



ABRIL 2026

CADENAS GLOBALES DE VALOR EN LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA ANTE UNA NUEVA GEOPOLÍTICA

Nicolás Albertoni and YiJin Liu

RESUMEN EJECUTIVO

La transición energética global no es simplemente un cambio ambiental, sino que constituye una transformación estructural de la economía política internacional. Más allá de la sustitución de combustibles fósiles, este proceso está redefiniendo los sistemas productivos, alterando las ventajas comparativas y reconfigurando la geografía del poder industrial. Tecnologías como la energía solar, la eólica, las baterías, la movilidad eléctrica, las redes inteligentes y el hidrógeno limpio están insertas en cadenas globales de valor (CGV) complejas que integran extracción de recursos, procesamiento industrial, manufactura avanzada, capacidades tecnológicas, infraestructura y financiamiento (Dechamps, 2023; Gereffi, 2014, 2018).¹

Contents

Resumen ejecutivo 1

La transición energética y nueva geometría de la producción global 2

Caracterización de las cadenas de valor de la transición energética en América Latina 4

Implicancias de política pública 7

Conclusiones 9

Referencias 10

Sobre los autores 11

¹ Este trabajo se realizó en el marco de un proyecto en conjunto entre Georgetown American Institute (GAI) y Organización Latinoamericana y Caribeña de Energía.

Esta transformación ocurre en paralelo a una reconfiguración más amplia de la globalización. Las CGV que en décadas recientes se organizaron en torno a eficiencia y reducción de costos están siendo crecientemente moldeadas por consideraciones de resiliencia, seguridad económica y autonomía estratégica (Antràs, 2020). En consecuencia, la organización de la producción global ya no responde únicamente a señales de mercado, sino también a decisiones geopolíticas e industriales.

En este nuevo contexto, América Latina y el Caribe (ALC) ocupa una posición ambivalente. Por un lado, dispone de activos estratégicos significativos: reservas de minerales críticos como litio y cobre, abundancia de recursos renovables y creciente relevancia en los debates globales sobre diversificación de proveedores. Por otro, enfrenta restricciones estructurales persistentes: baja densidad industrial, debilidad en sistemas de innovación, déficits de infraestructura y fragmentación institucional que limitan su capacidad de capturar valor y avanzar en procesos de upgrading (Gereffi, 2005; Humphrey & Schmitz, 2002)

El punto principal que resalta este informe es que la participación de la región en las CGV de la transición energética es prácticamente inevitable, pero sus resultados en términos de desarrollo no lo son. La evidencia histórica sugiere que la inserción internacional, especialmente basada en recursos naturales, no conduce automáticamente a transformación productiva, sofisticación tecnológica ni desarrollo sostenido (Baldwin, 2016, 2018; Gereffi, 2018).

A partir de la literatura sobre CGV y de estudios sectoriales recientes, se identifican cinco patrones estilizados: la captura de valor es altamente desigual; los segmentos críticos están concentrados geográficamente; la abundancia de recursos no garantiza *upgrading*; la política industrial y la geopolítica están redefiniendo las cadenas; y las oportunidades son heterogéneas entre sectores.

La implicancia en términos de política pública es que la transición energética no debe entenderse como una oportunidad automática, sino como una prueba estratégica. El resultado dependerá menos de la dotación de recursos que de la capacidad de construir capacidades productivas, institucionales y de coordinación.

Finalmente, vale resaltar que este trabajo profundiza en una línea de trabajo vinculada a las cadenas globales de valor de la energía que se viene desarrollando desde el Georgetown American Institute (GAI), mediante estudios como “*Latin America in the new geometry of global supply chains*” (Estevadeordal et al., 2024), y “*Value chains for the energy transition: Opportunities for Latin American countries in a changing landscape*” (González et al., 2024).

LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y NUEVA GEOMETRÍA DE LA PRODUCCIÓN GLOBAL

La economía internacional atraviesa una transformación profunda impulsada por cambios tecnológicos acelerados y un entorno geopolítico crecientemente fragmentado. La transición hacia sistemas energéticos bajos en carbono no ocurre de manera aislada, sino que se inserta en una reconfiguración más amplia de la globalización. En este nuevo escenario, las cadenas globales de valor (CGV) dejan de estar guiadas exclusivamente por la eficiencia económica —entendida como minimización de costos— y comienzan a responder, de forma cada vez más explícita, a criterios de resiliencia, seguridad, sostenibilidad y alineamiento estratégico (Baldwin, 2016; Baldwin & Evenett, 2020). Este cambio implica no solo una reorganización de la producción, sino una transformación en los principios que estructuran la integración económica internacional.

Durante el auge de la globalización, particularmente entre los años noventa y la primera década del siglo XXI, las empresas fragmentaron la producción a escala global, distribuyendo cada etapa del proceso productivo

Se observa una creciente tendencia hacia la regionalización de las cadenas, así como hacia la relocalización parcial de actividades productivas en territorios considerados estratégicamente confiables.

según ventajas comparativas específicas. Esta lógica dio lugar a la expansión de CGV altamente complejas, donde la producción de bienes finales dependía de múltiples jurisdicciones y redes de proveedores interconectados. Este modelo permitió a varias economías —especialmente en Asia— integrarse dinámicamente al comercio internacional, industrializarse con rapidez y avanzar en la escalera tecnológica mediante procesos de aprendizaje, acumulación de capacidades y upgrading funcional (Gereffi, 2005; Humphrey & Schmitz, 2002).

Sin embargo, los beneficios de esta integración no fueron homogéneos. América Latina participó de manera más limitada en estas redes, con una inserción predominantemente basada en la exportación de recursos naturales y productos de bajo valor agregado. Esto generó un patrón de especialización que, si bien permitió capturar rentas en ciertos sectores, restringió la diversificación productiva y la incorporación en segmentos más sofisticados de las CGV. En muchos casos, la región quedó posicionada en eslabones iniciales de las cadenas, con escasas oportunidades de capturar valor en etapas vinculadas a innovación, diseño o manufactura avanzada.

Las disrupciones recientes han puesto en evidencia las limitaciones estructurales de ese modelo. La pandemia de COVID-19, las tensiones comerciales entre grandes potencias —particularmente entre Estados Unidos y China— y diversos conflictos geopolíticos han expuesto la vulnerabilidad de cadenas de suministro excesivamente concentradas o extendidas. La dependencia de proveedores únicos, la concentración geográfica de capacidades productivas críticas y la falta de redundancia generaron interrupciones significativas en sectores estratégicos, desde insumos médicos hasta

semiconductores. Estas dinámicas evidenciaron que la eficiencia, en ausencia de resiliencia, puede traducirse en fragilidad sistémica.

En respuesta, tanto empresas como gobiernos han comenzado a redefinir sus estrategias de inserción internacional. Conceptos como diversificación, redundancia, trazabilidad y seguridad de suministro han adquirido centralidad en la toma de decisiones. Se observa una creciente tendencia hacia la regionalización de las cadenas, así como hacia la relocalización parcial de actividades productivas en territorios considerados estratégicamente confiables (Antràs, 2020). Este proceso no implica necesariamente una reversión de la globalización, sino más bien su transformación hacia una estructura más selectiva y segmentada.

En este contexto, la transición energética adquiere una dimensión estratégica adicional. No solo implica un cambio tecnológico hacia fuentes de energía más limpias, sino también una reconfiguración profunda de las bases materiales de la economía global. La electrificación de la economía, el despliegue de energías renovables y el desarrollo de tecnologías como baterías, hidrógeno verde o redes inteligentes generan una demanda creciente de minerales críticos —como litio, cobre, níquel, cobalto y tierras raras—, cuya distribución geográfica es altamente desigual. Esto redefine patrones de dependencia entre países y reconfigura el mapa de la geoeconomía global.

Asimismo, la transición energética introduce una nueva capa de complejidad en las CGV, al integrar sectores tradicionalmente separados —energía, tecnología, manufactura— en sistemas productivos cada vez más interdependientes. Como destacan estudios recientes, este proceso abre oportunidades relevantes para América Latina, en tanto la

región cuenta con abundantes recursos naturales estratégicos y un creciente potencial en energías renovables. Sin embargo, estas oportunidades están condicionadas por la capacidad de los países de avanzar hacia eslabones de mayor valor agregado, evitando reproducir patrones extractivos tradicionales (González et al., 2024).

En paralelo, la transición energética intensifica la competencia tecnológica y geopolítica entre grandes potencias. El control sobre tecnologías clave, cadenas de suministro críticas y estándares regulatorios se convierte en un elemento central de poder internacional. En este marco, la interdependencia económica deja de ser percibida únicamente como una fuente de eficiencia y pasa a ser también un potencial vector de vulnerabilidad. La geopolítica de la energía en el siglo XXI se caracteriza por la coexistencia de cooperación e incertidumbre, donde la transición energética redefine tanto alianzas como tensiones entre actores globales (Albertoni & Binetti, 2026).

Este proceso refleja la emergencia de una nueva geometría de las CGV, caracterizada por la superposición de lógicas económicas y estratégicas (Esteveordal et al., 2024). En esta nueva configuración, la eficiencia continúa siendo relevante, pero subordinada a objetivos más amplios de seguridad económica, sostenibilidad ambiental y autonomía estratégica. Esto se traduce en fenómenos como el reshoring, nearshoring o friend-shoring, que buscan reconfigurar la producción en función de criterios geopolíticos y de confianza institucional, más que exclusivamente de costos.

En consecuencia, el rol del Estado vuelve a ocupar un lugar central en la organización de la producción global. A diferencia del paradigma previo, dominado por la liberalización y la reducción de barreras, los gobiernos intervienen activamente mediante políticas industriales, subsidios estratégicos, regulación de inversiones y desarrollo de capacidades tecnológicas. Iniciativas como los paquetes de subsidios verdes, las estrategias de seguridad económica o los programas de relocalización productiva reflejan esta nueva etapa

de intervención estatal. Este giro no solo responde a la transición energética, sino también a una lógica más amplia de competencia geoeconómica.

En suma, la transición energética debe entenderse como un proceso estructurante de la nueva economía política internacional. No se trata únicamente de una transformación tecnológica o ambiental, sino de un cambio profundo en la organización de la producción, en la distribución del poder económico y en las reglas que rigen la globalización. Su desarrollo está íntimamente vinculado a la evolución de las CGV y a la redefinición de las estrategias de inserción internacional de los países. Para América Latina, este nuevo escenario abre una ventana de oportunidad, pero también plantea el desafío de evitar una inserción pasiva y avanzar hacia una participación más activa y sofisticada en la economía global.

CARACTERIZACIÓN DE LAS CADENAS DE VALOR DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA EN AMÉRICA LATINA

Distribución desigual del valor

Uno de los hallazgos más robustos de la literatura sobre cadenas globales de valor (CGV) es que el valor no se distribuye de manera homogénea a lo largo de la cadena. En el caso de la transición energética, esta asimetría no solo persiste, sino que tiende a profundizarse. Mientras que la extracción de recursos naturales constituye un insumo indispensable, los mayores niveles de valor agregado se concentran en segmentos aguas abajo, tales como la refinación, la manufactura avanzada, la integración de sistemas, el desarrollo de software y, particularmente, las actividades de investigación y desarrollo (I+D) (Dechamps, 2023; Gereffi, 2018).

Estos segmentos no solo capturan mayores márgenes económicos, sino que también generan externalidades positivas de alto impacto. Entre ellas destacan la creación de empleo calificado, la acumulación de capacidades tecnológicas, la generación de conocimiento y la formación de ecosistemas de innovación. Además, estos eslabones

suelen estar asociados a una mayor estabilidad en el tiempo, en contraste con la volatilidad de los precios de los commodities. Por el contrario, las actividades extractivas, si bien pueden generar importantes ingresos fiscales y divisas, presentan limitaciones estructurales en términos de encadenamientos productivos, difusión tecnológica y diversificación económica.

Para América Latina y el Caribe (ALC), esta configuración implica un desafío estratégico de primer orden. La abundancia de recursos naturales críticos no garantiza una participación significativa en la captura de valor dentro de las CGV. De hecho, existe el riesgo de que la región consolide una inserción funcional limitada a los primeros eslabones de la cadena. Superar esta restricción requiere avanzar hacia segmentos de mayor complejidad, lo cual implica no solo inversión en infraestructura, sino también el desarrollo de capacidades tecnológicas, capital humano especializado, marcos regulatorios adecuados y sistemas de innovación que permitan sostener procesos de upgrading en el largo plazo.

Concentración estratégica de eslabones clave

A pesar de su carácter global, las CGV de la transición energética presentan una marcada concentración geográfica en determinados eslabones críticos. Este fenómeno es particularmente visible en el procesamiento de minerales, la producción de baterías, la manufactura de componentes clave y el desarrollo de tecnologías asociadas. Un número reducido de países concentra capacidades productivas, tecnológicas y logísticas que les permiten dominar estos segmentos estratégicos, configurando estructuras cercanas a oligopolios tecnológicos en ciertas etapas de la cadena.

Esta concentración tiene implicancias relevantes tanto a nivel económico como geopolítico. Por un lado, genera vulnerabilidades sistémicas: interrupciones en estos nodos pueden tener efectos en cascada sobre el conjunto de la economía global. Por otro lado, eleva significativamente las barreras de entrada para nuevos actores, dado que competir en estos segmentos requiere superar ventajas acumuladas en términos de escala, aprendizaje, infraestructura, financiamiento y capital humano.

En este contexto, los esfuerzos de diversificación impulsados por potencias globales—motivados por la necesidad de reducir dependencias estratégicas—abren una ventana de oportunidad para países de ALC. Sin embargo, estas oportunidades no son automáticas ni generalizadas. Se trata de procesos selectivos, donde los países deben demostrar capacidades mínimas, estabilidad institucional y confiabilidad como socios estratégicos. En consecuencia, la inserción en estos segmentos requiere políticas deliberadas, coordinación entre actores públicos y privados, y una estrategia clara de posicionamiento en la arquitectura emergente de las CGV.

Abundancia de recursos sin transformación estructural

La evidencia histórica en América Latina sugiere que la abundancia de recursos naturales no ha sido suficiente para impulsar procesos sostenidos de transformación productiva. En múltiples episodios, los ciclos de altos precios internacionales han reforzado patrones de especialización primaria, sin traducirse en procesos significativos de industrialización o diversificación. Este fenómeno refleja limitaciones estructurales en la capacidad de los países para transformar ventajas comparativas estáticas en ventajas dinámicas.

La abundancia de recursos naturales críticos no garantiza una participación significativa en la captura de valor dentro de las CGV.

Los estudios recientes sobre CGV en la transición energética refuerzan esta preocupación. Existe el riesgo de que la región incremente su centralidad geoeconómica como proveedora de insumos críticos —particularmente minerales— sin modificar su posición relativa en los segmentos de mayor valor agregado (González et al., 2024). En este sentido, la transición energética podría reproducir, bajo nuevas condiciones tecnológicas, patrones históricos de inserción internacional.

Esto pone de relieve una distinción fundamental entre centralidad geoeconómica y desarrollo económico. Un país puede ser estratégico en términos de provisión de recursos y, sin embargo, permanecer rezagado en términos de capacidades industriales, tecnológicas y de innovación. La captura de valor depende no solo de la dotación de recursos, sino de la capacidad de articular dichos recursos con políticas de desarrollo productivo, mecanismos de aprendizaje y estrategias de integración en eslabones más sofisticados de la cadena.

Centralidad de la política y la geopolítica

La transición energética se desarrolla en un entorno donde el rol del Estado ha adquirido una centralidad renovada. A diferencia de etapas anteriores de la globalización, caracterizadas por la liberalización y la reducción de barreras, el contexto actual está marcado por una fuerte intervención estatal a través de políticas industriales, subsidios, estándares regulatorios, incentivos fiscales y acuerdos estratégicos. Estas herramientas no solo moldean la competitividad de los sectores, sino que también definen la localización de inversiones y la configuración de las CGV.

En este escenario, la inserción internacional ya no puede ser entendida como un proceso pasivo. La ausencia de una estrategia explícita tiende a consolidar posiciones periféricas en las cadenas de valor. Por el contrario, los países que logran avanzar en procesos de upgrading son aquellos que diseñan e implementan políticas coherentes, orientadas a desarrollar capacidades productivas, fomentar la innovación y atraer inversiones en sectores estratégicos.

Al mismo tiempo, la geopolítica introduce una dimensión adicional de complejidad. Las decisiones económicas están cada vez más influenciadas por consideraciones de seguridad nacional, alianzas estratégicas y rivalidades entre potencias. Esto se traduce en una reorganización de las cadenas no solo en función de la eficiencia, sino también de criterios de confianza y alineamiento político. La transición energética, en definitiva, configura un escenario donde la economía y la geopolítica se entrelazan de manera estructural, redefiniendo tanto las oportunidades como los riesgos para los países (Albertoni & Binetti, 2026)

Heterogeneidad sectorial

Las CGV asociadas a la transición energética presentan una marcada heterogeneidad sectorial. Cada tecnología —como la energía solar, eólica, baterías, hidrógeno verde o redes inteligentes— posee características específicas en términos de estructura productiva, intensidad tecnológica, barreras de entrada y dinámica competitiva. Esta diversidad implica que las oportunidades de inserción y upgrading varían significativamente entre sectores.

Por ejemplo, las cadenas vinculadas a minerales críticos pueden ofrecer oportunidades iniciales de inserción con menores barreras, pero presentan mayores dificultades para avanzar hacia etapas de mayor valor agregado. En contraste, sectores como la manufactura de baterías o el desarrollo de soluciones digitales requieren niveles elevados de inversión, capacidades tecnológicas avanzadas y ecosistemas de innovación complejos, lo que limita el número de países capaces de participar en ellos de manera competitiva.

Esta heterogeneidad implica que no existe una estrategia única aplicable a toda la transición energética. Los países de ALC deben identificar nichos específicos donde el upgrading sea viable, en función de sus capacidades actuales y potenciales. Esto requiere diagnósticos precisos, políticas diferenciadas y una coordinación efectiva entre el sector público, el sector privado y las instituciones de conocimiento. La clave no radica en participar de manera generalizada en todas las cadenas,

sino en hacerlo de forma estratégica, selectiva y orientada a la captura de valor.

En suma, la caracterización de las CGV de la transición energética en América Latina revela un conjunto de tensiones estructurales: entre abundancia de recursos y captura de valor, entre integración global y dependencia, y entre oportunidades emergentes y restricciones persistentes. La forma en que los países gestionen estas tensiones será determinante para definir su posición en la economía global en las próximas décadas.

IMPPLICANCIAS DE POLÍTICA PÚBLICA

Las implicancias de política pública para América Latina y el Caribe son claras y urgentes: sin una estrategia deliberada y coordinada, la región corre el riesgo de reproducir un patrón histórico de inserción internacional basado en la exportación de materias primas, con bajo valor agregado y limitada capacidad de captura de rentas. En el contexto de la transición energética, esta dinámica puede incluso profundizarse si no se adoptan políticas activas que permitan escalar en las cadenas globales de valor. La ventana de oportunidad es real, pero también lo es el riesgo de quedar atrapados en eslabones de baja complejidad si las decisiones de política no acompañan el cambio estructural en curso.

En este marco, avanzar hacia una agenda de política pública más deliberada implica superar enfoques fragmentados y construir una estrategia integral que articule política industrial, inserción internacional y política energética. No se trata únicamente de promover sectores, sino de identificar nichos específicos dentro de las cadenas de valor donde la región pueda desarrollar ventajas dinámicas. Esto requiere capacidades estatales para coordinar actores, definir prioridades y sostener políticas en el tiempo. Asimismo, implica integrar la política comercial —incluyendo acuerdos estratégicos y reglas de origen— como instrumento activo para facilitar el upgrading productivo y tecnológico.

La infraestructura debe ser entendida explícitamente como un instrumento de política

industrial. No es solo un habilitador, sino un determinante directo de la competitividad sistémica. Sistemas logísticos eficientes, puertos modernos, corredores bioceánicos, energía confiable y a costos competitivos, así como conectividad digital robusta, son condiciones necesarias para participar en segmentos de mayor valor dentro de las cadenas. La inversión en infraestructura debe, por tanto, estar alineada con los sectores estratégicos definidos, evitando enfoques generalistas que diluyan el impacto económico.

El capital humano y la innovación constituyen otro pilar central. Sin capacidades técnicas, científicas y de gestión, el upgrading en las cadenas globales de valor resulta inviable. Esto implica no solo mejorar la educación general, sino desarrollar políticas específicas de formación técnica, educación STEM, y vinculación entre universidades, centros de investigación y sector productivo. La política de innovación debe orientarse a resolver cuellos de botella concretos en las cadenas —por ejemplo, en procesamiento de minerales, almacenamiento energético o manufactura avanzada— y no limitarse a instrumentos horizontales desconectados de la estructura productiva.

La integración regional adquiere en este contexto un valor estratégico renovado. Dadas las limitaciones de escala de muchos países de la región, la coordinación entre economías puede permitir la construcción de cadenas regionales complementarias, facilitando la atracción de inversiones y el desarrollo de especializaciones productivas. Esto requiere avanzar en la armonización regulatoria, la facilitación del comercio intra-regional y la coordinación de políticas industriales. Iniciativas como la convergencia entre acuerdos comerciales o la construcción de plataformas regionales de innovación pueden ser instrumentos concretos en esta dirección.

Asimismo, la gobernanza de los recursos naturales se transforma en un eje central de política pública. La creciente demanda global por minerales críticos y energía limpia pone presión sobre los marcos regulatorios nacionales. En este contexto, asegurar

estándares ambientales robustos, estabilidad regulatoria y legitimidad social no solo es una cuestión normativa, sino también una condición para atraer inversiones de calidad y sostener proyectos en el largo plazo. La licencia social para operar y la transparencia en la gestión de recursos se convierten en activos estratégicos.

Finalmente, la cooperación internacional debe ser concebida como una palanca para el desarrollo de capacidades internas y no como un sustituto de estas. La región debe utilizar instrumentos de cooperación —financiamiento, transferencia tecnológica, asociaciones público-privadas— para fortalecer su base productiva, tecnológica e institucional. Esto implica una estrategia activa

de inserción en iniciativas globales, alianzas con actores clave y aprovechamiento de financiamiento climático y de desarrollo. Sin embargo, el objetivo último debe ser siempre construir autonomía estratégica, evitando dependencias que reproduzcan asimetrías en las cadenas globales.

En síntesis, la transición energética no es solo un desafío tecnológico o ambiental, sino una oportunidad de redefinición del modelo de desarrollo. Aprovecharla requiere políticas públicas coherentes, coordinadas y sostenidas, capaces de transformar ventajas naturales en ventajas competitivas dinámicas y de posicionar a la región en segmentos de mayor valor dentro de la economía global.

Resumen ejecutivo de prioridades concretas de política pública

- Definir estrategias nacionales de inserción en CGV: identificar segmentos específicos de alto valor (refinación, manufactura, servicios asociados) donde el país/región pueda competir, evitando enfoques generalistas.
- Alinear política industrial, comercial y energética: integrar acuerdos comerciales, incentivos productivos y planificación energética en una única estrategia coherente de desarrollo.
- Invertir en infraestructura estratégica: priorizar logística, puertos, energía y conectividad digital vinculados directamente a sectores clave de la transición energética.
- Desarrollar capital humano especializado: impulsar formación técnica y científica orientada a industrias estratégicas (minería avanzada, baterías, hidrógeno, renovables).
- Fortalecer sistemas de innovación aplicada: promover vínculos entre academia y sector productivo, con foco en resolver cuellos de botella concretos de las cadenas de valor.
- Impulsar integración regional funcional: coordinar políticas entre países para generar escala, complementariedad productiva y mayor poder de negociación frente a inversores globales.
- Establecer marcos regulatorios estables y sostenibles: garantizar reglas claras, estándares ambientales robustos y legitimidad social para atraer inversión de largo plazo.
- Desarrollar estrategias de captura de valor en recursos naturales: avanzar más allá de la extracción hacia procesamiento, industrialización y servicios asociados.
- Utilizar la cooperación internacional estratégicamente: canalizar financiamiento y transferencia tecnológica hacia el desarrollo de capacidades internas.
- Construir capacidades estatales de coordinación: fortalecer el rol del Estado en la planificación, articulación público-privada y ejecución de políticas de largo plazo.

CONCLUSIONES

La transición energética representa una oportunidad significativa para América Latina y el Caribe, pero de ninguna manera automática ni garantizada. Si bien la región cuenta con una dotación excepcional de recursos naturales críticos —como litio, cobre, níquel y un alto potencial en energías renovables— y ocupa una posición geoestratégica cada vez más relevante en el nuevo mapa energético global, estas ventajas no se traducen necesariamente en desarrollo económico sostenible. Persisten limitaciones estructurales profundas, vinculadas a capacidades tecnológicas insuficientes, debilidades institucionales, brechas de infraestructura y restricciones en capital humano, que condicionan la capacidad de la región para capturar valor en estas nuevas cadenas productivas. En este sentido, la oportunidad existe, pero su materialización depende de decisiones de política deliberadas y de la capacidad de transformar ventajas estáticas en ventajas dinámicas.

La literatura sobre cadenas globales de valor (CGV) es contundente al respecto: no es suficiente con participar en estas cadenas, sino que lo determinante es en qué eslabón se participa y bajo qué condiciones. Los segmentos de mayor valor agregado —como la innovación, el diseño, la manufactura avanzada, los servicios tecnológicos y la integración de sistemas— continúan concentrándose en economías con mayores capacidades tecnológicas, capital humano avanzado y ecosistemas de innovación consolidados. Por el contrario, los eslabones asociados a la extracción de recursos naturales, aunque estratégicos, tienden a capturar una proporción menor del valor total generado. Para América Latina, esto implica que una inserción basada exclusivamente en la provisión de insumos críticos reproduce patrones históricos de dependencia y limita el impacto transformador de la transición energética.

El desafío central para la región es, por tanto, avanzar hacia una inserción más sofisticada dentro de estas cadenas, que permita capturar mayores niveles de valor y generar efectos de derrame sobre el resto de la economía. Esto requiere algo más

que condiciones de mercado favorables: implica el diseño e implementación de políticas públicas consistentes, sostenidas en el tiempo y coordinadas entre distintos niveles de gobierno y actores del sistema productivo. Se vuelve fundamental articular políticas industriales activas, estrategias de inserción internacional inteligentes y marcos regulatorios que incentiven la inversión en sectores de mayor complejidad. Asimismo, la coordinación público-privada y la construcción de capacidades estatales son condiciones necesarias para orientar este proceso de transformación estructural.

En este contexto, la transición energética se configura, en última instancia, como una verdadera prueba de estrategia de desarrollo para América Latina y el Caribe. Más allá de su dimensión ambiental o tecnológica, constituye un momento crítico en el que la región debe definir si logra utilizar esta transformación global como una plataforma para diversificar su estructura productiva, desarrollar nuevas capacidades tecnológicas y mejorar su posicionamiento en la economía internacional, o si, por el contrario, termina reproduciendo un patrón de especialización primaria con escaso valor agregado. La diferencia entre ambos escenarios radica en la capacidad de diseñar e implementar una estrategia de desarrollo coherente con las dinámicas de las CGV.

El resultado final no está predeterminado. Dependerá, en gran medida, de las decisiones que se tomen hoy en materia de política pública, inversión, regulación y cooperación internacional. La ventana de oportunidad que abre la transición energética es limitada en el tiempo y altamente competitiva a nivel global. Los países que logren anticiparse, coordinar sus políticas y construir capacidades internas tendrán mayores probabilidades de capturar los beneficios asociados a este nuevo ciclo económico. Por el contrario, la inacción o la falta de estrategia pueden consolidar posiciones periféricas en las cadenas de valor. En este sentido, el momento actual no solo define oportunidades económicas, sino también el lugar que la región ocupará en el orden económico internacional de las próximas décadas.

REFERENCIAS

Albertoni, N., & Binetti, B. (2026, febrero 19). *Geopolítica de la energía: nuevos ejes globales*. Diálogo Político. <https://dialogopolitico.org/edicion-especial-2026-fin-del-orden/geopolitica-energia-nuevos-ejes-globales/>

Antràs, P. (2020). *De-globalisation? Global value chains in the post-COVID-19 age* (Working Paper No. 28115). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w28115>

Baldwin, R. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*. Harvard University Press. <https://www.hup.harvard.edu/books/9780674660489>

Baldwin, R. (2018, September 27). *Trump can't fix a 21st century problem with 20th century thinking*. VoxEU. <https://voxeu.org>

Baldwin, R., & Evenett, S. (2009). *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*. Centre for Economic Policy Research (CEPR).

Baldwin, R., & Evenett, S. (Eds.). (2020). *COVID-19 and trade policy: Why turning inward won't work*. CEPR Press. <https://cepr.org/publications/books-and-reports/covid-19-and-trade-policy-why-turning-inward-wont-work>

Dechamps, P. (2023). The IEA World Energy Outlook 2022: A brief analysis and implications. *European Energy & Climate Journal*, 11(3), 100–103. <https://www.elgaronline.com/view/journals/eecj/11/3/article-p100.xml>

Estevadeordal, A., Kahn, T., & Werner, A. (2024, abril). *Latin America in the new geometry of global supply chains*. Georgetown Americas Institute. <https://americas.georgetown.edu/publications/latin-america-in-the-new-geometry-of-global-supply-chains>

Gereffi, G. (2005). The global economy: Organization, governance, and development. En N. J. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (2ª ed., pp. 160–182). Princeton University Press.

Gereffi, G. (2014). Global value chains in a post-Washington consensus world. *Review of International Political Economy*, 21(1), 9–37.

Gereffi, G. (2018). *Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism*. Cambridge University Press.

González, T., Jaramillo, C., & Montenegro, J. C. (2024, abril). *Value chains for the energy transition: Opportunities for Latin American countries in a changing landscape*. Georgetown Americas Institute. <https://americas.georgetown.edu/publications/value-chains-for-the-energy-transition-opportunities-for-latin-american-countries-in-a-changing-landscape>

Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017–1027. <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>



GEORGETOWN AMERICAS INSTITUTE

Fundado en 2020, el Georgetown Americas Institute (GAI) es una plataforma para el diálogo, la investigación y el impacto en torno a los desafíos clave que enfrentan América Latina y el hemisferio.

EL PROYECTO

El programa “América Latina en la Economía Global” (LAGE) del Georgetown Americas Institute es una iniciativa plurianual destinada a fomentar la investigación y promover el diálogo —tanto dentro del ámbito académico como con los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil— en torno a los desafíos económicos más críticos que enfrenta la región. Un enfoque fundamental será la posición emergente de América Latina y el Caribe (ALC) dentro de una nueva arquitectura global de comercio económico, caracterizada por profundos cambios estructurales.

LOS AUTORES

Nicolás Albertoni posee un doctorado en Relaciones Internacionales y una maestría en Economía por la Universidad del Sur de California. Actualmente es investigador en el Georgetown Americas Institute y profesor en la Universidad ORT Uruguay, donde lleva a cabo actividades académicas y de investigación centradas en las relaciones internacionales, la economía política y los asuntos globales.

Yijin Liu es asistente de investigación en el Departamento de Estudios Internacionales de la Universidad ORT Uruguay y estudiante avanzada de grado en la carrera de Estudios Internacionales. Su experiencia académica y profesional abarca los asuntos internacionales, las cuestiones medioambientales, el comercio exterior y la logística, lo que refleja un marcado interés interdisciplinario en los desafíos globales y la cooperación internacional.