

Fuente NU

En el *gráfico 8*, al igual que la participación total, el único país que sufre un cambio sustancial es Vietnam, mientras que tanto Malasia como China mantienen el nivel, incluso vemos como Malasia ve disminuida su participación.

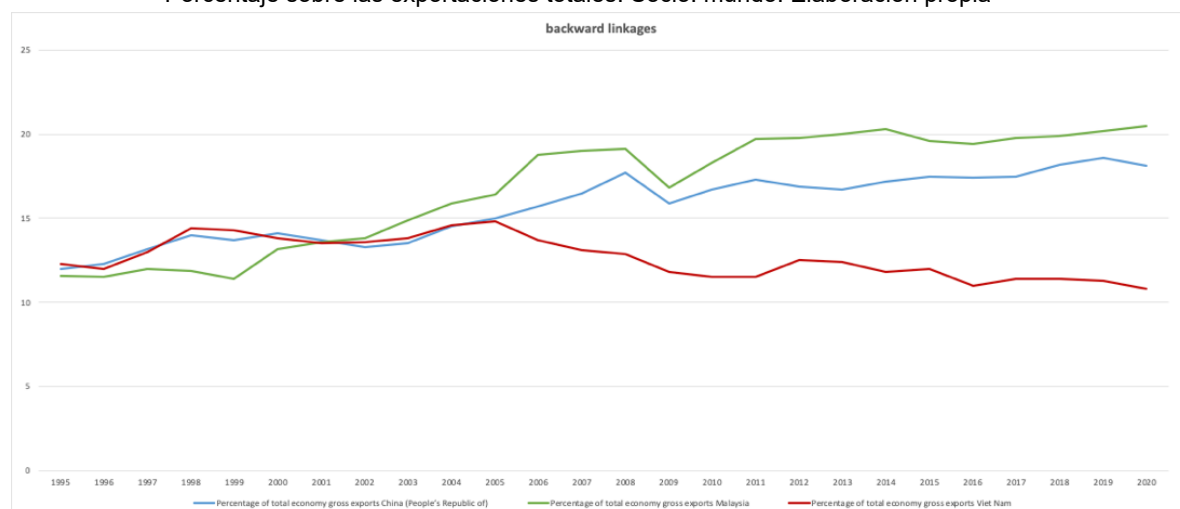
Tal y como podemos observar en la tabla, esto nos puede indicar que tanto Malasia como China gozan de una menor dependencia de exportaciones de bajo valor y han sufrido un y un *upgrading* parcial y un *upgrading*. Han podido trasladar su producción a bienes finales o más complejos mientras que Vietnam se ha especializado en productos poco elaborados manteniéndose en la zona central de la curva de la sonrisa. Los motivos que nos llevan a esta conclusión en lugar de dar por hecho una pérdida de relevancia en las CGV es la progresión de su IED. Aumentando en dicho periodo, así como su participación total en las CGV, lo que implica que su *backward participation* ha tenido que compensar esta caída (al contrario pasaría para Vietnam). Esto lo podemos observar en el gráfico 9

Gráfico 7: Índice de participación hacia delante en las cadenas globales de valor. Porcentaje sobre las exportaciones totales. Socio: mundo. Elaboración propia



Fuente: TiVA

Gráfico 8: Índice de participación hacia atrás en las cadenas globales de valor. Porcentaje sobre las exportaciones totales. Socio: mundo. Elaboración propia



Fuente TiVA

Me gustaría introducir también el concepto de “trampa de CGV”, pues Vietnam es un buen ejemplo de ello. Este fenómeno ocurre cuando un país consigue integrarse exitosamente en una cadena global de valor, pero enfrenta dificultades para avanzar hacia actividades de mayor complejidad y rentabilidad; es decir, desplazarse hacia los extremos de la curva de la sonrisa y realizar un proceso de *upgrading*, como ha sucedido en el caso chino y malayo. Según el Banco Mundial (2024), aunque Vietnam ha logrado una inserción destacada en las CGV, su modelo sigue centrado en tareas de bajo valor añadido, lo que pone en riesgo su transición hacia una economía de ingresos altos sino fortalece capacidades locales como la innovación, el capital humano y la productividad empresarial.

En el caso de Malasia, este muestra crecimiento, su participación activa en CGV, se ve clara, pero se mantiene estática, esto tal y como comentamos anteriormente podría tener su origen en el trasvase de peso que tiene las cadenas “hacia delante” y “hacia atrás”, lo que podría apuntar a un *upgrading* parcial, desarrollándose ciertas actividades cuya dependencia de inputs extranjeros sea menor. De hecho, informes de la OCDE aseguran que Malasia está a punto de convertirse en una economía desarrollada. El país ha conseguido consolidarse como nodo clave en las CGV del sector electrónico, gracias a su apertura comercial e integración en acuerdos regionales. No obstante, se enfrenta a nuevos desafíos para sostener ese crecimiento, especialmente en términos de sofisticación productiva y autosuficiencia tecnológica. La OCDE destaca que para superar esta transición, Malasia necesita reducir su dependencia de insumos extranjeros e impulsar el desarrollo de sectores intensivos en conocimiento, promover la digitalización en las pequeñas empresas y fortalecer la I+D.

En cuanto al caso chino, los gráficos mostrados pueden dar a entender que, tanto como Vietnam, como Malasia, están más integrados en las CGV (mayor % de participación total), sin embargo, esta conclusión sería incorrecta pues, es vital tener en cuenta la calidad de la integración y el nivel de *upgrading* de estos países, mientras que Malasia y Vietnam siguen dependiendo de capital extranjero, desde 2007, China comenzó a ser emisor de capital. A esto se le suma la diversidad funcional y sectorial, teniendo muchos más sectores que participan en CGV.

Es importante tener en cuenta la calidad de la integración. Según informes de la OCDE y el Banco Mundial, la integración también es medida de forma cualitativa, a través de la transferencia tecnológica, la capacidad de innovación, el Rol como emisor de IED y la autonomía logística y digital.

Esta comparación entre los tres países de la misma área geográfica y que comparten un mismo ecosistema económico-comercial regional podemos observar como el nivel de integración de cada país afecta al posicionamiento en las CGV.

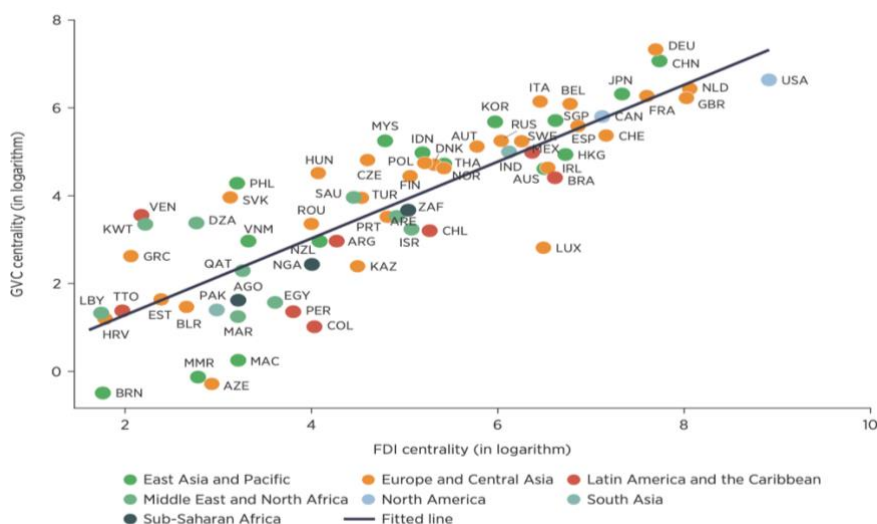
Malasia fue el pionero de los tres, fundando la ASEAN en 1967, le seguía China a finales de los 70 con las reformas de Deng Xiaoping y por último Vietnam en 1986 que liberalizó su economía en el 86. Una vez comenzados los procesos integradores, los países comenzaron a recibir IED, de hecho, en los gráficos anteriores podemos observar la diferencia en el nivel de IED al comienzo. Esto se debe al grado de apertura/integración de estas economías. Esto afecta directamente a su participación dentro de las CGV, pues

estos indicadores están directamente correlacionados, tal y como señala el Banco Mundial (2020):

"La inversión extranjera directa (IED) ha sido el principal motor de la expansión de las cadenas globales de valor (CGV) en las últimas décadas [...] La IED estimula una mayor entrada y mejora en las CGV a través de efectos de derrame y aglomeración"

Esta conexión de IED y CGV no es solo teórica, sino también cuantificable: "Un aumento del 1 % en la centralidad ajustada de la IED de un país se asocia con un incremento del 0,87 % en su centralidad en las CGV. Esta correlación positiva se mantiene altamente significativa al nivel del 0,1 %, incluso controlando por población y PIB." (Banco Mundial, 2020, p. 39) Esto nos lo muestra la siguiente figura del *World Development Report 2020*.

Figura 3: Correlación entre la centralidad de la inversión extranjera directa de los países y la centralidad en las cadenas de valor globales, 2017



Fuente Banco Mundial

5 Impacto de las sanciones económicas sobre la participación en CGV y la integración económica

Dada la globalización económica y comercial que hay hoy en día, siendo EE.UU un país con grandísimo poder normativo sobre el resto y cuyas acciones condicionan el equilibrio global, en un contexto de fuerte interdependencia económica donde la geopolítica ha adquirido un papel central en la configuración de las CGV y en los procesos de integración económica. Me gustaría introducir la nueva política arancelaria estadounidense impuesta por el presidente Donald Trump.

En las últimas décadas las tendencias comerciales y económicas se caracterizan por la apertura y la globalización. Estas medidas, lejos de ser neutras, han tenido un profundo impacto sobre la estructura y localización de las CGV.

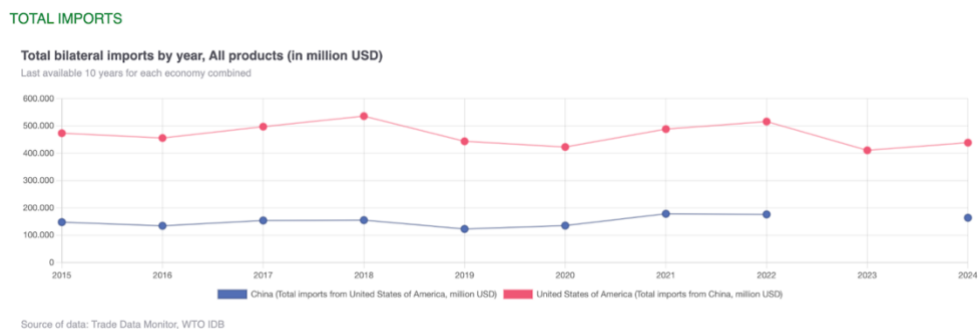
Un claro ejemplo es la guerra comercial entre Estados Unidos y China iniciada en 2018 bajo el mandato de Donald Trump. El objetivo principal era repatriar la producción deslocalizada de las multinacionales estadounidenses, muchas de las cuales operaban en China. Para ello, se impusieron aranceles del 20 % a numerosos productos chinos. El gigante asiático, como contraparte hizo lo mismo con productos americanos. No obstante, en lugar de relocalizarse en EE.UU, muchas empresas trasladaron sus plantas a terceros países con menores costes de producción y exentos de aranceles, como Vietnam. Este fenómeno generó un aumento notable de la inversión extranjera directa en el país, consolidando su participación en las CGV, especialmente en sectores como: el textil, la electrónica o el ensamblaje industrial. Además, surgieron prácticas como el *transshipping*, las cuales bienes fabricados en China eran enviados a Vietnam para su reexportación a EE.UU. bajo la etiqueta de origen vietnamita.

Por lo que, el efecto final que tuvo la política arancelaria del presidente republicano fue un incremento de la relación comercial entre EE.UU y Vietnam en un 500

Este hecho ilustra parcialmente el efecto desviación de comercio descrito por Jacob Viner. Aunque no se trata de un bloque comercial formal, la imposición unilateral de aranceles por parte de EE.UU tuvo un efecto similar al de una unión aduanera: se sustituyeron importaciones desde un país más eficiente (China) por otras procedentes de países como Vietnam, que, si bien no necesariamente ofrecían mejores condiciones productivas, sí resultaban más atractivos debido a su exclusión de las sanciones comerciales. Donald Trump pretendía repatriar miles de puestos de trabajo de mano de obra poco cualificada. El salario mínimo en EEUU por aquel entonces en muchos estados rondaba los 7.25\$/hora. Frente a los 0.94\$/hora de Vietnam.

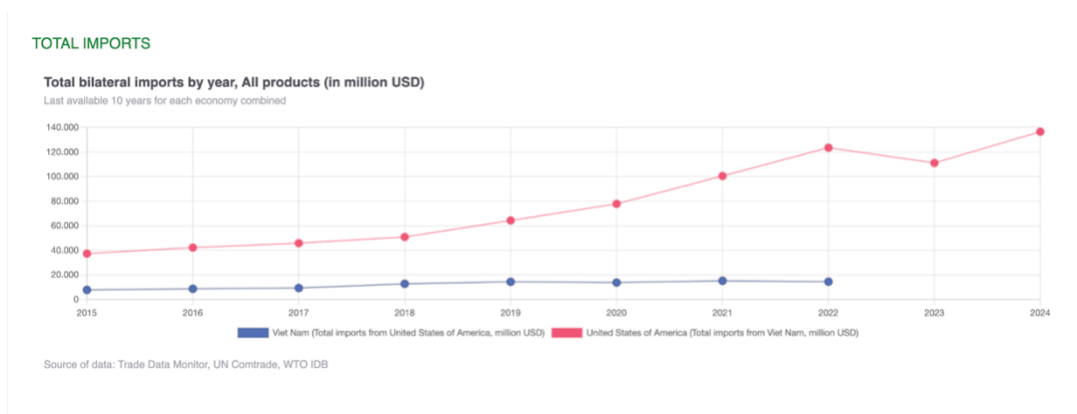
Los aranceles impuestos a China han supuesto en Vietnam, no solo del IED y el establecimiento de grandes factorías a lo largo del país. Sino que también un incremento del 350% en importaciones de baterías, un 317% chips y un 517% de químicos, lo que ha supuesto un aumento del 75% del comercio con China. Casualmente los principales productos a los que se establecieron los aranceles en 2018. Si nos centramos en el *transshipping*, anteriormente mencionado. Se ha generado en Vietnam una industria basada únicamente en la reexportación, generando miles de puestos de trabajo, inversiones y tarifas comerciales. Estos hechos los ilustran las *figuras 2, 3 y 4*.

Figura 4: Comercio bilateral entre China y EE.UU., 2024



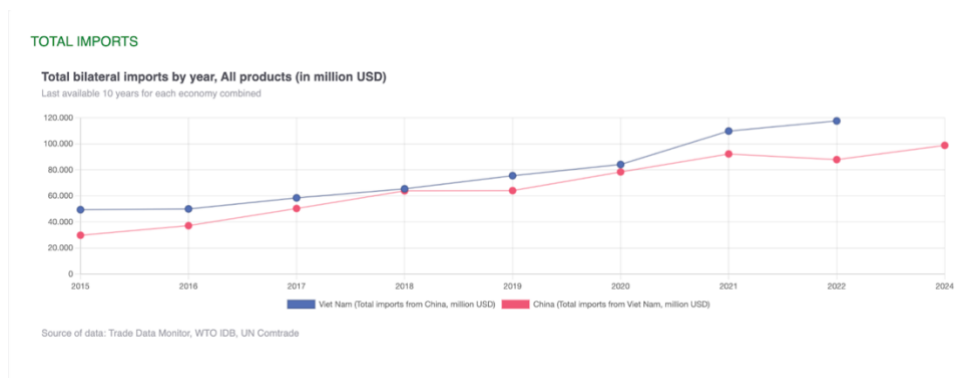
Fuente WTO

Figura 5: Comercio bilateral entre Vietnam y EE.UU., 2024



Fuente WTO

Figura 6: Comercio bilateral entre Vietnam y China 2024



Fuente WTO

Tal y como podemos observar en la figura 2, en 2018 se produce una caída en el comercio entre EE.UU. y coincide con la subida continuada de la relación comercial entre Vietnam-EEUU y Vietnam-China.

A medida que las CGV se vuelven más interdependientes, los aranceles reaparecen como una forma moderna de fragmentación económica. Lejos de ser simples instrumentos comerciales, los aranceles unilaterales, como los recientemente reactivados por la administración Trump, representan un claro retroceso en los procesos de integración económica descritos por Balassa (1961), actuando como barreras

arancelarias que impiden la libre circulación de bienes y servicios teniendo un efecto dinámico sobre la integración económica, pues, esta guerra comercial no solo genera efectos estáticos (desviación de comercio, como vimos con el caso China-Vietnam-EE.UU), sino que reestructura capacidades productivas, IED e innovación.

Como podemos observar en la figura 5 las nuevas tarifas anunciadas oscilan entre el 10 % y el 50 % sobre productos importados de múltiples regiones. Destaca especialmente la penalización a China (34 %) y a países de la Unión Europea (20 %), lo que representa una intensificación del proteccionismo comercial.

Figura 7: MapaMundi con los aranceles anunciados por la administración Trump en 2025.



Fuente Europapress

Este tipo de medidas tienen grandes consecuencias tanto para las cadenas globales de valor (CGV) como para los procesos de integración económica.

Desde la perspectiva de las CGV, los productos cruzan múltiples fronteras a lo largo del proceso productivo, lo que hace que las barreras arancelarias acumulen costes en cada etapa. Esto reduce la competitividad de las empresas integradas en redes multinacionales, en especial aquellas de economías emergentes que dependen del acceso a insumos extranjeros (OCDE, 2020. *Trade policy implications of GVC*).

Además podría observarse un efecto de desviación de comercio y escenas similares a las comentadas anteriormente, de hecho, la multinacional Apple ya ha comenzado a trasladar gran parte de su producción a la India, país afectado en menor medida por los aranceles.

Estas medidas pueden interpretarse también como una amenaza a los efectos dinámicos de la integración económica: frenan la transmisión tecnológica, la especialización eficiente y el surgimiento de economías de escala transnacionales.

Por otro lado, el resurgimiento del proteccionismo puede fomentar procesos de integración regional cerrada o defensiva, donde bloques como la UE, ASEAN o el T-MEC refuercen su cohesión interna como respuesta a estas medidas. Acentuando así la ya mencionada globalización regionalizada.

Por lo que, los aranceles impuestos por EE.UU. no solo alteran las CGV, sino que debilitan activamente la lógica integradora del comercio internacional. En lugar de avanzar hacia una mayor coordinación y liberalización, el escenario actual refleja una vuelta a la fragmentación, con consecuencias negativas tanto para la eficiencia productiva como para la estabilidad geoeconómica.

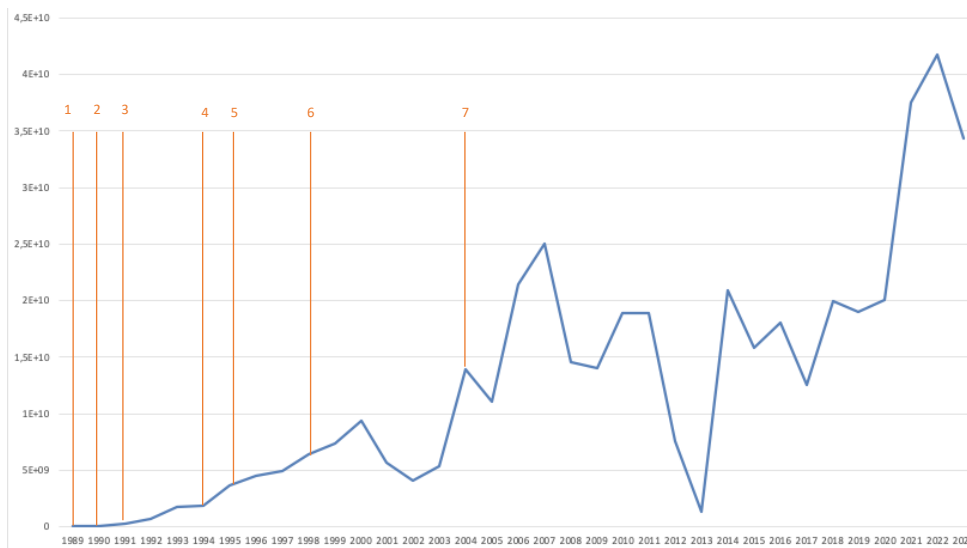
Análisis caso de Estudio: Polonia y su inserción en las cadenas globales de valor dentro del proceso de integración europea

En este apartado analizaremos evolución del proceso integrador de Polonia, un caso de estudio interesante pues, además de pertenecer al bloque económico-comercial mayormente integrado del planeta como es la UE, en el último medio siglo el país no solo ha entrado en la unión europea sino que ha transicionado de una economía controlada centralmente, propio de la unión soviética, a estar integrada en la globalización comercial propia del capitalismo. Nos interesa particularmente el cómo afectó la entrada en la unión europea, cómo se preparó para ello, y cómo esto afectó a su inserción en las CGV. En primer lugar vamos a analizar la integración económica de Polonia y cómo ha evolucionado.

Vamos a tomar como punto de inicio al proceso integrador polaco el año 1989, cuando tras los denominados Debates de la Mesa Redonda, el país pone punto final al régimen comunista. Comienza el proceso de transformación a una economía abierta, de mercado y democrática. En 1990 esta tendencia capitalista continúa con las Reformas de Balcerowicz, las cuales, liberaron precios, privatizaron empresas estatales y abrieron Polonia al comercio y al IED. La apertura internacional y las alianzas se promoverían en la última década del S.XX, Polonia apuntaba claramente hacia una integración al bloque europeo. En 1991 se desvincula definitivamente del bloque soviético con la disolución del pacto de Varsovia. En 1995 entra en la OMC y en 1998 se adhiere a la OTAN. Pero el acto integrador que pondría un punto de inflexión a la política económico-comercial del país fue en 1994 la Firma del Acuerdo Europeo. El paso previo a la adhesión a la unión comercial progresiva con la UE. A partir del acuerdo, la entrada de Polonia en la UE, exigió en Polonia profundas transformaciones políticas, económicas e institucionales. El país comenzó a promover reformas centradas en la descentralización territorial, reestructuración del sistema sanitario, de pensiones y un acelerado proceso de privatización empresarial. Además, mediante el Programa Nacional de Adopción del Acervo (PNAA), Polonia adoptó progresivamente su legislación al marco comunitario. Estas reformas fueron acompañadas de un estrechamiento comercial con la UE. Las reformas fueron clave para mejorar la inversión extranjera y la recepción de las ayudas del programa PHARE. Todo esto necesario para armonizar al país eslavo con la

comunidad europea. En 2004, Polonia se adhiere de manera oficial a la UE. Hecho clave para el desarrollo de las CGV. Accede a: mercado único, fondos de cohesión, normas comunes y atracción de IED. A continuación, analizaremos una serie de gráficos que visualizan cómo impactan los hechos anteriormente comentados en los flows de capital en Polonia (*Gráficos 10 y 11*)

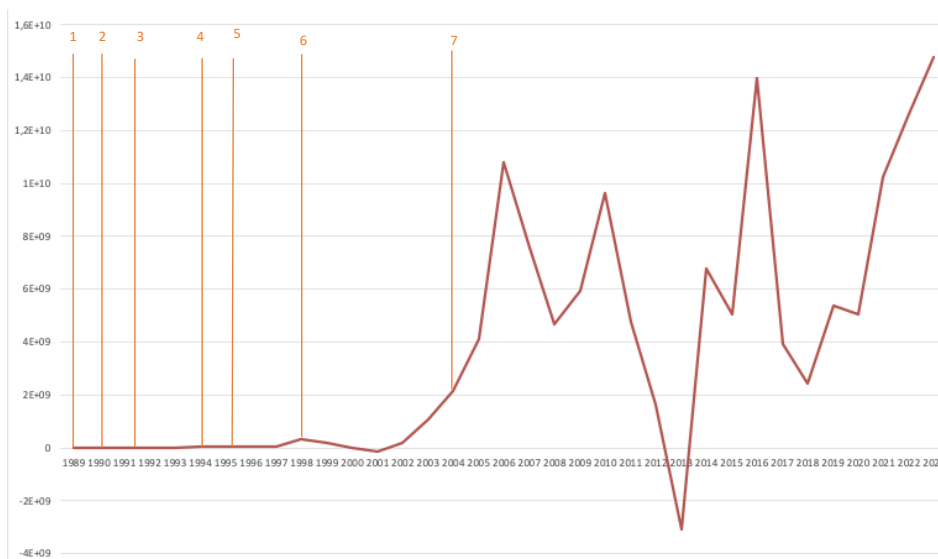
Gráfico 9: Entradas de capital en Polonia, \$ corrientes, elaboración propia



1. Debates mesa redonda
2. Reforma Balcerowicz
3. Disolución pacto de Varsovia
4. Acuerdo de adhesión UE
5. Ingreso OMC
6. Ingreso OTAN
7. Ingreso UE

Fuente Banco Mundial

Gráfico 10: Salidas de capital en Polonia, \$ corrientes, elaboración propia



Fuente Banco Mundial

El *gráfico 10* nos muestra las entradas de capital extranjero en Polonia, como podemos observar, las entradas de capital extranjero aumentan conforme el País comienza a abrirse al exterior en 1991, continúa esta tendencia con su adhesión a la OMC. Pero la mayor atracción de capital, apunta a que se debía a la firma del acuerdo de entrada en

la UE en 1994 y la aplicación de políticas de armonización europeas, como la privatización. Esta conclusión se debe a la posterior caída que sufre el IED entre el año 2000 y 2003 tal y como indica la UNCTAD en su informe acerca de la evolución de la inversión mundial en el año 2003: "Antiguos principales receptores de IED a través de procesos de privatización, como Brasil, Hungría y Polonia, registraron caídas en las entradas de inversión extranjera directa en 2002, principalmente porque no se realizaron grandes operaciones de privatización. La inversión, que sigue a una privatización rara vez alcanza la misma magnitud que la inversión inicial". Algunos ejemplos son la venta del 52% del Bank Pekao en 1999, que generó más de 1.000 millones de USD, o la posterior venta parcial del monopolio de telecomunicaciones TPSA y de las Líneas Aéreas Polacas (Parlamento Europeo, 1999). A esto se le suma la crisis post burbuja global de las punto-com y la ralentización del crecimiento económico en Europa del Este.

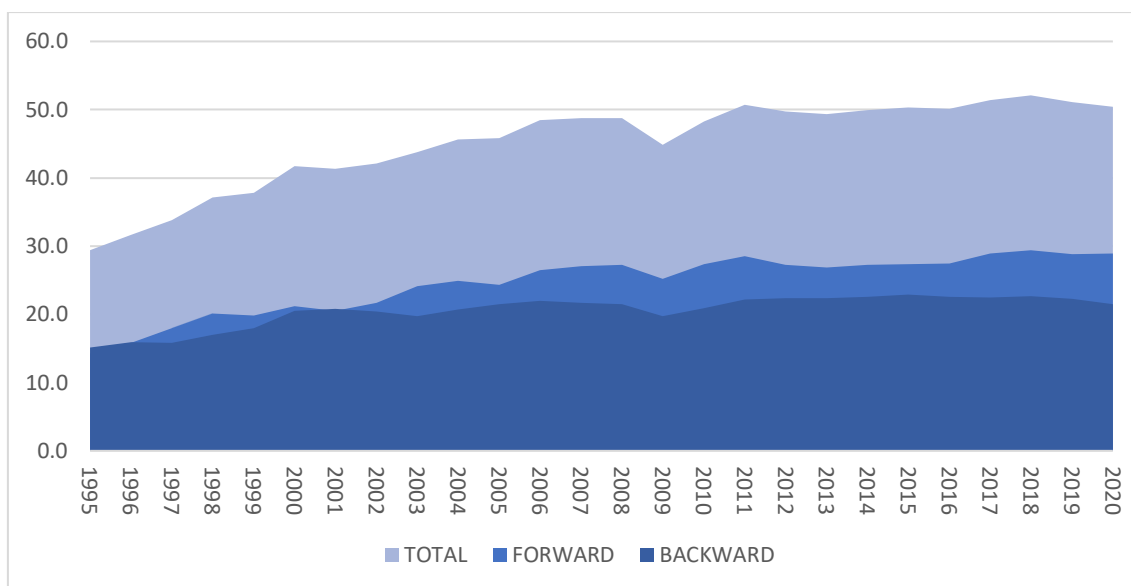
Esta caída sería temporal, pues en 2004 con su adhesión a la UE podemos comprobar el efecto rebote sobre la IED. Esto se debe a la seguridad jurídica y normas comunes que trajo la adhesión a la UE, junto con el acceso al libre mercado único europeo y a la mejora de las infraestructuras debido a las subvenciones europeas. Mantiene un elevado ritmo de aumento hasta el estallido de la crisis financiera global de 2008, la cual golpearía a Europa con fuerza.

Podemos observar el grado de correlación entre los países integrados en un mismo bloque con la enorme caída que sufre en 2013, año en el que las inversiones pasaron de rondar los 18.000 millones de USD a menos de 5.000 millones de USD en 2013. Esta caída apunta a ser consecuencia de una reducción de nuevas inversiones y una repatriación elevada de dividendos por parte de filiales extranjeras, en parte por la incertidumbre fiscal en la UE durante la crisis del EURO.

El *gráfico 11* que muestra las salidas de capital de Polonia, el cual podemos observar que sigue en mayor o menor medida las tendencias del *gráfico 7*. En el caso de 2013 observamos que el valor de las salidas de IED es negativo. Esto significa que cerraron sus operaciones exteriores, reduciendo su stock de IED. O bien las empresas polacas repatriaron capital. Dichas acciones pudieron verse motivadas por la incertidumbre macroeconómica en la Eurozona y necesidad de liquidez doméstica ante políticas prudentes del gobierno y bancos. Acentuado por la depreciación del zloty frente al euro en 2012–2013 pudo haber incentivado la repatriación de capital desde el extranjero. Tras la estabilización del clima financiero europeo, podemos observar que tanto la recepción como emisión de capital en Polonia retomó la tendencia ascendente.

En cuanto a la evolución de la participación en CGV de Polonia (*Grafico 12*) o sus socios comerciales y tipo de productos manufacturados, estos se vieron afectados por la integración Europea desde 1995 a 2023.

Gráfico 11: Índice de participación de Polonia en las CGV en porcentaje sobre las exportaciones totales, socio: mundo, elaboración propia



Fuente: TiVA

En primer lugar, analizaremos la participación backward, que señala la importancia de los encadenamientos productivos hacia atrás (aguas arriba), a través del peso que representa el valor añadido de origen foráneo en las exportaciones brutas del país de referencia (Polonia).

Desde 1995 hasta 2008 se produce un aumento significativo y una posterior estabilización con ligeras variaciones. El fuerte crecimiento hasta 2008 puede reflejar una creciente integración en CGV europeas, especialmente tras su adhesión en 2004, aunque el mayor crecimiento podemos observar a partir de la firma con la UE, posiblemente debido a la privatización de distintas empresas polacas tal y como mencionamos anteriormente. La estabilización posterior indica una maduración de su papel en las CGV y un posible upgrading industrial.

En segundo lugar, analizaremos la participación forward, que señala la importancia de los encadenamientos productivos hacia delante (aguas abajo), a través del peso que representa el valor añadido nacional que es incorporado por otros países en sus exportaciones brutas. Este indicador refleja el grado en que un país actúa como proveedor de insumos intermedios dentro de las cadenas globales de valor, siendo clave para entender su papel en las etapas iniciales de los procesos productivos internacionales. En el caso de Polonia, este mantiene un crecimiento sostenido desde el comienzo del periodo analizado hasta la actualidad, esto podría reflejar que Polonia empieza a exportar insumos intermedios que son usados por otros países en sus exportaciones. Sugiere una creciente sofisticación productiva y una transición paulatina desde un ensamblador hacia uno más diversificado y estratégico, esto lo podremos comprobar más adelante en una serie de figuras.

En conclusión, la participación total de Polonia en las CGV muestra un gran aumento entre 1995 y 2005, seguida de una estabilización alrededor del 50%. Confirma la adhesión a la UE y la participación en el mercado único ha sido clave para esa

integración. La estabilidad desde 2010 puede señalar que Polonia ha alcanzado un punto de equilibrio en su rol en las CGV, combinando tareas de ensamblaje y de provisión de insumos estratégicos. Dicho esto, procedemos a analizar los datos de las manufacturas importadas y exportadas por Polonia y sus socios comerciales.

Tabla 5: Balanza comercial de Polonia en el año 1995, millones de \$, elaboración propia

Imports		Exports	
Belgium	546,5	Czechia	920,7
Czechia	921,8	Denmark	686,5
France	1.253,2	France	1.257,5
Germany	5.857,1	Germany	10.620,7
Italy	2.492,9	Italy	1.830
Netherlands	973,9	Netherlands	976,3
Sweden	835,8	Sweden	916,3
United Kingdom	1.453,6	United Kingdom	1.276,4
United States	1.300,3	United States	1.409,1
Russia	1.397,1	Russia	1.014,3
Other countries	9.311	Other countries	8.436,00
Total	26.343,2	Total	29.343,8

Fuente: TiVA

Tabla 6: Balanza comercial de Polonia en el año 2005, millones de \$, elaboración propia

Imports		Exports	
Belgium	2.252,4	Austria	2.339,8
Czechia	3.774,1	Czechia	4.139,8
France	6.768	France	6.296,6
Germany	22.634,7	Germany	24.437,2
Italy	7.594,8	Hungary	2.639,9
Netherlands	3.673,7	Italy	6.574,5
Sweden	2.427,6	Sweden	3.609,5
United Kingdom	3.912,3	United Kingdom	5.302,4
China (People's Republic of)	3.433,9	United States	3.710,8
Russia	6.313,9	Russia	4.899,7
Other countries	34.951,10	Other countries	31.175,20
Total	97.736,50	Total	95.125,40

Fuente: TiVA

Entre 1995 y 2005 se pueden ver los primeros signos de integración europea. Tal y como muestran las tablas 6 y 7, En 1995, Alemania ya era el principal socio comercial de Polonia, representando el 26,7 % de las importaciones y el 35,8 % de las exportaciones. Aunque la cuota alemana se reduce ligeramente, sigue siendo el primer socio comercial (25,8 % importaciones y exportaciones).

Esto refleja el efecto de creación de comercio de Jacob Viner: tras la firma del Acuerdo de Asociación Polonia-UE en 1994 y su posterior adhesión en 2004, se intensificó el comercio con países miembros, desviando parte del comercio extraeuropeo (e.g., EE. UU. baja del 3,75 % al 2,14 % como origen de importaciones). En cuanto a la estructura comercial, esta se vuelve más tecnológica e industrializada. En cuanto a las importaciones, mayor peso de "Maquinaria y aparatos eléctricos y

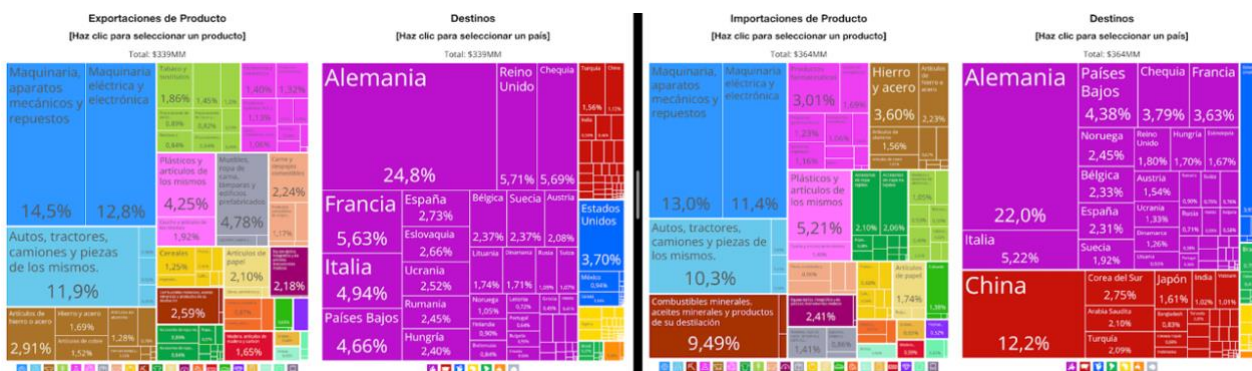
mecánicos”, mientras que en las exportaciones podemos ver crecimiento de “vehículos de motor”, “piezas y accesorios”, y “máquinas”. Esto es reflejo del impacto de la integración europea como motor del upgrading industrial: gracias al acceso a capital, mercados y tecnología europeos, Polonia se inserta en segmentos productivos de mayor valor.

Destacar el incremento del comercio total (exportaciones de 25MM a 85,4 MM e importaciones de 31,2 MM a 104MM). Este crecimiento es señal de liberalización progresiva, que facilita el acceso a insumos y mercados, típico de un mercado común (etapa 3 del modelo de Balassa). Estos datos también apuntan a la inserción de Polonia en las CGV. Podemos ver un claro aumento en las exportaciones de los productos intermedios de sectores intensivos en capital y tecnología. Esto apunta a una integración en la parte media o baja de la CGV (ensamblaje y manufactura), muy típica de países “puente” en Europa del Este.

Evidencia del aumento de *backward participation*, Polonia importa inputs que luego transforma o ensambla para exportar. Esto es típico de una estrategia de integración basada en el modelo de ensamblaje dentro de CGV regionales europeas, especialmente en sectores como automoción (liderado por Alemania). Pasa de exportar productos poco elaborados (brichetas de carbón, muebles) en 1995 a bienes con mayor valor añadido (coches, motores, asientos) en 2005. Esto es un indicio de "upgrading funcional", al pasar a eslabones con mayor valor en la cadena (más cercanos al consumidor o tecnológicamente más complejos). Es decir se desplaza en la curva de la sonrisa a fases más sofisticadas. Todo esto sugiere lo que se muestra en el *Gráfico 10*, una fuerte entrada de IED en sectores manufactureros (automoción, electrónica), lo cual apunta al aumento de IED como catalizador para las CGV.

Si ahora nos fijamos en la *Figura 9*, podemos concluir la consolidación de la integración europea y la avanzada inserción en CGV. Demostrando que Polonia experimentó una transformación estructural y *upgrading* económico. Los datos comerciales de Polonia de 2023 reflejan la madurez del proceso integrador así como la consolidación de Polonia como nodo industrial en las CGV.

Figura 8: Balanza comercial de Polonia en el año 2023



Fuente: OEC

El comercio intraeuropeo es el dominante, pero este es más diversificado. Su principal socio continúa siendo Alemania y ganan importancia los socios comunitarios: Chequia, Países Bajos, Rumanía, Eslovaquia, Hungría... Esto indica una consolidación del comercio regionalizado y efectos de *spillover* hacia Europa Central y del Este tras la ampliación de la UE. Destacar, también la mayor diversificación de orígenes y destinos, China se convierte en el mayor proveedor superando a muchos socios europeos. Aumenta el comercio con socios extracomunitarios. Sobre todo con Asia, dando a entender el papel de Polonia como puente logístico y manufacturero entre Europa y Asia. Mencionar el ascenso de Polonia competitivamente posicionándose como el exportador 23º y el importador 19º a nivel mundial (en 1995 era el 33º en ambos).

En cuanto a su inserción en CGV podemos observar como en 2023 las exportaciones están lideradas por vehículos y componentes (\$19,6MM), baterías eléctricas (\$12,7MM), y coches (\$7,96MM). Esto sugiere que Polonia no solo mantiene su papel en tareas de ensamblaje, sino que también participa en segmentos más complejos, lo cual apunta a un claro proceso de *upgrading* funcional dentro de la curva de la sonrisa. Las importaciones siguen compuestas por insumos clave: maquinaria (24,4 %), productos farmacéuticos, plásticos, acero, componentes eléctricos. Esto refuerza la tesis de una integración por la vía de la *backward participation*, lo que refuerza la teoría de Krugman sobre especialización regional impulsada por integración económica, así como la creación de clústeres industriales en Europa Central.

Entre 1995 y 2023, Polonia ha pasado de ser un importador y exportador periférico a convertirse en un hub regional industrializado, altamente integrado en las cadenas de valor europeas y globales. Su evolución evidencia cómo la integración económica con la UE ha sido un catalizador de: la transformación estructural, la atracción de IED, el *upgrading* industrial, y la consolidación como nodo logístico-tecnológico en Europa.

Conclusiones limitaciones y ampliaciones

A lo largo de este trabajo hemos observado no sólo cómo la integración económica facilita la cooperación regional, sino que también actúa como catalizador para la inserción en las CGV. Esto lo muestra la relación crucial que mantienen la IED y el nivel de integración económica, que, tal y como observamos en el caso de Polonia, no solo logran un mayor nivel de inversión, también mejoran la posición en las CGV. Asimismo, destacar el efecto upgrading y como, tal y como muestra la curva de la sonrisa y el caso de Vietnam comparado con el de China o Polonia, no basta con integrarse y acceder a las CGV, la calidad de esa integración importa.

No solo los aspectos económicos y comerciales como redes logísticas y productivas, también la geopolítica puede configurar las rutas de las CGV, generando efectos de desviación de comercio. Siendo esto algo de gran presencia hoy en día, con el auge de las políticas proteccionistas que trabajan en contra de la globalización.

Cabe señalar que, a pesar de la globalización de las CGV, estas han experimentado una fuerte regionalización. Bloques económicos como la Unión Europea, ASEAN o el T-MEC han conformado "Grandes Factorías Regionales", donde la producción y los flujos comerciales están cada vez más concentrados dentro de estas regiones. Este fenómeno muestra cómo la integración regional no solo permite el acceso a las CGV, sino que también determina el grado de sofisticación y el tipo de eslabón en el que los países se insertan dentro de las cadenas globales de valor.

Y es que, la integración económica y las CGV están cada vez más entrelazadas. Las decisiones sobre tratados, liberalización o proteccionismo tienen un impacto inmediato en la arquitectura productiva global. Destacar el hecho de que la integración y participación en CGV no garantiza un desarrollo automático. Tanto la integración como la participación en CGV deben ir acompañadas de estrategias nacionales o del conjunto regional para mejorar las capacidades tecnológicas y productivas. Esta diferencia podría ser una de las causas de los distintos progresos de países como Vietnam, China y Polonia. China, como gigante, mantuvo un pensamiento a largo plazo y elaboró un plan para alcanzar el upgrading, así como Polonia se anexionó a la UE, hecho que le preparó para un acceso a CGV con mayor valor añadido, mientras que Vietnam se mantuvo en etapas intermedias de baja rentabilidad, perpetuando así la dependencia económica y la desigualdad estructural de las CGV.

La fragmentación del comercio, el proteccionismo (Trump 2025), y los shocks geopolíticos (guerra en Ucrania, tensiones en Asia-Pacífico) ponen en peligro los efectos dinámicos positivos de la integración económica. Estas tendencias generan un riesgo

creciente de que las CGV se regionalicen, debilitando la globalización como motor de la convergencia.

La integración económica, lejos de ser un fin en sí misma, debe entenderse como una herramienta estratégica para acceder, posicionarse y escalar en las CGV. Pero sin políticas activas de desarrollo, innovación e inversión en capital humano, pues los países corren el riesgo de quedar atrapados en los eslabones menos rentables de la economía global.

En cuanto a las dificultades encontradas a la hora de realizar este trabajo, si bien el uso de bases de datos internacionales resultó en ocasiones algo tedioso, la principal limitación fue la escasez de literatura específica que aborde de forma integrada la relación entre los procesos de integración económica y la inserción en las CGV. Este vacío resulta llamativo, especialmente en un contexto de globalización regionalizada, donde los flujos de inversión y producción tienden a concentrarse en bloques económicos.

Esta carencia abre un espacio relevante para futuras investigaciones. Una primera línea de ampliación podría centrarse en el análisis de las cadenas de valor regionales (RVC), evaluando su estructura interna, los efectos diferenciados según grado de integración institucional y su capacidad para fomentar procesos de upgrading en economías periféricas.

La transición ecológica sería de gran interés analizar pues está impactando a la localización de los eslabones productivos, a través de regulaciones ambientales, políticas industriales verdes y nuevas prioridades logísticas y tecnológicas.

Finalmente, una ampliación metodológica interesante sería aplicar análisis de redes económicas o modelos de centralidad en las CGV, con el objetivo de evaluar cuantitativamente cómo la integración económica afecta el posicionamiento estructural de los países dentro del comercio global fragmentado.

Bibliografía

- Antràs, P. (2020). *Conceptual aspects of global value chains*. *The World Bank Economic Review*, 34(3), 551–574. <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006>
- Balassa, B. (1961). *The theory of economic integration*. Routledge.
- Bald, J. (2006). *The economics of European integration* (3rd ed.). McGraw-Hill. Recuperado de https://archive.org/details/economicsofeurop0000bald_i7x5/page/2/mode/2up
- Baldwin, R., Wyplosz, C. (2022). *The economics of European integration* (7th ed.). McGraw-Hill Education.
- Banco de España. (s.f.). *El camino hacia la Unión Económica y Monetaria*. Banco de España. Recuperado de <https://www.bde.es/wbe/es/sobre-banco/actividad-europea/eurosistema-sebc/historia-eurosistema/uem/el-camino/>
- Banco Mundial. (2024). *Viet Nam 2045: Trading up in a changing world*. Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/country/vietnam/publication/viet-nam-2045-trading-up-in-a-changing-world>
- Banco Mundial. (s.f.). *DataBank*. Recuperado de <https://databank.worldbank.org/home>
- Corral, M. M. (2011). *La integración económica*. *ICE, Revista de Economía*, (858). Recuperado de <https://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:s4OdJmlKmGYJ:scholar.google.com/+MARIA+MAESSO+CORRAL>
- Expansión. (s.f.). *Integración económica*. Recuperado de <https://www.expansion.com/diccionario-economico/integracion-economica.html>
- Feás, E. (2017). *Cataluña y la curva de la sonrisa*. Recuperado de <https://agendapublica.es/noticia/15167/cataluna-curva-sonrisa>
- García-Hirschfeld, E. (2023). *Tema 4.1 - Economía y política de la Unión Europea*. Recuperado de <https://blogs.uned.es/epeu/wp-content/uploads/sites/257/2023/03/Tema-4.1.pdf>
- Gereffi, G. (s.f.). *The international economy and economic development*. Recuperado de <https://dukespace.lib.duke.edu/server/api/core/bitstreams/9c8afc64-cafb-4132-99fa-31a96f28e730/content>
- Hurtado, A. J. (2018). *Reflexiones acerca de los mercados estáticos y dinámicos del mercado común del sur*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/543/54361008003/html/>
- Ignatenko, A., Raei, F., Mircheva, B. (2019). *Global value chains: What are the benefits and why do countries participate?*. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/01/18/Global-Value-Chains>

- Jimenez, Y. (2018). *Gobernanza y escalonamiento en las cadenas globales de valor*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/4255/425558003004/html/#B4>
- Krugman, P. R. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499. <https://doi.org/10.1086/261763>
- Lalanne, A., Allub, L. (2021). *Capítulo 6 - Mercados emergentes. Reporte de Economía y Desarrollo 2021*. Recuperado de <https://www.caf.com/media/4019325/red2021cap6.pdf>
- Martínez Coll, J. C. (2001). *Teoría de la integración económica en La economía de mercado, virtudes e inconvenientes*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/17/>
- Mody, A. (2004). *Economic integration and structural reforms: A case for a multilateral approach* (Working Paper WP/04/177). Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04177.pdf>
- Moreno, A. (2024). *Las fábricas se van de China... no tan rápido: el secreto de Pekín tras el récord de empresas extranjeras*. Recuperado de <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/12955735/08/24/las-fabricas-se-van-de-china-no-tan-rapido>
- Moré, E. (2017). *Esbozo paradigmático de la teoría de la dependencia: Una perspectiva desde la economía del desarrollo*. CIFE, 19(31), 127–156. <https://doi.org/10.15332/s0124-3551.2018.0031.05>
- Nvgan, K. (2013). *Viet Nam's participation in free trade agreements: History and the way forward*. Recuperado de <https://aric.adb.org/blog/viet-nams-participation-in-free-trade-agreements>
- OCDE. (2020). *Trade policy implications of global value chains* (OECD Trade Policy Brief). Recuperado de <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/11/trade-policy-implications>
- OCDE. (s.f.). *Trade in Value Added (TiVA) database*. Recuperado de <https://data-explorer.oecd.org/vis?pg=0&bp=true...>
- OECD. (2024). *OECD Economic Surveys: Malaysia 2024*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/e45ca31a-en>
- Oficina Económica y Comercial de España en Kuala Lumpur. (2014). *Informe económico y comercial de Malasia 2014* (p. 35). Recuperado de <https://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2015/06/informe-economico-y-comercial-malasia-2014.pdf>
- Observatory of Economic Complexity. (2023). *Perfil económico de Polonia*. Recuperado de <https://oec.world/es/profile/country/pol...>
- Parlamento Europeo. (1999). *Polonia y la ampliación de la Unión Europea*. Recuperado de https://www.europarl.europa.eu/enlargement/briefings/pdf/12a1_es.pdf
- Parlamento Europeo. (s.f.). *Los Tratados y el Parlamento Europeo*. Recuperado de <https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/es/in-the-past/the-parliament-and-the-treaties>
- Posada, H. M., Vélez, J. E. (2008). *Comercio y geografía económica: Una nota sobre la contribución de Krugman a la teoría económica*. *Lecturas de Economía*, (69), 301–311.

- StayPoland. (s.f.). *Historia de Polonia: cronología*. Recuperado de <https://www.staypoland.com/es/poland/historia-de-polonia-cronologia>
- The invisible Hand. (2025). *Por qué los aranceles de Trump a China están haciendo a Vietnam increíblemente rico*. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=6gWcRk37woY>
- UNCTAD. (2003). *World investment report 2003: FDI policies for development. National and international perspectives*. Recuperado de https://unctad.org/system/files/official-document/wir2003_en.pdf
- UNIDO. (2024). *Tool 4: Global value chains* (p. 77). Recuperado de <https://www.equip-project.org/wp-content/uploads/2024/09/EQUIP-Tool-4-Global-Value-Chains.pdf>
- Universidad de Guadalajara. (s.f.). *Integración económica*. Recuperado de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/2995/1/Integraci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica.pdf>
- Universidad de Valencia. (s.f.). *La Unión Europea*. Recuperado de https://www.uv.es/=frequena/europa2010/Tema1_presentacion
- Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace.
- World Bank. (2020). *An investment perspective on global value chains* (Capítulo 1 del *World Development Report 2020*). Recuperado de <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/c9af0143184de77cb58ddd5adf024508-0350012021/original/Chapter-1-An-Investment-Perspective-on-Global-Value-Chains.pdf>
- Xinhua. (2025). *Aumenta 9,9% número de empresas de inversión extranjera en China en 2024*. Recuperado de <https://spanish.xinhuanet.com/20250118/3f4199f70460499e9782af3dfc9beb0c/c.html>