

China y la reconfiguración del comercio internacional

RICHARD BALDWIN

IMD Business School



INTRODUCCIÓN

EL CONCEPTO DE *PEAK GLOBALIZATION* –o *globalización a tope*, un término acuñado por el periodista de Business Week Bruce Nussman en 2010– describe la creencia de que la fase de apertura creciente a nivel global ha finalizado. Los defensores de esta teoría sostienen que la integración global se estancó (desaceleración de la globalización) o, incluso, que se revirtió (*desglobalización*). Se trata de una posición sostenida y cuestionada por distintos analistas en los últimos años (HAASS 2020, BLOOMBERG 2020 y ANTRAS 2021).

En este documento, planteo que la globalización no terminó, sino que evolucionó y sigue evolucionando. Los cambios clave, en mi opinión, son dos. El primero es el aumento veloz y el predominio actual de las manufacturas chinas. El segundo es el hecho de que el comercio de servicios crece más rápido que el de manufacturas, y es probable que la tendencia se mantenga a futuro.

También analizo qué implican estos cambios para la economía mundial, en particular para las economías emergentes. Creo que hay dos consecuencias principales.

La primera es que el camino de desarrollo tradicional –crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas– dejó de ser una opción viable para la mayoría de las economías emergentes. Este resultado responde a una dinámica doble. El crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas es cada

LAS GRANDES TRANSFORMACIONES DE LA GLOBALIZACIÓN

vez más difícil de alcanzar y, al mismo tiempo, es más fácil lograr el crecimiento centrado en las exportaciones de servicios. Considero que la opción basada en las exportaciones industriales no está disponible sino para unas pocas economías emergentes de Asia oriental y Europa central. En esos casos, es viable porque esos países funcionan como imanes para la actividad manufacturera *offshore* de los cuatro principales países industriales: China, Estados Unidos, Alemania y Japón.

La segunda es que el comercio de servicios probablemente sea el principal medio para alcanzar la prosperidad en la mayoría de las economías emergentes. Comprender este argumento exige contar con algunos datos de referencia y lógica. Ese es el próximo tema. Comenzaré poniendo en contexto histórico la última gran transformación de la globalización.

La globalización es impulsada por el arbitraje. Si bien no es un enfoque habitual para analizar el comercio, el marco de *globalización como arbitraje* se torna evidente tras una breve reflexión. Siempre que los costos de producción relativos difieren entre países, las empresas fabrican sus productos en los países donde son relativamente baratos de fabricar y los venden en los países donde fabricarlos es relativamente caro. Es uno de los aspectos clave de la ventaja comparativa, y explica tanto por qué comercian las naciones como qué comercian. El principio de la ventaja comparativa implica que los países deben hacer lo que saben hacer y recurrir al comercio para conseguir el resto.

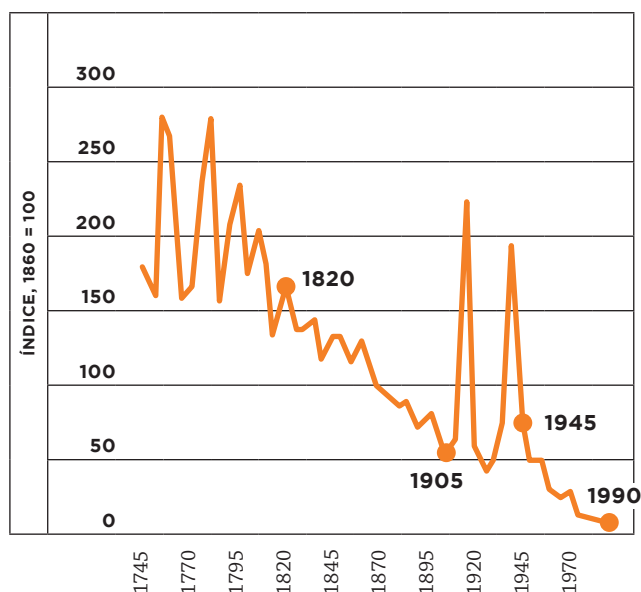
No obstante, el arbitraje se agota a sí mismo: al aprovechar las diferencias de costo, las empresas emprenden actividades que acotan naturalmente esas diferencias, una dinámica que tiene consecuencias importantes para la evolución de la globalización.

GRÁFICO 1

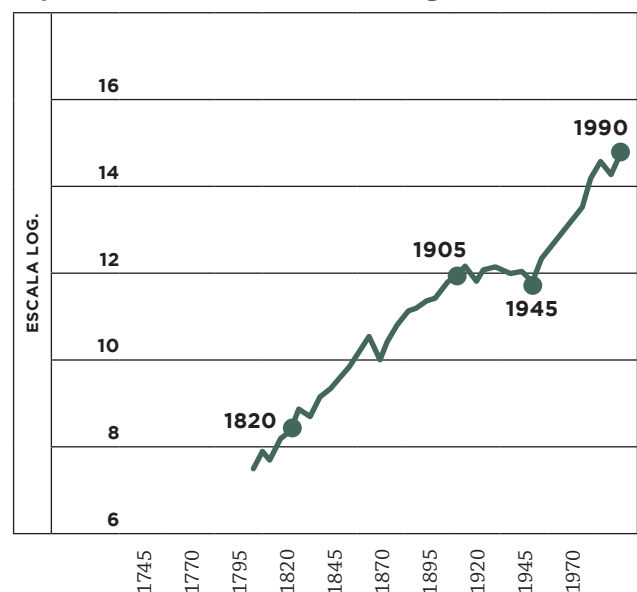
LA PRIMERA FASE DE LA GLOBALIZACIÓN: LA DESAGREGACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO

Exportaciones mundiales y costos comerciales 1745-1990

Costos comerciales reales (1860=100)



Exportaciones mundiales (escala log.)



Fuente: Basado en el *Gráfico 17* BALDWIN (2016), el cual está realizado a partir de los datos de JACKS *et al.* (2011); los datos anteriores a 1870 fueron obtenidos de comunicaciones privadas con los autores. Costos: anteriores a 1870 HARLEY (1988), empalmados con MOHAMMED y WILLIAMSON (2003).

Como el arbitraje se agota a sí mismo, la globalización sigue lógicamente un patrón de *equilibrio puntuado*. El argumento es sencillo. Si obviamos los flujos de capitales financieros, la globalización puede definirse como todo lo que ocurre cuando los bienes, los servicios, las inversiones, el conocimiento especializado y la propiedad intelectual cruzan fronteras internacionales. El arbitraje es lo que motiva esos flujos transfronterizos. Cuando las cosas son escasas (y, por lo tanto, relativamente caras) en un lugar y abundantes (y, por extensión, relativamente económicas) en otros, las empresas arbitran las diferencias comprando o fabricando en el segundo lugar para vender en el primero. Esa dinámica es la base del comercio internacional.

El arbitraje se ve limitado por tres tipos principales de costos que se registran cuando la oferta está en un país y la demanda en otro: los costos comerciales, los costos de comunicación y los costos presenciales. Cuando esos costos son elevados, el arbitraje es difícil, por lo que las cosas quedan *agregadas* dentro de las economías. En otras palabras, la oferta y la demanda se dan dentro del mismo país. Por ejemplo, antes del siglo XIX, la mayor parte de la producción y el consumo estaba agregada dentro de los países, ya que transportar cualquier producto a cualquier lugar era caro, lento y, a menudo, peligroso. Es por eso que el comercio no era algo habitual.

La historia de la globalización, en mi simplificación/modelo, es en realidad la historia de la flexibilización gradual de las restricciones sobre el arbitraje de bienes, conocimiento y servicios de mano de obra. Podría decirse que es un análisis de la globalización basado en reducciones sucesivas de las restricciones, o desagregaciones.

La primera desagregación de la globalización

La *primera desagregación* de la globalización se dio cuando las mejoras de la tecnología de transporte y la *Pax Britannica* redujeron radicalmente el costo de transportar bienes (aunque bajaron sustancialmente menos los

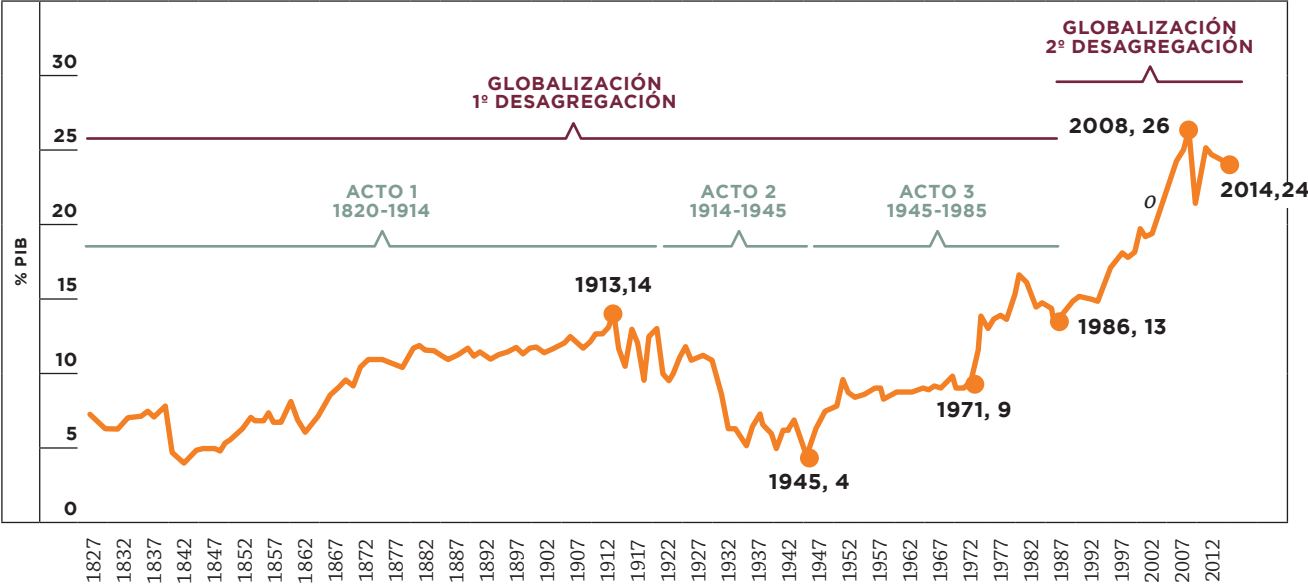
demás costos relacionados con la separación). El comercio de bienes se disparó –de forma abrupta en el siglo XIX extendido (1820 a 1914)–, pero ingresó en una fase de expansión más rutinaria aproximadamente en 1960, cuando terminaron de aprovecharse las oportunidades de arbitraje más accesibles. El auge del comercio cambió la forma del mundo. Activó ciclos de aglomeración e innovación que se reforzaron mutuamente e impulsaron el crecimiento en el reducido grupo de economías que solían denominarse *países industrializados*. El resto del mundo creció más lentamente durante 170 años. El resultado fue la *Gran Divergencia*.

La segunda desagregación de la globalización

La globalización cambió dramáticamente alrededor de 1990, cuando ingresó en su fase de expansión del *offshoring*, o lo que se denominó *segunda desagregación*, para diferenciar este proceso del anterior (BALDWIN 2006). La segunda desagregación respondió a la revolución de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), que atenuó el segundo costo asociado con la separación: los costos de comunicación y coordinación. Gracias a las TIC, para las empresas del G7, pasó a ser viable fragmentar procesos industriales altamente complejos en etapas de producción y, luego, desagregar espacialmente algunos de esos procesos en naciones con salarios bajos. Los síntomas de este mecanismo recibieron distintos nombres, como hiperglobalización, *offshoring*, división de la cadena de valor y revolución de las cadenas mundiales de valor. Sin embargo, la causa subyacente, en mi opinión, fue la revolución de las TIC, que permitió que las empresas del G7 desarrollaran algunas etapas industriales de la producción de forma *offshore* en economías con un menor costo laboral.

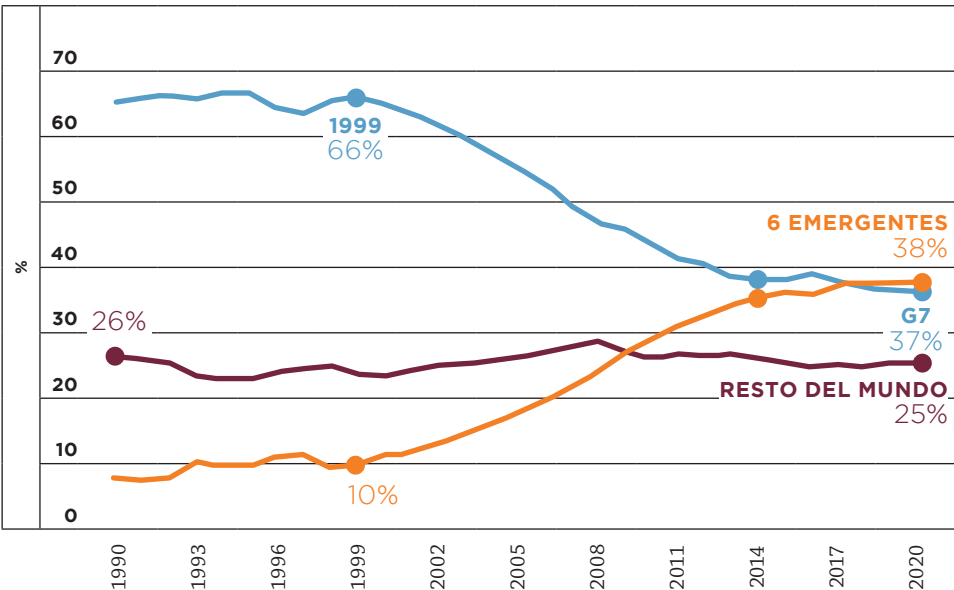
Esta fase se caracterizó por una situación en la que las empresas manufactureras del G7 aprovechaban las oportunidades más accesibles para combinar su *know-how* avanzado con la mano de obra extranjera, de menor costo, en fábricas creadas en el extranjero. Como los procesos *offshore* debían funcionar como si

GRÁFICO 2
RELACIÓN EXPORTACIONES/PIB MUNDIAL, 1827-2014
Comercio mundial de bienes (%PIB), 1827-2014



Fuente: OWID, Valor de las exportaciones globales como %PIB (FOUGUIN y HUGOT, CEPII 2016, datos nacionales).

GRÁFICO 3
Variación en la participación en las manufacturas, 1990-2020



- DESDE 1990:**
1. LA PARTICIPACIÓN DEL G7 EN LAS MANUFACTURAS MUNDIALES CAE.
 2. LA PARTICIPACIÓN DE 6 ECONOMÍAS EMERGENTES CRECE.
 3. RESTO DEL MUNDO SIN CAMBIOS.

Fuente: UNIDO, los 6 emergentes son China, India, Corea del Sur, Indonesia, Tailandia, Brasil.

siguieran agregados, podríamos decir que las fábricas, y no solo los bienes, cruzaban las fronteras. El comercio volvió a aumentar, pero en este caso implicaba aún más bienes intermedios, y la dinámica bidireccional que llevaba mucho tiempo caracterizando el comercio norte-norte comenzó a advertirse también en el comercio norte-sur.

Si las fábricas cruzan las fronteras, los repuestos y los componentes se mueven entre países varias veces, con el resultado lógico de que se incrementa la relación comercio/PIB. Puede verse en el **Gráfico 2**, que muestra la relación exportaciones/PIB entre 1827 y 2014. Lo que se denominó *primera desagregación* de la globalización –el momento en que oferta y demanda se desagregaron en términos geográficos– se dio entre principios del siglo XIX y la década de 1980. Como muestra el gráfico, el proceso se desarrolló en tres actos, como el teatro griego. En el primer acto, la globalización se acentuó de forma abrupta hasta 1914. Entre 1914 y 1945, el mundo atravesó un período de locura, con dos guerras mundiales, la Gran Depresión y el ascenso del comunismo y el fascismo. Ese fue el segundo acto. El tercero comenzó alrededor de 1945 y, cuando finalizó en la década de 1980, la relación exportaciones/PIB ya había vuelto a los niveles de 1914. En ese momento, comenzó la segunda desagregación, cuando las manufacturas se separaron en etapas, algunas de las cuales podían desarrollarse *offshore*.

El coeficiente del comercio alcanzó nuevos niveles durante la segunda desagregación. Sin embargo, tal como ocurrió en el caso del arbitraje que activó la primera desagregación, la segunda también terminó de aprovechar las oportunidades *offshore* más accesibles, por lo que la expansión se desaceleró. Cabe señalar que el mundo que conocemos actualmente, en el que las economías emergentes desafían al G7 y tratan de tener la mayor influencia económica mundial, tomó forma durante esta segunda desagregación.

Este resultado puede verse claramente en el **Gráfico 3**, que muestra cómo el desplazamiento de las participaciones en las manufacturas mundiales desde el G7

hacia un grupo reducido de economías emergentes se desaceleró significativamente en la década de 2010. Un punto clave del gráfico es la notable concentración de los aumentos de las participaciones en las manufacturas mundiales: solo seis economías emergentes (China, India, Corea, Indonesia, Tailandia y Brasil) se quedaron con la participación que perdieron las naciones del G7.

Creo que esa es la situación actual. Además, el comercio que cruza varias fronteras empieza a relajarse, ya que la automatización industrial reduce la participación del costo de mano de obra en la actividad manufacturera y, por extensión, la rentabilidad del desarrollo *offshore* de etapas de producción en países con un costo laboral bajo. Este proceso de *reshoring* (o repatriación de esas etapas), en otras palabras, responde tanto a cambios tecnológicos seculares como a cualquier incremento de mediano plazo en los costos y los riesgos del comercio (BALDWIN y FREEMAN 2021).

En resumen, el arbitraje que habilitó el motor a vapor creó un tipo de globalización que alentaba el comercio de bienes *fabricados aquí y vendidos allí*. El arbitraje de *know-how* que habilitó la revolución de las TIC hizo que las fábricas, y no solo los bienes, cruzaran las fronteras. Según esta interpretación de la historia, el desarrollo transicional de las cadenas mundiales de valor redundó en un aumento de la relación comercio/PIB entre la década de 1990 y mediados de la década de 2000, hasta que terminaron de aprovecharse las oportunidades de arbitraje más accesibles.

El comercio de servicios no siguió el patrón del comercio de bienes

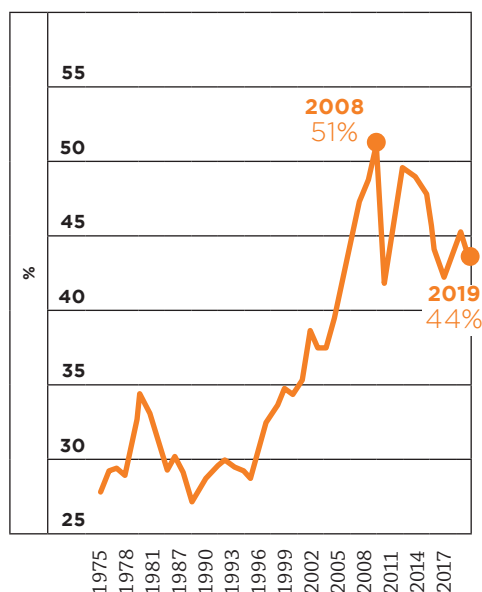
Sin embargo, ocurrió algo extraño a medida que el comercio de bienes se desaceleraba. Como muestra el **Gráfico 4**, el comercio de servicios no se desaceleró. Vemos un estancamiento o una desglobalización en el caso de los bienes, pero no ocurre lo mismo en el caso de los servicios. Este fenómeno anuncia el inicio de una tercera gran transformación de la globalización.

GRÁFICO 4

EL COMERCIO DE BIENES LLEGÓ A SU PUNTO MÁXIMO, EL DE SERVICIOS NO (ANTES DE LA EPIDEMIA DE COVID)

El comercio mundial de bienes vs. el comercio mundial de servicios (% PIB) 1975-2018

Comercio mundial de bienes (% PIB)



WDI, comercio mundial de bienes (exportaciones + importaciones)/PIB, US\$ corrientes

Comercio mundial de servicios (% PIB)



WDI, comercio mundial de servicios (exportaciones + importaciones)/PIB, US\$ corrientes

LAS EXPORTACIONES DE BIENES/PIB CAEN DESDE 2008.

LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS NO CAEN

LA PREGUNTA ES EVIDENTE:

¿POR QUÉ TUVO UN COMPORTAMIENTO TAN DIFERENTE EL COMERCIO DE LOS SERVICIOS?

La tercera desagregación en curso la globalización

Asistimos actualmente a una tercera desagregación, que responde a la versión moderna de las TIC: la tecnología digital. En lugar de habilitar el arbitraje de *know-how* de la actividad manufacturera mediante cadenas mundiales de valor, está habilitando el arbitraje del sector de servicios de mano de obra.

¿Cómo puede el comercio arbitrar los servicios de mano de obra? La respuesta radica en algo que todos experimentamos durante la epidemia de COVID. Cuando las personas trabajan de forma remota, el trabajo se realiza en un lugar y sus efectos se registran en otro. Cuando esa dinámica cruza las fronteras nacionales –teletrabajo internacional–, el arbitraje es internacional. Es lo que denominé *telemigración* en mi libro de 2019 *La convulsión glóbica*.

Podría pensarse como una desagregación espacial del trabajo y los trabajadores, o la separación espacial entre los empleados y sus oficinas. La forma prolija de presentar las transformaciones es la siguiente:

- 1. Transformación 1:** bienes que cruzan fronteras.
- 2. Transformación 2:** fábricas que cruzan fronteras.
- 3. Transformación 3:** oficinas que cruzan fronteras.

La primera desagregación fue el arbitraje de bienes, sin que el *know-how* saliera del país. La segunda permitió que la fuente de la ventaja competitiva de los países del G7 (el *know-how*) se arbitrara internacionalmente. La economía de la tercera desagregación se parece mucho más a la de la primera.

Es fácil pensar que el arbitraje de la telemigración –como ocurrió cuando las fábricas comenzaron a cruzar fronteras– conlleva una situación en la que los

salarios bajos del sector de servicios de las economías emergentes son arbitrados por empresas del sector de servicios de las naciones con salarios altos. Sin embargo, no es lo que está ocurriendo actualmente.

El comercio mundial de servicios está actualmente dominado por las economías avanzadas, como veremos a continuación.

Cabe señalar que, en este caso, el arbitraje es la competencia salarial directa entre trabajadores del sector de servicios de distintos países. Es por eso que es necesario indicar que las diferencias salariales representan probablemente la mayor de las oportunidades de arbitraje sin explotar que quedan en la actualidad. Si tomamos a Colombia como ejemplo de mercado emergente de ingreso medio, un estudio reciente buscó correspondencias entre las clasificaciones de ocupación de Estados Unidos y de Colombia a fin de comparar los niveles salariales (BALDWIN, CARDENAZ y FERNANDEZ 2021). Prestando atención únicamente a las ocupaciones que en DINGEL y NEIMAN (2020) se consideran aptas para el teletrabajo en Estados Unidos, el estudio concluyó que los salarios de Estados Unidos eran, en promedio, un 1500% más altos que los de Colombia. Los salarios evidentemente bajos no son la única fuente de competitividad en el sector de servicios. Sin embargo, con brechas tan abultadas, es probable que la globalización del sector de servicios basada en tecnologías digitales tenga un efecto en los precios en las economías avanzadas.

Parte del arbitraje se da a través de plataformas *online* para cuentapropistas como Upwork, Freelancer y Zhubajie (que son una suerte de eBay de servicios). Las comparaciones salariales basadas en datos a nivel del trabajador extraídos de esas plataformas *online* confirman que existen diferencias enormes, aunque su magnitud varía significativamente según los criterios de selección de datos. Los datos de algunas de las plataformas de este tipo más grandes, informados en la ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2021), indican que los ingresos por hora promedio que reciben en una semana típica las personas que desarrollan esta actividad *online* son de US\$ 4,9, y que la mayoría de los

trabajadores (un 66%) gana menos que el promedio. Si bien un salario por hora de US\$ 4,9 sería considerado bajo en Europa, corresponde a un salario equivalente de tiempo completo de aproximadamente US\$ 10.000 por año, que podría clasificarse sin problemas como un salario de clase media en la mayoría de los países.

Una diferencia importante entre las barreras que enfrentan los bienes y los servicios radica en las características de algunos servicios. Si bien la mayoría de los bienes pueden ponerse en un paquete y despacharse, algunos servicios exigen una interacción presencial. Ese requisito protege de la competencia salarial directa a algunos trabajadores de servicios de países ricos. Como el componente presencial no implica necesariamente una correspondencia clara con las distinciones en términos de aptitudes, como vimos durante el confinamiento de la epidemia de COVID, es posible que el impacto a nivel interno de la tercera desagregación difiera bastante del que tuvieron la primera y la segunda.

La tercera desagregación, tal como las dos primeras, afectará la macroeconomía reforzando la conexión entre precios internos e internacionales y debilitando al mismo tiempo la conexión entre las condiciones de oferta y demanda de mano de obra a nivel interno y el proceso de formación salarial.

Antes de pasar a las consecuencias del incremento del comercio de servicios, vale la pena detenerse en cómo se reconfiguró el comercio de bienes en los últimos años. El papel de China es especialmente importante.

Los datos que sustentan la reconfiguración del comercio de bienes

En las últimas décadas, el comercio internacional atravesó una transformación profunda, en especial en relación con el auge de China como potencia económica mundial y la notable reducción de la relación comercio mundial/PIB. Considero que hay cinco datos clave para entender el fenómeno.

EL COMERCIO DE BIENES LLEGÓ A SU TOPE EN LA DÉCADA DE 2000

El comercio de bienes llegó a su punto máximo en la década de 2000 (ver el **Gráfico 5**). La imagen de la izquierda muestra la participación de las exportaciones mundiales reales de bienes como porcentaje del PIB real a partir de 2000 (con 2015=100, a fin de facilitar la comparación de tendencias). Una línea muestra el coeficiente de apertura de todos los bienes, y la otra muestra el de las manufacturas. El hecho de que las manufacturas hayan aumentado tanto más rápido desde 1990 es un síntoma de la segunda desagregación. Las empresas manufactureras desarrollaron de forma *offshore* las etapas con un uso intensivo de mano de obra, por lo que los bienes comenzaron a cruzar las fronteras varias veces, como repuestos y componentes, antes de convertirse en bienes finales.

Todo eso finalizó (o pareció finalizar) en 2008. Escribí mucho acerca de cómo 2008 es un punto máximo falso (BALDWIN, FREEMAN y THEODORAKOPOULOS 2024), pero un pico falso que revela una verdad real: que el período de auge del intercambio de bienes manufacturados llegó a su fin.

Las cadenas de suministro del sector manufacturero se están desfragmentando

El segundo dato indica que las cadenas de suministro del sector manufacturero se están desfragmentando. Las empresas manufactureras usan menos insumos industriales que antes para fabricar bienes finales. Por extraño que parezca este dato, más extraño aún es que el proceso está en marcha hace una década. Comenzó mucho antes de que se pusiera de moda hablar de desglobalización.

El **Gráfico 6** muestra lo que denomino Índice de Fragmentación Global (Global Fragmentation Ratio, GFR), y el concepto exige una explicación. La producción bruta de un sector (por ejemplo, el manufacturero) es la suma del valor de los bienes finales e intermedios que se producen. Esos bienes intermedios no constituyen valor agregado porque se usan para producir los bienes finales. En términos más precisos, todo valor

agregado que incluyan los bienes intermedios aparece tarde o temprano en los bienes finales, por lo que el PIB no los tiene en cuenta para evitar que se cuente el mismo valor dos veces.

En resumen, este Índice es la participación en el costo de los bienes intermedios. Si el Índice está cerca de cero, la actividad manufacturera tiene un nivel alto de desfragmentación. Un ejemplo sería el proceso que Henry Ford organizó en su fábrica casi autónoma de River Rouge, Michigan. Si el Índice es muy alto, la actividad manufacturera está muy fragmentada. No exige mucha imaginación advertir que la segunda desagregación generó cadenas de suministro más largas y densas, tanto a nivel interno como a nivel internacional. Básicamente, las TIC permitieron que fuera mucho más viable comprar los bienes intermedios en lugar de fabricarlos localmente.

Si pasamos al gráfico, vemos que la fragmentación experimentó un rápido incremento a partir de 2000, pero comenzó a reducirse en 2013. Eso significa que la importancia de los bienes intermedios en el sector manufacturero disminuye desde 2013. En otras palabras, la actividad manufacturera mundial lleva una década de desfragmentación. Las empresas están comprando menos bienes intermedios industriales para fabricar sus bienes.

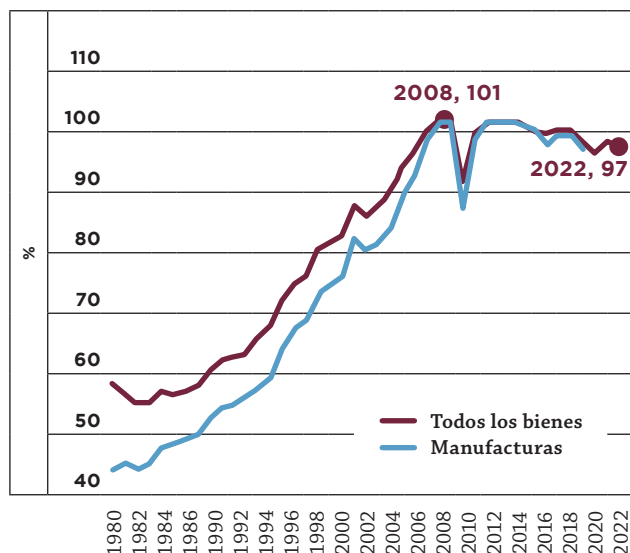
Es importante advertir que este Índice no distingue entre los bienes intermedios fabricados localmente y los importados. Este se concentra en las características del proceso de fabricación, no en su globalización.

Para acceder a datos sobre la desfragmentación, recomiendo mi publicación del 26 de enero de 2024, que muestra por separado el Índice de Fragmentación Global de las seis grandes potencias manufactureras: China, Estados Unidos, Japón, Alemania, India y Corea. En todos los casos, el Índice es de más del 55%, lo que ilustra claramente el nivel de fragmentación de la actividad manufacturera. Todos los países manufactureros importantes están siguiendo la tendencia mundial de desfragmentación. Los centros manufac-

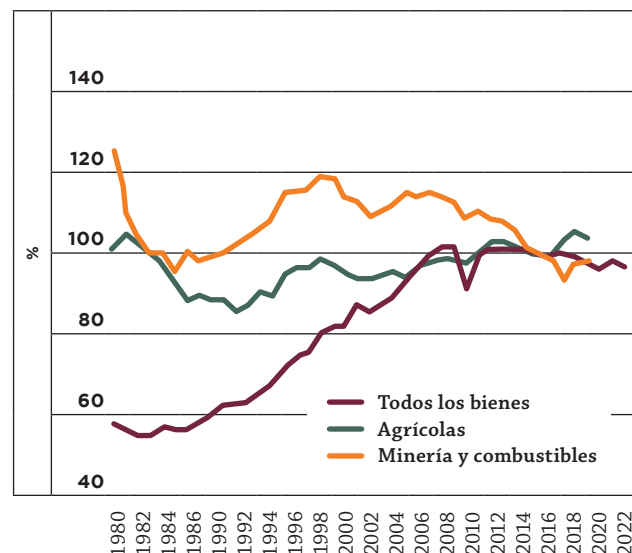
GRÁFICO 5

EL COMERCIO DE BIENES ALCANZÓ SU PICO EN 2008 (2015=100)

Manufacturas y total de bienes declinan
Exportaciones mundiales de bienes/PIB (%)
real, 2015=100



Agricultura y minería
Exportaciones mundiales de bienes/PIB (%)
real, 2015=100



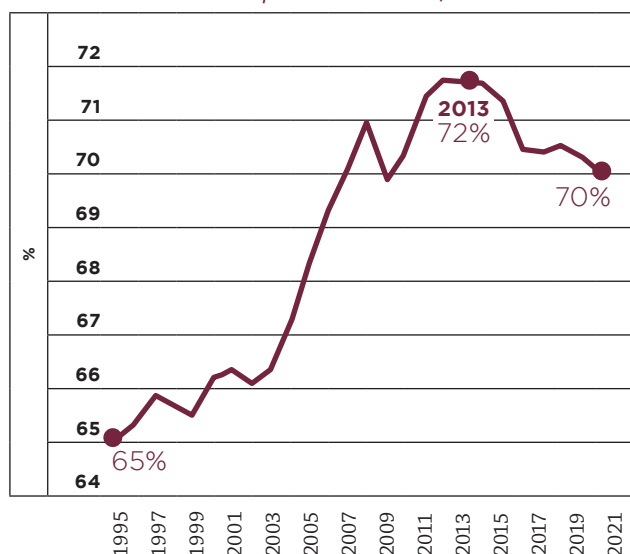
Nota: Las exportaciones mundiales por categoría son divididos por el PIB mundial para todas las actividades

Fuente: WTO y WDI

GRÁFICO 6

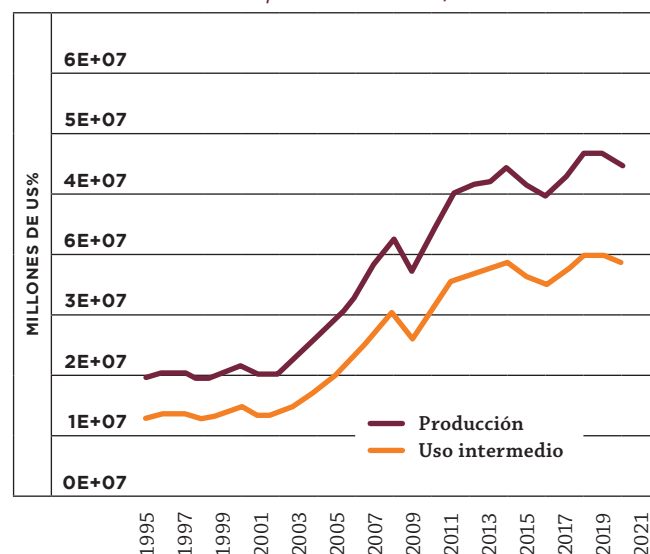
Las cadenas de suministro del sector manufacturero se están desfragmentando

Las manufacturas usan menos insumos industriales
Participación del costo de los bienes intermedios industriales
en el total mundial de la producción manufacturera



NB: (PROD-VALU)/PROD, Tiva 2023.

Los intermedios y la producción están creciendo
Participación del costo de los bienes intermedios industriales
en el total mundial de la producción manufacturera



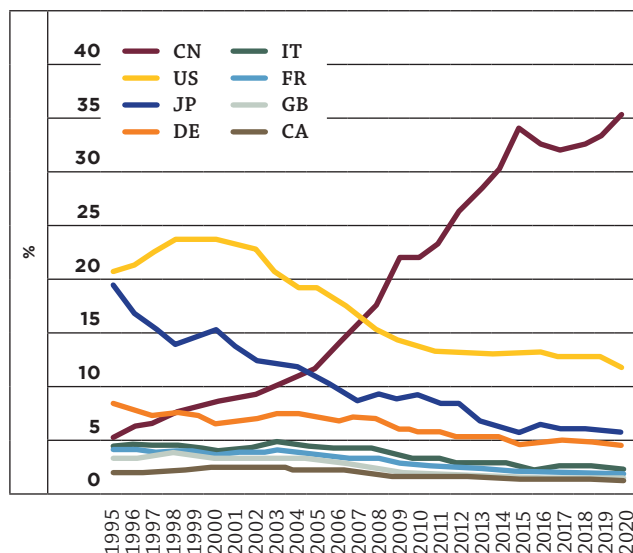
NB: INT = PROD-VALU PROD, Tiva 2023.

GRÁFICO 7

CHINA DOMINA LA MANUFACTURA

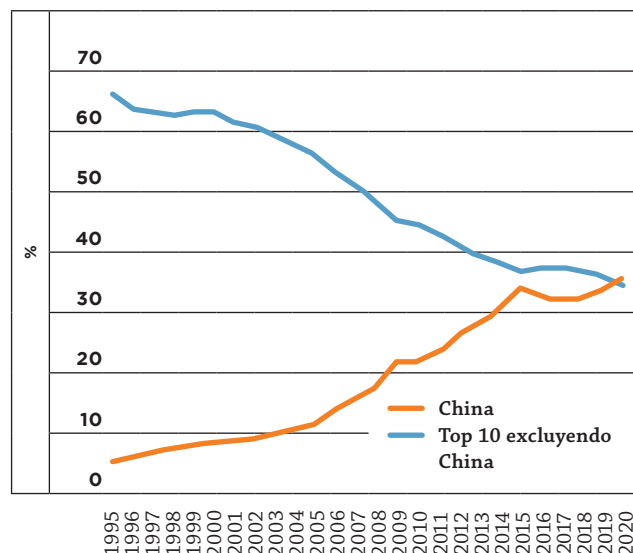
La participación de China creció rápidamente (producción bruta)

Manufacturas (% de la producción bruta mundial)



China: la única superpotencia manufacturera

Manufacturas (% de la producción bruta mundial)



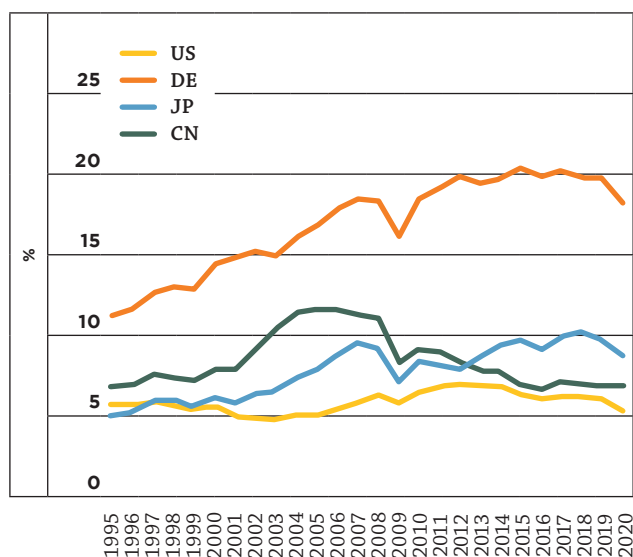
Fuente: elaboración del autor en base a OECD TiVA database 2023, gráficos basados en PROD para todos los sectores manufactureros.

GRÁFICO 8

LA PARADOJA DE CHINA: SE CIERRA Y ES LÍDER MUNDIAL

Exportaciones totales (% producción doméstica)

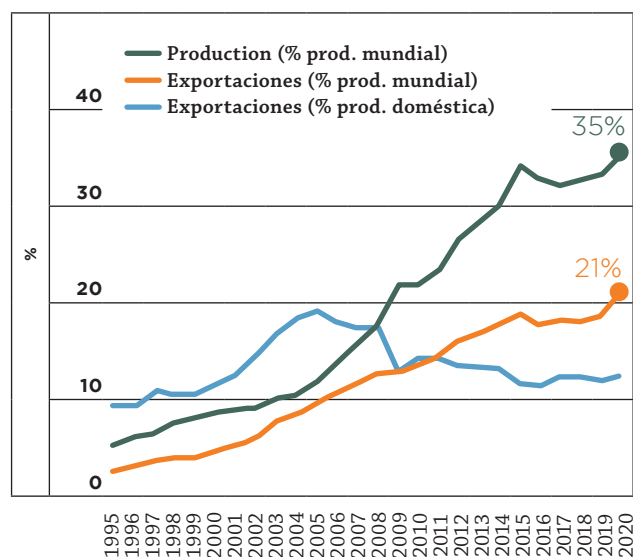
Exportaciones de bienes como % de la producción, total de la economía, 1995-2020



Fuente: OECD TIVA 2023, EXGR/PROD, total de la economía.

Resolución

La paradoja china de la globalización manufacturera



Fuente: OECD TIVA 2023, EXGR/PROD, manufacturas.

tureros más tradicionales (Estados Unidos, Japón y Alemania) comenzaron un poco antes, alrededor de fines de la década de 2000. La conclusión en el caso de China no es tan clara. El Índice de China se redujo desde 2013, pero fue una reducción menor. Los Índices de Fragmentación Global de India y Corea, en cambio, comenzaron a reducirse claramente en 2013.

Resulta bastante sorprendente que los procesos industriales de Estados Unidos muestren una fragmentación menor en 2020 que la que tenían en 1995, antes de que la segunda desagregación terminara de consolidarse. De modo similar, el Índice de Fragmentación Global de China de 2020 es prácticamente igual que el de 1995. Para estas economías, la hiperfragmentación de las cadenas de suministro fue una moda pasajera.

China se puso al frente de la actividad manufacturera mundial.

Si bien mencioné seis economías emergentes, China representa la parte del león (aunque tal vez en este caso tendría que decir *la parte del dragón*). Muchos analistas lo señalaron. En mi caso, lo hice detalladamente en una columna de VoxEU publicada en enero de 2024 con el título **China is the world's sole manufacturing superpower** (*China es la única superpotencia manufacturera del mundo*).

En el **Gráfico 7**, vemos que la participación de China en la producción manufacturera bruta pasó del 5% del total mundial al 35%: superó a Japón en la década de 1990, y a Alemania y Estados Unidos a mediados y a finales de la década de 2000, respectivamente.

La imagen de la izquierda del **Gráfico 7**, muestra que la producción industrial de China supera a las de las nueve siguientes naciones manufactureras más significativas combinadas (es decir, el G7 con India y Corea). Es asombroso. Es un dato decisivo en la actualidad.

La paradoja de China

Parecería ser una combinación de datos paradójica. China se desglobaliza y mira hacia adentro en relación con la actividad manufacturera, pero al mismo tiempo es líder del sector a nivel mundial.

Presenté ocho gráficos que explican cómo es posible en [mi publicación del 19 de abril de 2024 de la serie *Factful Friday*](#), pero el que incluyo a continuación es suficiente (**Gráfico 8**). La imagen de la izquierda muestra que el coeficiente de apertura de China se reduce desde 2006 y, actualmente, se acerca al de Estados Unidos. Es una dinámica natural. Todas las megaeconomías son bastante autosuficientes, y China ya es una megaeconomía.

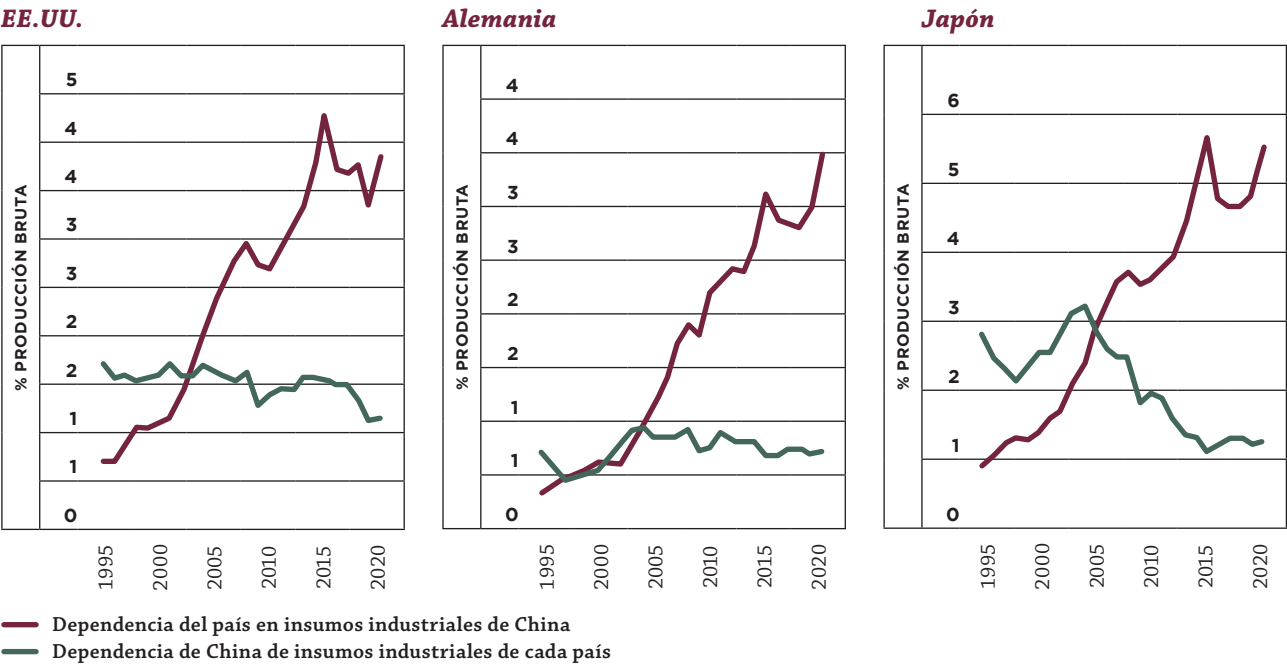
El panel de la derecha muestra cómo China puede tener tanto predominio en el comercio y la producción mundiales al tiempo que se cierra. La línea verde ilustra cómo su participación en la producción manufacturera mundial llegó al 35% y que, si bien la participación en las exportaciones también aumenta rápidamente, no lo hace al ritmo de la participación en la producción.

Cuando la parte inferior del cociente aumenta menos lentamente que la parte superior, el cociente disminuye, aunque tanto el numerador como el denominador aumenten rápidamente.

China tiene el dominio de las cadenas de suministro industriales a nivel mundial

El **Gráfico 9** ilustra la proporción de insumos industriales que usan los países importadores enumerados que provienen de los países indicados. El denominador abarca no solo los bienes intermedios importados, sino también los que se producen localmente. Esta métrica, en términos efectivos, indica hasta qué punto un país importador depende de la cadena de suministro del país exportador.

GRÁFICO 9
China domina las cadenas globales de suministros industriales



Para detalles ver *Horses for Courses: Measuring Foreign Supply Chain Exposure*, RICHARD BALDWIN, REBECCA FREEMAN & ANGELOS THEODORAKOPOULOS, <https://www.nber.org/papers/w30525>.

Fuente: Elaboración del autor en base a OECD TIVA database 2023. FPEM es la participación del país vendedor en las compras del país demandante de insumos industriales.

El foco principal de estos gráficos está puesto en la dependencia que muestran los países del G7 respecto de la cadena de suministro manufacturera de China. No obstante, el análisis también incluye la exposición inversa: la dependencia que muestran las manufacturas chinas a los bienes intermedios que se producen en los países del G7.

Los gráficos muestran dos tendencias clave: en primer lugar, la línea bordó ascendente muestra la creciente participación de los insumos manufactureros intermedios importados desde China en cada una de las economías del G7. La segunda tendencia, representada por la línea verde descendente, muestra cómo se reduce la dependencia de China de los insumos industriales de cada uno de los tres países manufac-

tureros más grandes del G7. Estos datos son el foco principal del trabajo que preparamos para Brookings (BALDWIN, FREEMAN y THEODORAKOPOULOS 2023).

En relación con la dependencia opuesta –es decir, la de China respecto de los insumos industriales importados desde los tres países más importantes del G7 en términos industriales (Estados Unidos, Alemania y Japón)– los datos iniciales, que llegan aproximadamente hasta 2005, indican que los tres países del G7 más grandes tenían más importancia para China como proveedores críticos que la que China tenía para ellos. Desde entonces, la dependencia de China de las importaciones de esos países del G7 se redujo de forma sostenida y ya es significativamente inferior que la dependencia opuesta.

La conclusión principal es evidente. Existe entre China y los países grandes del G7 una asimetría histórica y notable, que da forma al mundo, en términos de dependencia de las respectivas cadenas de suministro.

El comercio mundial atraviesa una transición hacia los servicios

El tope que alcanzó el comercio de bienes como proporción del PIB mundial es un llamado de atención. La llamada de atención nos indica que la globalización cambió. Hasta aquí, me concentré en el comercio de bienes, en especial los manufacturados. Era un punto de partida lógico, ya que el comercio de bienes representa casi el 80% del comercio mundial.

En esta sección, me concentraré en los servicios, en particular, los servicios intermedios. La sección incluye datos y argumentos económicos que respaldan la idea de que el comercio internacional pasará a mostrar un predominio de lo que denominé *telemigración* en mi libro de 2019 *La convulsión globótica* (BALDWIN 2019).

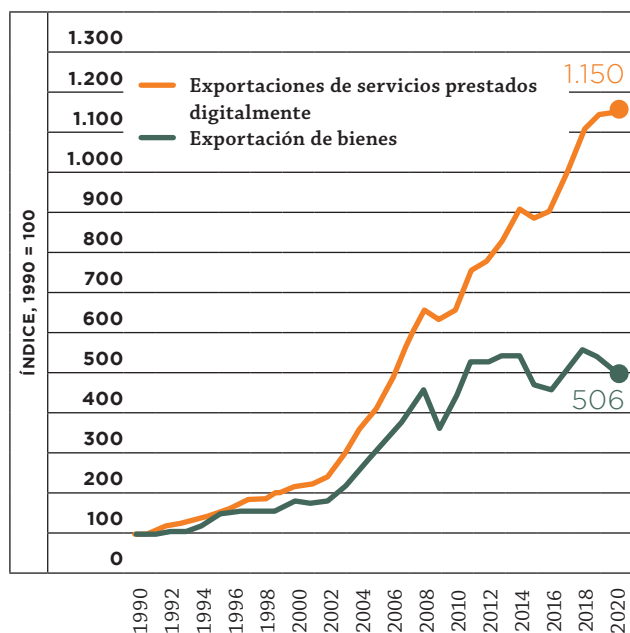
El dato más importante es que el comercio de servicios no llegó a su punto máximo, como el comercio de bienes (**Gráfico 10**). En un contraste claro con el comercio de bienes, el comercio de servicios sigue atravesando un período de auge, sin tendencia a la desaceleración. Cabe señalar que las escalas de los dos paneles son muy distintas.

El nombre que se usa en la base de datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para los *Servicios prestados digitalmente* es *Otros servicios comerciales*, un concepto que abarca desde personas que pagan

GRÁFICO 10

Crece la importancia del comercio de servicios

Exportaciones mundiales de servicios vs. bienes (1990=100)



Fuente: OMC

Servicios de tecnologías de la información y la comunicación (% comercio)

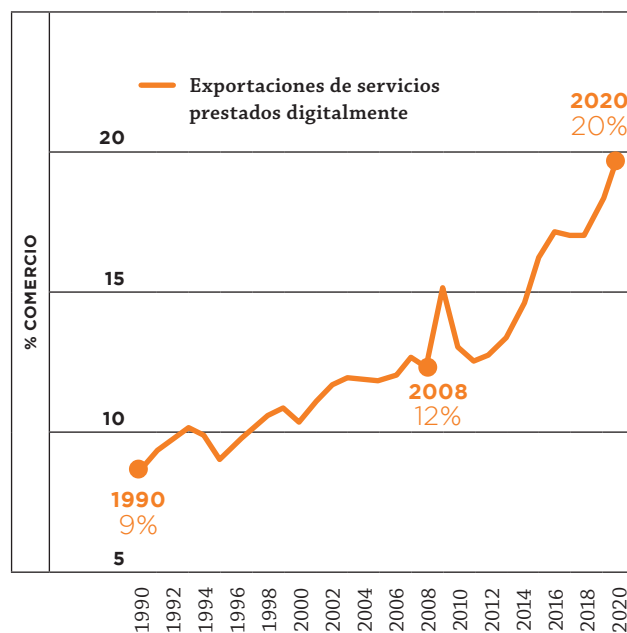
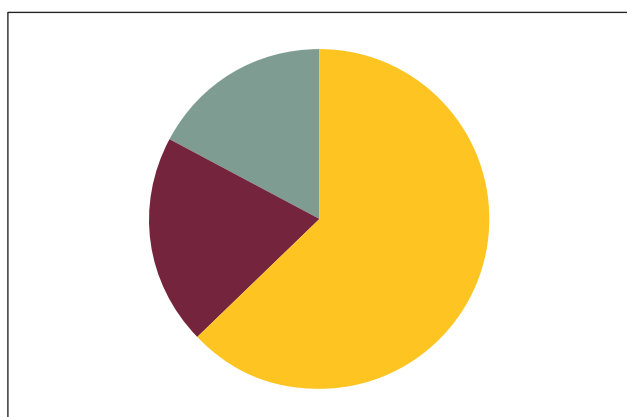


GRÁFICO 11

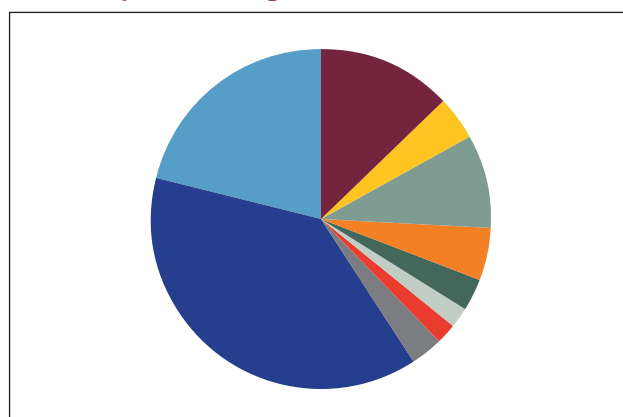
¿Qué son los servicios prestados digitalmente?

Todos los servicios, 2023



- Prestados digitalmente, 63%
- Viajes, 20%
- Transporte, 17%

Servicios prestados digitalmente, 2023



- Servicios financieros, 13%
- Seguro pension, 4%
- IP Cargos, 9%
- Relaciones con bienes, 5%
- Relacionados con el hombre, 3%
- Principales, 2%
- Const, 2%
- Personales, culturales, recreación, 3%
- Otros servicios empresariales, 38%
- Tel, comp, info, 21%

su suscripción a Spotify y empresas estadounidenses que contratan operarios de *call center* en Manila hasta pagos a las enormes empresas de tercerización de India y los pagos que Gazprom hace a Ucrania por los derechos de tránsito en sus gasoductos.

En el **Gráfico 11**, la torta de la izquierda muestra la importancia relativa de las exportaciones de otros servicios comerciales comparadas con las otras dos categorías significativas: los Servicios de transporte y los Servicios de viajes (que incluyen el turismo). El gráfico de la derecha es un desglose de la categoría Otros servicios comerciales. Algunas subcategorías de Otros servicios comerciales son reconocibles, pero el 40% se incluye en la categoría *Otros servicios empresariales*.

Toda la actividad de tercerización de servicios de India y todos los *call centers* se incluyen en el segmento *servicios de telecomunicaciones, informáticos y de información*,

junto con los pagos de telecomunicaciones internacionales. La práctica de agrupar servicios similares a los servicios públicos (telecomunicaciones) con el desarrollo de *software offshore* es un ejemplo típico del principio de organización no analítico que, al parecer, se utilizó para recopilar las estadísticas.

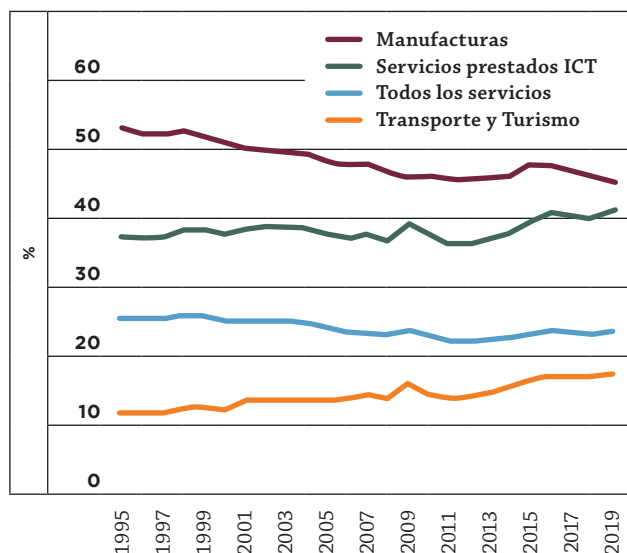
Tres datos sobre el comercio de servicios

Prácticamente todas las dinámicas que identificamos en el comercio de bienes en las últimas dos décadas se revierten en el caso del comercio de servicios. Si bien el efecto de las dos primeras desagregaciones empieza a desvanecerse, o al menos dejó de crecer rápidamente, asistimos al despliegue de la tercera desagregación. Hay tres datos fundamentales para analizar el futuro del comercio internacional.

GRÁFICO 12

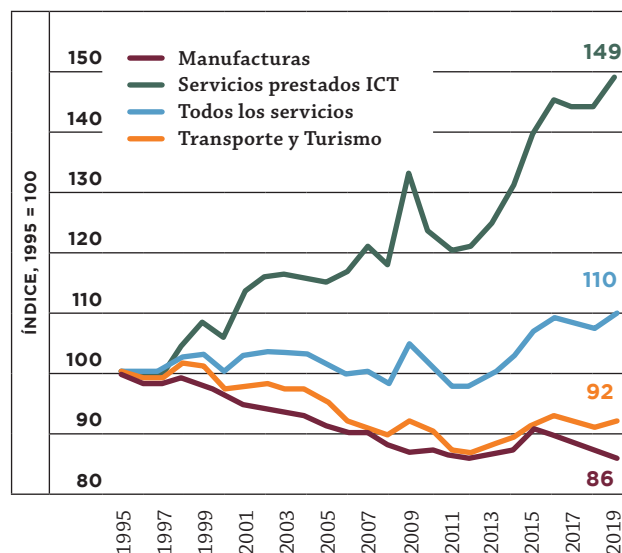
Participación del valor agregado de las exportaciones mundiales: servicios vs. manufacturas

Participación del valor agregado de las exportaciones, 1995-2019



Fuente: OECD Tiva, EXGR_DVA.

Participación del valor agregado de las exportaciones, 1995-2019, 1995 = 100



Las exportaciones de servicios son más importantes de lo que podría esperarse

Un dato clave por tener presente indica que el contenido de valor agregado interno de las exportaciones de servicios es mucho mayor que el de las exportaciones de manufacturas, ya que las cadenas de suministro de servicios internacionales recién comienzan a despegar.

El panel de la derecha del **Gráfico 12** se concentra en el valor agregado interno que incorporan las exportaciones. La línea superior, que corresponde a las manufacturas, indica que el sector representa aproximadamente la mitad del comercio de valor agregado a nivel mundial, pero esa proporción está bajando. La cifra de todas las exportaciones de servicios se ubica apenas por debajo, en casi el 40%.

El gráfico de la derecha también muestra el desglose de exportaciones de servicios en tres categorías generales que suelen utilizarse. Tradicionalmente, los servicios de transporte y viajes (básicamente, el turismo) eran las partidas *caras*, mientras que los que poéticamente se denominan otros servicios comerciales representaban las partidas más económicas. Esa dinámica está atravesando una reversión. El transporte y el turismo representan aproximadamente el 20% de todo el valor agregado en las exportaciones mundiales, y los otros servicios comerciales (que en términos prácticos son los servicios basados en TIC) aumentaron su participación a aproximadamente el 17%.

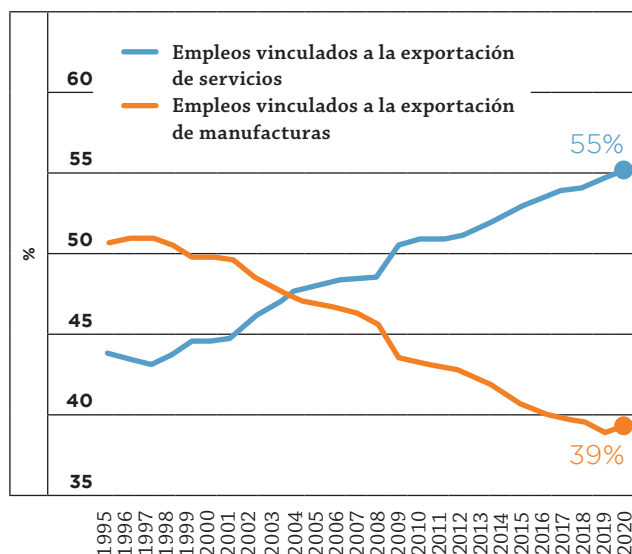
Los trayectos de crecimiento relativos se resaltan en el panel de la derecha definiendo que 1995 = 100 en todos los casos.

GRÁFICO 13

EMPLEOS VINCULADOS CON LA EXPORTACIÓN EN LOS PAÍSES G7: SERVICIOS VS. MANUFACTURAS

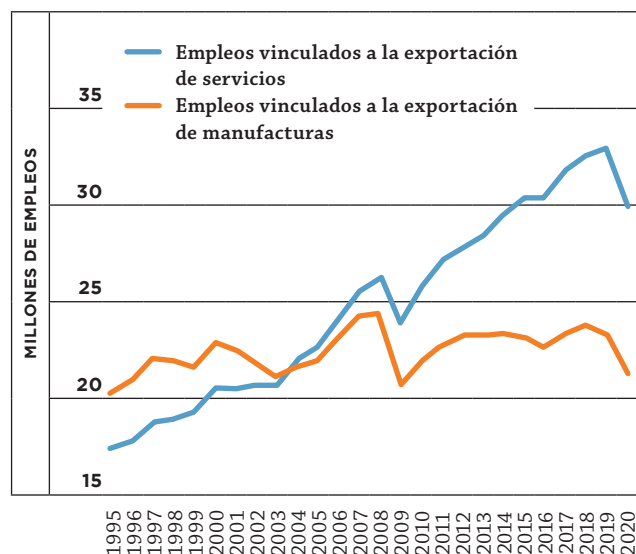
Participación en los empleos vinculados con las exportaciones

Empleos vinculados a la exportación por sector (% total de empleos vinculados a las exportaciones), exportación de servicios vs. exportación de manufacturas



Millones de empleos

Empleos vinculados a la exportación por sector (millones de empleos) exportaciones de servicios vs exportaciones de manufacturas



Fuente: OECD Trade in Employment data base.

Otro indicador de la importancia real de las exportaciones de servicios es el efecto que tienen en términos de empleo. Si usamos las estadísticas publicadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), podemos analizar el número de puestos de trabajo relacionados con la exportación de servicios, así como su participación. El **Gráfico 13** ilustra la participación de todos los puestos de trabajo relacionados con las exportaciones en el sector de servicios y los compara con lo que ocurre en el sector manufacturero. El gráfico de la izquierda indica que la proporción de empleos vinculados con las exportaciones basados en el sector manufacturero se reduce, mientras aumenta en el sector de servicios. Cabe señalar que, actualmente, el 55% de todos los puestos de trabajo basados en las exportaciones corresponde al sector de servicios. El panel de la derecha muestra cifras similares, expresadas en millones de puestos de trabajo, y nos permite ver que el número de puestos de trabajo relacionados con exportaciones

en el sector manufacturero se estancó, mientras que sigue creciendo en el de servicios. La reducción que se advierte al final se debe al impacto que la epidemia de COVID tuvo sobre los servicios, en especial sobre el turismo internacional.

Los países desarrollados dominan el comercio de servicios, pero las exportaciones de economías emergentes crecen mucho más rápido desde 2016

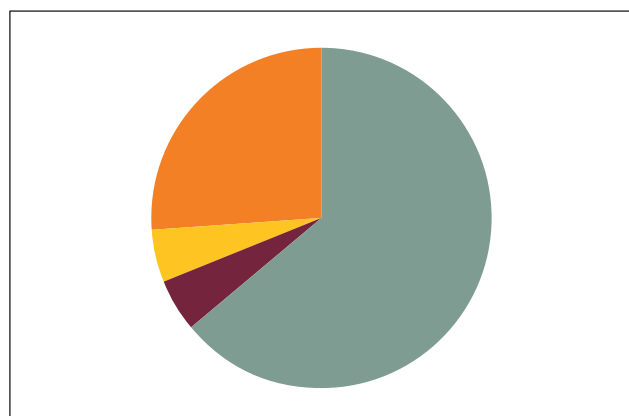
Si bien los países del G7 perdieron terreno en términos de participación en el comercio y la producción de manufacturas, siguen teniendo predominio en el comercio mundial de servicios, como se muestra en el panel de la izquierda del **Gráfico 14**. Sin embargo, las exportaciones de los mercados emergentes crecieron mucho más rápido que las de países desarrollados desde 2016.

GRÁFICO 14

LOS PAÍSES DESARROLLADOS SON LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE SERVICIOS, PERO LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE ECONOMÍAS EMERGENTES CRECEN MÁS RÁPIDO.

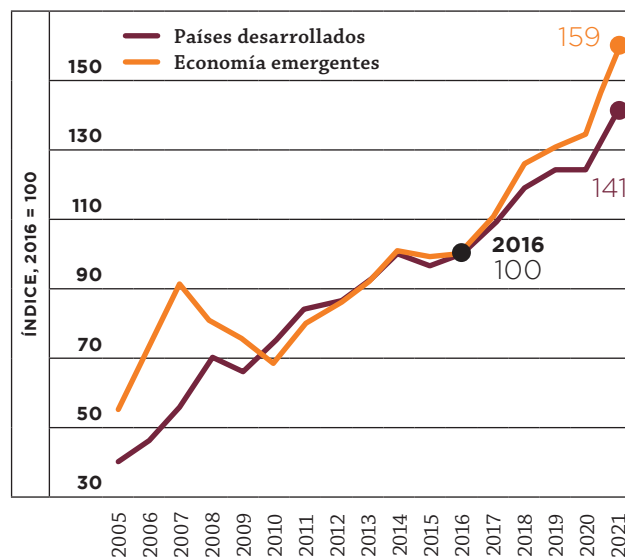
Exportaciones de servicios prestado ICT: La participación del mundo en desarrollo es baja pero crece rápidamente

Exportaciones de servicios modernos, 2021



Países desarrollados, 64%
China, 5%
India, 5%
Resto del mundo, 16%

Exportaciones de servicios modernos

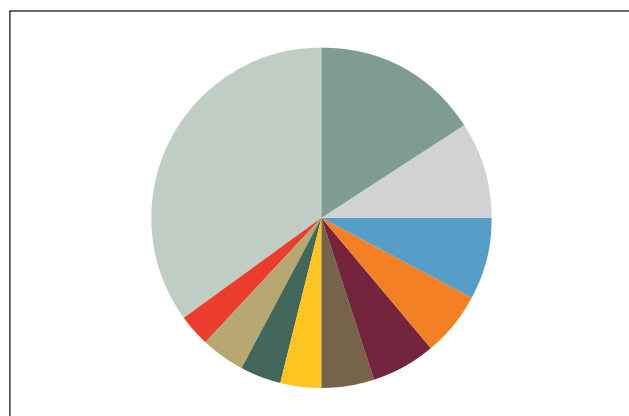


Fuente: Cálculos del autor basados en WTO Stats.

GRÁFICO 15

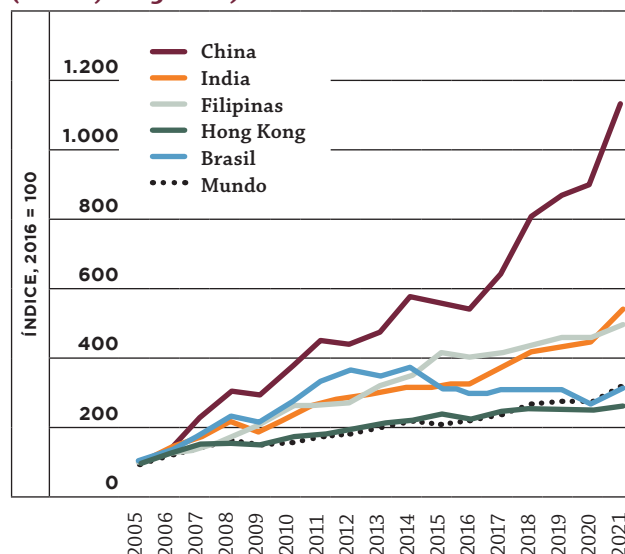
Las exportaciones de servicios de las economías emergentes en perspectiva

Principales exportaciones de Otros servicios comerciales 2021



US 16%
UK 9%
IE 8%
DE 6%
CN 6%
IN 5%
NL 4%
FR 4%
SG 4%
JP 3%
Resto del mundo

Exportaciones de Otros Servicios Comerciales (Índice, 2005 = 100)



Fuente: BALDWIN, FREEMAN y THEODORAKOPOULOS (2024) basado en WTO Stats.

Nota: Economías emergentes incluye a aquellos países cuya exportaciones de Otros servicios comerciales alcanzan al menos a 0,5% del total mundial.

Esto sugiere que una participación cada vez más alta del comercio de servicios corresponderá a los países en desarrollo.

Como el dato sobre la participación baja y el crecimiento rápido de las exportaciones de servicios de las economías emergentes es fundamental para mi tesis principal, quiero presentar algunos gráficos detallados con desgloses de algunas economías emergentes importantes.

En el **Gráfico 15**, el panel de la izquierda muestra la participación de distintos países en el comercio de otros servicios comerciales en 2021. Podemos ver que Estados Unidos, el Reino Unido, Irlanda, Dinamarca y Canadá son exportadores en un grado sustancial. China e India, con sus participaciones a nivel mundial del 6% y el 5%, ocupan el quinto y el sexto lugar. Singapur también pertenece a las grandes ligas. El panel de la derecha indica la evolución de las exportaciones de servicios de economías emergentes utilizando 2005 como año base (2005=100) a fin de resaltar las tendencias. Se incluye la tendencia mundial con fines comparativos.

El futuro de la globalización es el comercio de servicios intermedios

Retomemos un argumento que presenté inicialmente en BALDWIN (2022) y plantea que el futuro del comercio está cada vez más centrado en los servicios, en especial los intermedios. Esta conclusión responde a cuatro datos clave, seguidos de una deducción simple.

En primer lugar, las barreras para el comercio de servicios son significativamente más altas que las del comercio de bienes, como se ilustra en BENZ y JAAX (2022). No obstante, muchas de esas barreras no son principalmente fiscales ni normativas, sino tecnológicas. A diferencia de los bienes, es difícil aplicar gravámenes sobre los servicios en las fronteras nacionales. Esa realidad cambia el ámbito del proteccionismo de los aranceles a la normativa interna. Un aspecto crucial es que esas normativas se dirigen predominantemente a los servicios finales, no a los

intermedios. A modo de ejemplo, si bien un contador estadounidense debe satisfacer requisitos estrictos para ofrecer servicios de asesoramiento tributario, no existen requisitos equivalentes en relación con las calificaciones de los contadores extranjeros contratados para hacerse cargo de tareas administrativas como recopilar gastos de viaje. La responsabilidad de garantizar la calidad de las tareas intermedias recae sobre el proveedor del servicio final, y no sobre organismos reguladores.

Las ocupaciones que abarca la categoría de servicios intermedios son diversas: desde asistentes administrativos y diseñadores gráficos hasta contadores forenses, ingenieros de *software* y asistentes jurídicos. Estos empleos son esenciales para la producción de servicios, pero suelen estar sujetos a menos restricciones normativas, por lo que son candidatos muy viables para la expansión del comercio. La conclusión central es que, como las regulaciones más estrictas se aplican a los servicios finales, las barreras para el comercio de servicios intermedios son predominantemente más técnicas –por ejemplo, cómo administrar equipos distribuidos en distintas zonas horarias– que jurídicas.

El segundo dato es que la tecnología digital (*digitech*) está eliminando rápidamente esas barreras técnicas. Gracias a las plataformas que habilitan el teletrabajo, las herramientas de colaboración digital y la informática en la nube, ahora es viable integrar prestadores de servicios geográficamente alejados en procesos de producción globales. En consecuencia, las barreras tecnológicas para el comercio de servicios se están derrumbando más rápido que las del comercio de bienes, y es probable que la tendencia se mantenga y acelere el crecimiento del comercio de servicios intermedios.

En tercer lugar, la capacidad de ofrecer servicios intermedios en mercados emergentes supera con creces la capacidad de fabricar bienes. A diferencia de la producción de bienes, que exige inversiones sustanciales en infraestructura física, los servicios intermedios necesitan capital humano, y muchos mercados emergentes ya tienen grandes fuerzas laborales desarrollando

CUADRO 1

Servicios y manufacturas intermedios en la economía de Francia, 2018

Participación en el producto bruto del sector de cada fila

	Inputs de servicios	Inputs de manufacturas	Inputs de servicios importados	Inputs de manufacturas importadas	Participación del sector en el output bruto total
Sector servicios	32%	5%	4%	2%	68%
Sector manufacturas	24%	25%	4%	3%	26%
Sector primario	28%	17%	3%	5%	6%
Total Economía	32%	11%	4%	5%	100%

Fuente: Elaboración del autor sobre la fuente: Manipulación del autor de los cálculos presentados por REBECCA FREEMAN y ANGELOS THEODORAKOPOULOS con la base de datos insumo-producto de varios países de la OCDE. Véase BALDWIN *et al.* (2022).

esas tareas a nivel interno. Eso implica que las economías emergentes no tienen necesidad de invertir en la construcción de nuevas fábricas o la adquisición de materias primas para ingresar a los mercados globales: pueden aprovechar sectores de servicios preexistentes, como los *call centers*, el soporte técnico informático y la asistencia administrativa, para participar del comercio internacional.

Por último, la demanda de servicios intermedios no constituye un factor limitante. Las empresas de los países del G7 gastan importes considerables en servicios intermedios, muchos de los cuales podrían tercerizarse fácilmente con proveedores de menor costo de mercados emergentes. La pandemia demostró la escala de ese potencial, ya que muchas tareas realizadas tradicionalmente en oficinas pasaron a realizarse de forma remota repentinamente, lo que reveló que los servicios son tres veces más importantes que las manufacturas como insumos intermedios de la producción interna (JOHNSON, 2014).

La economía de Francia ofrece un ejemplo ilustrativo. Como se muestra en el **Cuadro 1**, los insumos de servicios intermedios representan el 30% del producto bruto total de Francia, mientras que los insumos intermedios manufacturados no constituyen sino el 11%. Esto resalta la importancia relativamente mayor de los servicios intermedios respecto de los bienes, en especial en economías avanzadas.

La deducción sobre estos cuatro datos es sencilla: las barreras para el comercio de servicios son más altas que las del comercio de bienes, pero se derrumban más rápido. Además, a diferencia de lo que ocurre en el caso de los bienes físicos, no existen restricciones de capacidad que limiten la oferta de servicios intermedios. Por lo tanto, es lógico suponer que el futuro del comercio internacional estará dominado por los servicios, en especial los servicios intermedios.

La transformación del desarrollo basado en las exportaciones

El desarrollo basado en las exportaciones fue objeto de una transformación fundamental que refleja cambios más generales de la economía mundial. Comienza a surgir una nueva narrativa, que ubica el crecimiento basado en las exportaciones de servicios en la vanguardia del desarrollo económico, en especial en mercados emergentes (BALDWIN y FORSLID 2014). Los datos empíricos sugieren que el modelo tradicional de desarrollo basado en las exportaciones de manufacturas perdió ímpetu, en especial desde 2008. El siguiente análisis expone este cambio claramente, a partir de datos sobre la incidencia del crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas antes y después de 2008.

Definición del crecimiento basado en las exportaciones

Antes de pasar a los datos, es necesario aclarar a qué nos referimos con *crecimiento basado en las exportaciones*. Este concepto se refiere específicamente al crecimiento impulsado por el contenido con valor agregado interno de las exportaciones de un país, no solo al valor bruto de esas exportaciones. Tengamos en cuenta el caso de Singapur, donde la relación exportaciones/PIB supera el 300%. No obstante, el contenido de valor agregado interno de esas exportaciones es mucho menor, y ese componente de valor agregado es lo que impulsa la creación de puestos de trabajo y el desarrollo económico. Así, el crecimiento basado en las exportaciones debe centrarse en las exportaciones con valor agregado.

Tres consideraciones sustentan esta definición:

1. **Foco en el valor agregado:** debemos concentrarnos en el valor agregado interno incorporado a las exportaciones, no en las exportaciones brutas.
2. **Limitaciones de datos:** debemos recurrir a cuadros de insumo-producto de varios países, como la base de datos TiVA de la OCDE, lo que limita la cantidad de países con datos detallados disponibles.
3. **Foco económico:** dado que el crecimiento basado en las exportaciones se refiere al desempeño económico general de un país, debemos concentrarnos en el PIB en su totalidad, y no solo en el PIB manufacturero.

Con estas reglas básicas, defino que el crecimiento basado en las exportaciones se da cuando el contenido de valor agregado de las exportaciones de un país crece más rápido que su PIB. Si bien este indicador refleja correlación más que causalidad, ofrece un marco robusto para evaluar la transformación del comercio mundial.

El desplazamiento de las manufacturas a los servicios

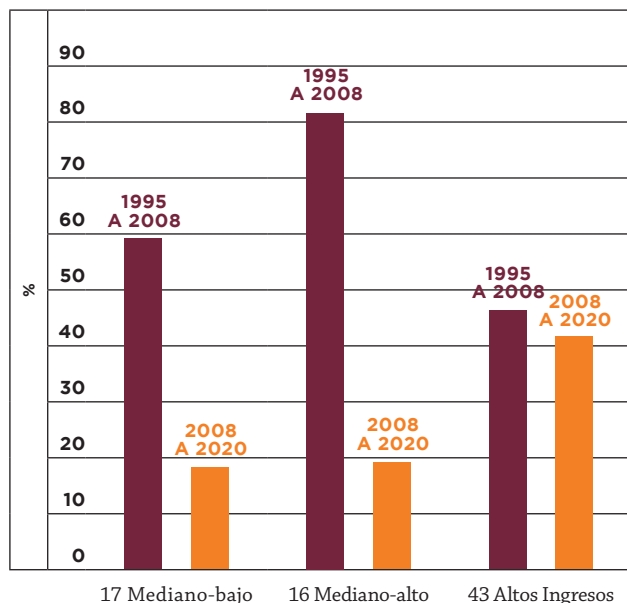
Los datos revelan una variación clara en los orígenes del crecimiento basado en exportaciones. El panel de la izquierda del **Gráfico 16** que figura a continuación categoriza los países en tres grupos: ingreso mediano-bajo, ingreso mediano-alto e ingreso alto. Las barras bordó muestran la proporción de países que registraron un crecimiento basado en las exportaciones entre 1995 y 2008. Entre los países de ingreso mediano-bajo, aproximadamente un 60% registró un crecimiento significativo proveniente de las exportaciones de manufacturas. Esta cifra llega al 80% en el caso de los países de ingreso mediano-alto, mientras que menos del 50% de los países de ingreso alto registraron un crecimiento de este tipo durante el período.

Sin embargo, después de 2008, la situación cambia notablemente. Las barras de color naranja implican la proporción de países que registraron un crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas después de 2008. En el caso de los países de ingreso mediano-bajo, la proporción baja del 60% a solo el 18%, mientras que los países de ingreso mediano-alto registraron una reducción del 80% al 19%. Los datos de los países de ingreso alto muestran una tendencia similar. En resumen, el período posterior a 2008 registró una contracción clara en la incidencia del crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas en todas las categorías de ingreso. Es evidente que el futuro del desarrollo no es lo que solía ser.

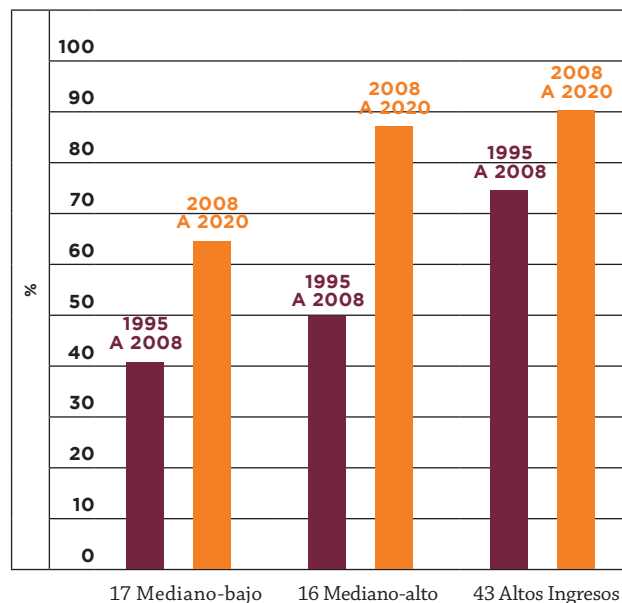
GRÁFICO 16

EL CRECIMIENTO ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS ESTÁ CAYENDO
EL CRECIMIENTO ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS CRECE

Orientado a la exportación de manufacturas
Países de crecimiento orientado a la exportación de manufacturas (% del ingreso de la categoría)



Orientado a la exportación de servicios
Países de crecimiento orientado a la exportación de servicios (% del ingreso de la categoría)



Fuente: OECD TiVA 2023, EXGR_DVA(manufactura)/VALU(total);

Nota: Participación de países con Valor Agregado de la exportación de manufacturas / PIB creciente.

NB: Orientado a las exportaciones = definido como el valor agregado de las exportaciones creciendo por encima del PIB.

Servicios prestados ICT= Información y comunicación, Actividades financieras y seguros, Servicios de otros sectores de negocios.

El auge del crecimiento basado en las exportaciones de servicios

Aun así, la reducción del crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas no constituye el fin del desarrollo basado en las exportaciones. En cambio, las exportaciones de servicios representan, cada vez más, un medio de desarrollo para los mercados emergentes. El panel derecho del gráfico resalta el cambio y muestra la incidencia del crecimiento basado en las exportaciones de servicios (definido como la situación en que el valor agregado incorporado a las exportaciones de servicios crece más rápido que el PIB). Las barras bordó representan el período com-

prendido entre 1995 y 2008, mientras que las barras de color naranja muestran el período posterior a 2008.

Entre los países de ingreso mediano-bajo, aproximadamente el 40% registraba un crecimiento basado en las exportaciones de servicios antes de 2008. La proporción aumenta sustancialmente después de ese año. La misma tendencia puede verse en el caso de los países de ingreso mediano alto y los de ingreso alto. Básicamente, el crecimiento basado en exportaciones de manufacturas es menos habitual, y el crecimiento basado en exportaciones de servicios pasó a ser la nueva norma, en especial en el caso de los servicios basados en TIC.

¿Por qué es menos habitual el crecimiento basado en exportaciones de manufacturas después de 2008?

Existen tres factores clave que explican por qué el crecimiento basado en exportaciones de manufacturas se volvió menos habitual después de 2008:

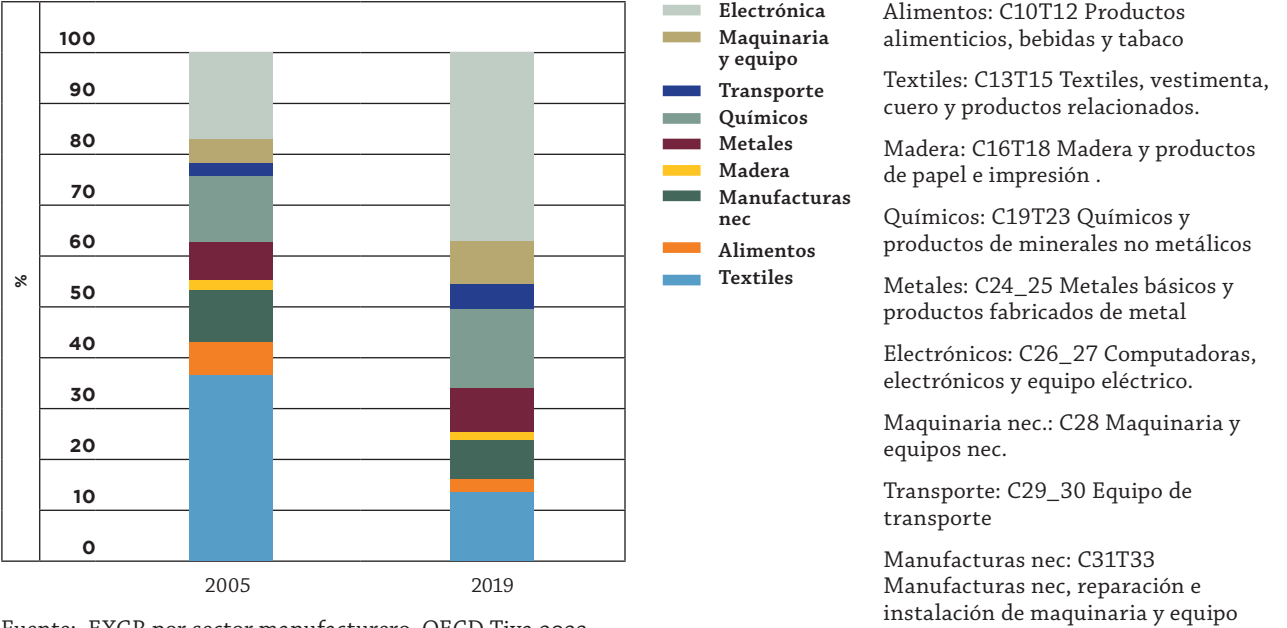
1. Desaceleración del comercio mundial: antes de 2008, las exportaciones mundiales de artículos manufacturados crecían más rápido que el PIB, lo que facilitaba el crecimiento basado en exportaciones de manufacturas en muchos países. Después de ese año, sin embargo, la tendencia se revirtió. Si bien el PIB mundial creció 34 puntos porcentuales entre 2008 y la actualidad, el contenido de valor agregado de las exportaciones de manufacturas no creció sino 16 puntos porcentuales. Ese desacoplamiento entre el comercio y el crecimiento hizo

que, para los países en desarrollo, fuera más difícil recurrir a las exportaciones de manufacturas como motor del crecimiento.

2. Mayor competencia: el contexto competitivo de las exportaciones de manufacturas también cambió notablemente. Entre 1995 y 2008, seis economías emergentes –que, en conjunto, denominamos E6– registraron un aumento del crecimiento basado en exportaciones de manufacturas extraordinariamente rápido. Si bien no es posible establecer de forma definitiva la causalidad, el auge de los países del E6 coincide con el estancamiento de las exportaciones de manufacturas de otros países en desarrollo, lo que sugiere que la competitividad de los mercados de artículos manufacturados de gama baja aumentó drásticamente en este período, y eso dificultó que otros países ingresaran a los mercados globales.

GRÁFICO 17
Participación de las exportaciones chinas, 2005 vs.2019
Textiles y alimentos son los que más caen

Participación sectorial de las exportaciones chinas



Fuente: EXGR por sector manufacturero, OECD Tiva 2023.

RESUMEN Y COMENTARIOS FINALES

3. **Predominio de China:** el predominio abrumador de China en el área de manufacturas es el tercer factor crítico. Hacia fines de la década de 2000, China ya tenía una influencia indestructible en la actividad manufacturera mundial, impulsada por una combinación de salarios bajos, tecnología avanzada y enormes economías de escala. La velocidad con la que China pasó a controlar sectores en los que no tenía ninguna injerencia, como el de vehículos eléctricos, demuestra su potencia industrial. Para las demás economías emergentes, competir con China es como correr una maratón en arenas movedizas.

¿Sigue siendo viable el crecimiento basado en exportaciones de manufacturas?

A pesar de estas dificultades, quedan algunas oportunidades puntuales para el crecimiento basado en exportaciones de manufacturas. China comenzó a tercerizar la producción en otras economías a medida que su nivel salarial aumenta. Las actividades con un uso intensivo de mano de obra, como la producción de indumentaria, se mudaron a países como Vietnam, donde los salarios más bajos representan una ventaja competitiva. En efecto, a partir de 2005, la participación de China en las exportaciones mundiales de productos textiles bajó del 36% al 14%, una reducción a la que correspondió un incremento marcado de las exportaciones de electrónica.

Sin embargo, el contexto general para los nuevos ingresantes al sector manufacturero es mucho más difícil que antes de 2008. La competencia es intensa, y la base industrial de China ya es tan profunda y avanzada que deja una vara excepcionalmente alta para los demás mercados emergentes.

En este documento, analizo cómo el comercio mundial atravesó una transformación radical con consecuencias profundas para el desarrollo económico. En las últimas décadas, asistimos a un cambio impulsado principalmente por el ascenso de China como superpotencia manufacturera y por una expansión significativa del comercio de servicios. El predominio de China en el sector manufacturero, combinado con el foco interno que aplica como megaeconomía, generó una desaceleración en el comercio mundial de bienes y dificultó que otras economías emergentes emprendieran la trayectoria tradicional de crecimiento basado en exportaciones de manufacturas.

Si bien el comercio de bienes llegó a su punto máximo a mediados de la década de 2000, la evolución de los servicios fue totalmente distinta. El comercio de servicios, en especial servicios intermedios basados en tecnologías digitales, siguió creciendo. Para describir esta fase, expuse el auge de la *telemigración*, es decir, una situación en la que el trabajo de servicio se realiza de forma remota y cruzando fronteras. A medida que esta tendencia continúa, el crecimiento basado en exportaciones de servicios se convierte en el nuevo modelo de desarrollo de muchos mercados emergentes.

Los datos que analicé indican un punto de quiebre claro en 2008. El crecimiento basado en exportaciones de manufacturas, que era algo habitual, se redujo drásticamente, mientras que el crecimiento basado en exportaciones de servicios se convirtió en algo mucho más común. Los países que solían depender de las exportaciones de manufacturas enfrentan ahora una competencia intensa, en especial dado el predominio de China. Sin embargo, la demanda creciente de servicios basados en tecnologías digitales ofrece nuevas oportunidades para que los países exploten su capital humano y sus capacidades digitales.

El dato clave del presente trabajo es que la era del desarrollo basado en exportaciones de manufacturas está llegando a su fin en la mayoría de las economías emergentes. El panorama de comercio mundial

cambió, y la supremacía de China en el sector manufacturero hace que sea casi imposible que otros países sigan sus pasos. Además, la desaceleración global del comercio de bienes redujo las oportunidades para que otras economías se vuelquen a la producción de manufacturas.

El auge del comercio de servicios, en cambio, ofrece un nuevo camino a seguir. Las tecnologías digitales derrumban rápidamente las barreras para el comercio de servicios, lo que permite que los países exporten servicios de forma global sin necesidad de contar con una enorme infraestructura industrial. Los mercados emergentes que puedan adaptarse a este cambio –desarrollando sus sectores de servicios e integrándolos a cadenas de suministro de servicios mundiales– estarán mejor posicionados para prosperar.

Creo firmemente que el futuro del comercio y el desarrollo está en los servicios, no en los bienes. La transición entre bienes y servicios será el aspecto más característico de la próxima fase de la globalización. El crecimiento basado en las exportaciones de servicios se convertirá en el modelo de desarrollo predominante, y los países que reconozcan la transformación tendrán las mayores oportunidades de tener éxito en la cambiante economía mundial.

REFERENCIAS

- ANTRAS, P. (2021). *Deglobalization? Global Value Chains in the Post-COVID Era*. Annual Review of Economics.
- BALDWIN, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Belknap Press.
- BALDWIN, R. (2019). *The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work*. Weidenfeld & Nicolson.
- BALDWIN, R. y FORSLID, R. (2014). *Globotics and Development: When Manufacturing is Jobless and Services are Tradeable*. Documento de trabajo No. 26258 de la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.
- BALDWIN, R. y FREEMAN, R. (2021). *Reshoring and the Defragmentation of Global Manufacturing*.
- BALDWIN, R., CARDENAZ y FERNANDEZ (2021). *Telemigration and the Future of Work in Emerging Markets*.
- BALDWIN, R., FREEMAN, R. y THEODORAKOPOULOS, A. (2023). *Horses for Courses: Measuring Foreign Supply Chain Exposure*. Brookings Papers on Economic Activity.
- BENZ, S. y JAAX, A. (2022). *Technological Barriers to Services Trade*. Documentos de política comercial de la OCDE.
- DINGEL, J. I. y NEIMAN, B. (2020). *How Many Jobs Can Be Done at Home?* Serie de documentos de trabajo de la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.
- HAASS, R. (2020). *The Pandemic Will Accelerate History Rather Than Reshape It*. Foreign Affairs.
- JOHNSON, R. (2014). *The Role of Services in Global Value Chains*. Journal of Economic Perspectives.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. (2021). *Online Labor Markets: Facts and Figures*. ILO Publications.