

# Introducción: las relaciones interregionales en el orden mundial

## Introduction: interregional relations in the world order

**Jordi Bacaria**

Director de CIDOB. Catedrático de Economía Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona  
[jbacaria@cidob.org](mailto:jbacaria@cidob.org)

**Valeria Marina Valle**

Investigadora del Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN)-Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). [vmvalle@unam.mx](mailto:vmvalle@unam.mx)

**Resumen:** Este artículo reflexiona sobre los factores que han hecho que, desde finales del siglo pasado, el análisis de las relaciones interregionales sea fundamental para entender el orden geopolítico y geoeconómico mundial. Entendiendo las relaciones interregionales como aquellas que se establecen entre dos grupos regionales, entre un Estado y una región o incluso en el seno de una megaregión, este texto asocia la creciente importancia de este tipo de relaciones a diversas causas: el crecimiento de la demanda en las economías emergentes y las interacciones entre ellas; un nuevo marco de relaciones económicas interregionales, y la aparición de nuevas vías comerciales. Asimismo, el artículo introduce los trabajos que se incluyen en este monográfico.

**Palabras clave:** relaciones interregionales, América del Norte, Europa, Asia, cadenas globales de valor

**Abstract:** *This article will analyse factors which, since the end of last century, have made interregional relations very important to understand the world geopolitical and economic order. Interregional relations are defined as those which pertain to relations between regions or between a given state and a given region, or within a megaregion. This evolution results from: the growing demand in the emerging economies and the interaction among them, a new framework of interregional economic relations, and the development of new commercial channels. Finally, this paper will introduce the different articles included in this issue.*

**Key words:** *interregional relations, North America, Europe, Asia, global value chains*

Desde finales del siglo xx y principios del xxi las relaciones interregionales han configurado un nuevo orden geopolítico y geoeconómico mundial. Estos cambios ameritan ser estudiados para poder analizar y predecir el efecto que tendrán, tanto para los actores involucrados como para terceros. Las relaciones interregionales pueden ser analizadas en sentido estricto entre dos grupos regionales o entre un Estado y una región (por ejemplo, entre Canadá y la Unión Europea). También se pueden estudiar las relaciones dentro de una megarregión, como las que ocurren entre estados con costa en el Pacífico, que se encuentran negociando el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés). Estos casos corresponderían, en términos de la tipología de Heiner Hänggi (2005), al interregionalismo en sentido amplio.

Entre los nuevos factores transformadores se encuentran los siguientes: 1) el crecimiento de la demanda en las economías emergentes y las interacciones entre ellas, con el consiguiente desplazamiento en la demanda y la oferta energética y la importancia de nuevos actores continentales en América del Norte, Europa y Asia; 2) un nuevo marco de relaciones económicas interregionales configurado a través de tres dimensiones –transpacífica, transatlántica y transeuroasiática–, con la incorporación de elementos no tradicionales, como la facilitación del comercio, las inversiones y los derechos de propiedad intelectual; y 3) la aparición de nuevas vías comerciales determinadas por la eclosión tecnológica y su influencia en la logística y los costes de transporte relativamente menores. La complejidad del proceso y las múltiples variables que intervienen en el estudio desde las relaciones internacionales nos sitúan en la necesidad de un análisis comprehensivo para situar los elementos centrales de dichos cambios. En este número de *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* se presentan contribuciones que aportan un trabajo original con una base empírica y un enfoque multidimensional sobre las relaciones entre Europa y América del Norte, América del Norte y Asia o Europa y Asia. Además de la aportación de información empírica sobre los casos analizados, los artículos contribuyen al debate teórico, analítico y metodológico sobre los temas tratados. Estos trabajos sobre relaciones interregionales han sido abordados a través de perspectivas multidisciplinarias, principalmente con aportaciones desde la economía internacional y las relaciones internacionales. Cabe señalar que en los análisis de las relaciones transpacíficas, transatlánticas y transeuroasiáticas que se reúnen aquí, no se han considerado artículos que tratan sobre países de América Latina (con excepción de México), el Caribe, África, Oriente Medio y Oceanía; para el caso del TPP, no se han incluido trabajos que estudian casos empíricos sobre países de la Alianza del Pacífico o latinoamericanos. La intencionalidad ha sido acotar el objeto de estudio para limitarlo exclusivamente a las relaciones interregionales entre América del Norte, Europa y Asia.

Los temas que se abordan en este número tienen que ver con los flujos de mercancías, inversiones, conocimiento y personas que configuran un nuevo modelo de relación económica más basado en las teorías del comercio intraindustrial que en las teorías del comercio interindustrial y de las ventajas comparativas relativas. En las relaciones económicas transregionales en red aparecen los obstáculos al comercio en forma de las clásicas barreras arancelarias y, con más impacto actualmente, las barreras no arancelarias que exigen acuerdos interregionales, tales como el TPP o la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), para que las empresas puedan reducir los altos costes derivados de la regulación proteccionista, garantizar la protección de las inversiones y asegurar los derechos de propiedad intelectual. Estas nuevas relaciones de carácter transnacional surgen de una revolución tecnológica acumulativa que se inicia con la revolución de la logística del transporte y de las nuevas tecnologías de finales del siglo xx, y continúa con la mayor eficiencia energética y la segmentación de la producción. Esto conduce a las nuevas cadenas de valor y al comercio en valor añadido en el que inciden mucho más las barreras no arancelarias y la regulación que las barreras arancelarias clásicas. Lo anterior conduce inevitablemente a la creación de nuevos marcos de relaciones comerciales en los que dominan los acuerdos desregulatorios y los acuerdos en la preservación de derechos de propiedad intelectual.

**Las nuevas relaciones de carácter transnacional surgen de una revolución tecnológica acumulativa que se inicia con la revolución de la logística del transporte y de las nuevas tecnologías, y continúa con la mayor eficiencia energética y la segmentación de la producción.**

Las ganancias en productividad, en el caso del transporte marítimo, que tanto han influido en la fragmentación de la producción por el bajo coste de transporte de los insumos intermedios, surgen de varios elementos combinados. Un ejemplo son los aumentos de productividad de los trabajos portuarios y de estibación. En 1965 los estibadores podían mover 1,7 toneladas por hora en un barco de carga; cinco años después, con un barco de contenedores se podían cargar 30 toneladas por hora. Esto ha permitido utilizar barcos con más capacidad y con menos tiempo de estancia en los puertos. Actualmente los buques portacontenedores Triple-E pueden cargar 18.000 contenedores frente a los llamados «post-Panamax», que pueden cargar de 9.500 a 12.000 contenedores. Otra de las consecuencias de la revolución de los contenedores ha sido la disminución de la demanda de trabajo que, al reducir el poder de negociación de los estibadores, ha hecho disminuir el número de huelgas. También con el sistema de contenedores se empaquetan y sellan los productos en las factorías, con la consiguiente reducción de pérdidas y costes del seguro. Como resultado, los puertos han

incrementado su tamaño y han disminuido en número (*The Economist*, 2013). Una amplia literatura sobre la economía del transporte ha puesto en evidencia que la «contenerización» ha supuesto el mayor cambio en la tecnología del transporte del siglo xx y es la responsable de la aceleración de la globalización de la economía mundial desde los años sesenta. El gran incremento del comercio mundial coincide con el período de la adopción global de los contenedores entre 1966 y 1983 (Bernhofen *et al.*, 2013: 2).

La revolución de los contenedores ha llevado implícita la revolución de la logística del transporte en su variante intermodal ya que, desde el embarque del contenedor, este se puede transportar en múltiples medios de transporte (barco, tren o camión) sin tener que manejar la carga varias veces cuando se cambia de transporte. De este modo, el producto llega prácticamente de manera directa desde el productor hasta el consumidor. Este aspecto del puerta a puerta –del productor al consumidor– no refleja en su totalidad la importancia de la disminución de costes, ya que generalmente se consideran solamente los costes de flete de puerto a puerto, sin considerar también la reducción de los costes por la intermodalidad (ibídem: 8). Así, la revolución de los contenedores ha permitido que las economías emergentes se incorporen a las cadenas de valor existentes sin tener que construir toda la industria desde sus fundamentos como ocurre en las cadenas globales de valor (CGV) de la industria del automóvil (Baldwin, 2014: 15). Las CGV son el resultado de la fragmentación de la producción en forma de red y localizada en distintos países, de manera que aprovecha las ventajas comparativas de la producción de bienes y servicios intermedios. La relevancia de las CGV se puede identificar si calculamos la proporción del comercio de bienes y servicios intermedios del total de importaciones o exportaciones; con ello vemos que el primero fluctúa entre un 56% y un 73% de media en los países desarrollados (De Backer y Miroudot, 2013: 12)

Las CGV se detectan al observar que los países necesitan cada vez más insumos del extranjero para las exportaciones de sus propias empresas que, a su vez, pueden ser reprocesados en países socios (OCDE-WTO-UNCTAD, 2013: 8). Entre un 30% y un 60% de las exportaciones de los países del G-20 consisten en insumos intermedios comerciados con CGV. En la comparación entre 1995 y 2009, las CGV han aumentado en casi todas las economías del G-20, en particular en China, India, Japón y Corea del Sur (ibídem). De todas estas economías, cuando se considera la incorporación de insumos para la producción de bienes exportados, Arabia Saudí y Rusia son los países del G-20 que en términos relativos han incorporado menos (por debajo del 6% y del 3%, respectivamente, en el año 2009) y su participación en las CGV depende en gran medida de sus exportaciones de hidrocarburos. En cambio, en el otro extremo, y fuera de los países de la UE (Alemania 25%, Francia 20%), se encuentran Corea del Sur

(40%), México (30%), Turquía (21%), China (21%) y la India (21%). Son países que basan sus exportaciones en manufacturas que requieren importaciones de insumos intermedios y primarios. Esta estructura de participación en las CGV conduce a una perspectiva de relaciones interregionales que determina en gran medida las políticas de acuerdos comerciales e inversiones e incluso sus políticas exteriores. Los países del G-20 que pertenecen al segundo grupo de manufactureros establecen alianzas y políticas destinadas tanto a asegurar la provisión de insumos (primarios e intermedios) como a la seguridad del comercio de sus exportaciones; así, son los que participan más en el comercio en valor añadido. En cambio, los países productores y exportadores de hidrocarburos, por su parte, basan sus estrategias en el poder que les confiere la disponibilidad de tales materias primas.

En el caso de México en concreto, hay que destacar el alto valor añadido extranjero como porcentaje de sus exportaciones que, con más de un 40%, lo sitúa por encima de la media de la Unión Europea y de Asia. Además, el valor añadido es de sectores de alta y media-alta tecnología (Blyde, 2014: 21). De hecho, las estadísticas de comercio en valor añadido son el nuevo procedimiento para medir el comercio, puesto que con las CGV lo que interesa no son tanto las estadísticas de comercio en sí mismas sino el valor añadido que se incorpora en cada etapa de la producción y en cada país. Las primeras series estadísticas están disponibles desde 2005, aunque su justificación teórica ya se había planteado con anterioridad: Feenstra (1998) y Ventura-Dias (2003) habían propuesto que el cálculo de los flujos comerciales de los países se hiciera a partir del valor añadido, en vez de utilizar el valor total de la exportación. Feenstra y Taylor (2008) parten del ejemplo de la producción internacional de la muñeca Barbie para ilustrar cómo la producción se desintegra internacionalmente para, a continuación, integrarse por medio del comercio. Estos autores señalan que un 80% de la producción de esta muñeca lo conforman la marca y la propiedad intelectual, el transporte, la comercialización y la venta. En consecuencia, gran parte de las actividades de valor añadido son el resultado de actividades altamente cualificadas, producidas en Estados Unidos, aunque el producto final proceda de China, y parte de los insumos que China utiliza proviene de otros países. Un ejemplo más reciente es el del iPod, cuyo precio en fábrica (China) es de 144 dólares y, sin embargo, el valor añadido incorporado por China en el producto es menor al 10%; así, en torno a 100 dólares de componentes han sido importados de Japón, Estados Unidos y Corea del Sur (OCDE, 2013: 54).

Actualmente, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) están considerando el impacto de las CGV y la fragmentación de la producción en las

estadísticas de comercio internacional a partir de un análisis que mide el comercio según el valor añadido<sup>1</sup>. Según la OCDE, esta base de datos es una primera etapa para integrar el comercio medido en valor añadido en el sistema estadístico internacional a fin de proporcionar la base empírica para un nuevo análisis. De momento, las primeras estadísticas ya ofrecen una nueva evidencia para un diagnóstico distinto que conduce a diferentes aplicaciones en política económica y relaciones internacionales. Ante estas nuevas formulaciones teóricas y evidencias estadísticas, las relaciones interregionales cobran una nueva dimensión. Sin la pretensión de agotar el tema, sino de introducir una parte del mismo, acotado al ámbito geográfico que hemos determinado, presentamos a continuación las aportaciones incluidas en este número de la revista.

En su artículo, Katharina Meissner se pregunta si el interregionalismo ha fracasado, tomando como caso de estudio la experiencia de la UE y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). Su análisis confirma este fracaso y la necesidad por parte de la UE del bilateralismo, a pesar de sus fuertes preferencias por la negociación «región a región». Por eso la autora se cuestiona por qué la UE y la ASEAN lanzaron, originalmente, conversaciones sobre un acuerdo de libre comercio (ALC) en un formato interregional y global (tanto en barreras arancelarias como no arancelarias) y el porqué de su fracaso. La investigación se plantea a dos niveles, desde la teoría y desde el estudio de caso, que parte de 11 entrevistas a negociadores europeos y del supuesto que la UE estaba interesada en asegurar su posición como un poder económico internacional con el fin de mantener o incluso reforzar su potencia comercial frente a otros actores competidores como son Estados Unidos y China. Las preferencias de la UE se centraron en la negociación completa en aranceles y barreras no arancelarias, ya que le interesaba tanto la exportación de bienes como el acceso en términos normativos, por su competición con Estados Unidos, Japón y China. En este sentido, la autora señala la existencia de una competencia normativa, ya que si, por ejemplo, Estados Unidos alcanzara en primer lugar un acuerdo con un país, la negociación posterior de la UE se encontraría limitada por las normas previamente aceptadas por dicho país. Y una de las razones por las cuales la UE prefirió negociar con ASEAN como bloque fue, precisamente, por la presencia negociadora en la región de Estados Unidos, China y Japón, que colocaba a la UE bajo la presión de que debía ser más ofensiva en su política comercial. En efecto, ASEAN se había configurado como un polo en la

---

1. Véase: «Measuring Trade in Value Added: an OECD-WTO joint initiative. Introduction to Trade in Value Added(TiVA)» (en línea) <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>

región que ya había concluido negociaciones con actores regionales clave. Por esta razón, la Comisión Europea pidió al Consejo el mandato para negociar con casi todos los miembros de ASEAN, a pesar de la preferencia del enfoque regional en la negociación. En la práctica, al final, se tomó la estrategia de la negociación bilateral dada la heterogeneidad de los países que conforman la ASEAN y las dificultades de hacerlo de «región a región».

La relación transatlántica es analizada por Javier Arregui con una doble pregunta de investigación: a) ¿Cuáles son los principales temas de negociación y las preferencias que la UE y Estados Unidos defienden en la negociación del TTIP?; b) ¿Qué efectos y consecuencias puede llegar a tener la implementación del TTIP? El autor presenta una descripción de los antecedentes de la negociación así como los principales ejes y temas de las discusiones, con un detallado análisis de los sectores y grupos de interés de ambos lados del Atlántico, con sus posiciones favorables y contrarias al acuerdo. Uno de los aspectos que el autor considera más controvertido y perjudicial para la UE es el sistema de resolución de conflictos entre el inversor y el Estado, y basa sus argumentos en los precedentes de resolución de conflictos mediante este tipo de tribunales de arbitraje y de la situación de indefensión de los estados frente a empresas que han sido perjudicadas en sus intereses por las medidas de política económica tomadas por los estados. El dilema que se plantea es hasta qué punto la UE y Estados Unidos están dispuestos a ceder para seguir conservando e incluso incrementar su poder político y económico en el escenario internacional. El autor plantea que si no se consiguiera el acuerdo, la relación transatlántica se debilitaría y se produciría un reequilibrio del poder internacional y geoestratégico hacia el Este. Subraya asimismo que, a pesar de que el Acuerdo puede contribuir a la liberalización del comercio internacional, al no avanzar la Ronda de Doha, al mismo tiempo puede perjudicar también el poder de la OMC. Por último, valora el riesgo que representa la desregulación respecto a una pérdida de bienestar en áreas políticas tan sensibles como la seguridad de los consumidores, la salud pública, la educación o la seguridad del medio ambiente. En este sentido, el autor sugiere como solución intermedia para llegar a una negociación exitosa que la UE acepte el sistema de solución de controversias inversores-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés) y que Estados Unidos modifique su regulación financiera, más estricta que la de la UE.

**El interregionalismo no es un fenómeno marginal o temporal; el análisis teórico de las nuevas relaciones transatlánticas, transpacíficas y transeuroasiáticas es relevante en los debates teóricos en las relaciones internacionales.**

El TTIP también es analizado por Stephan Joseph Sberro Picard, quien plantea el interregionalismo como una clave para entenderlo, que va más allá de un



acuerdo comercial. El interregionalismo, en consecuencia, no es un fenómeno marginal o temporal; el análisis teórico de las nuevas relaciones transatlánticas, transpacíficas y transeuroasiáticas es relevante en los debates teóricos en las relaciones internacionales.

La localización geográfica es también importante en las relaciones transnacionales. El artículo de Ryskeldi Satke y Franco Galdini presenta la situación estratégica de Kazajstán por su ubicación euroasiática en la producción y transporte de energía, en un nuevo contexto con la hoja ruta para el desarrollo económico en el horizonte de 2030. Gracias a su vinculación con Rusia y China, y a una inversión de 1,4 billones de dólares en infraestructuras, Kazajstán participa en el nuevo Cinturón Económico de la Ruta de la Seda de China, y busca un equilibrio entre su tradicional dependencia económica de Rusia (inmersa en una confrontación contra Occidente por Ucrania) y sus intereses con China (uno de sus más importantes socios económicos). Por su parte, los intereses de China son los de mantener la estabilidad en la provincia de Xinjiang mediante su desarrollo económico y asegurar así los suministros estratégicos de energía en esta zona.

Las relaciones bilaterales y comerciales entre México y China, Corea del Sur, India y Japón, respectivamente, son analizadas desde una perspectiva histórica y actual en el artículo de José Luis León-Manríquez y Eduardo Tzili Apango. Los autores argumentan que México y la región de Asia Pacífico son dos entidades con lazos estrechos, pero que se mantienen mutuamente distantes. En su artículo identifican momentos de acercamiento y alejamiento y analizan los lazos económicos, comerciales, políticos y multilaterales entre México y los principales países y organismos regionales de la zona. El riesgo que identifican para México es que el país no logre participar de manera activa en la región donde se construye actualmente el mayor dinamismo en las relaciones internacionales.

Daniela Casandra Castorena Sánchez, por su parte, realiza un análisis histórico para comprender la política exterior durante la Administración de Barack Obama. La autora explica que la política exterior estadounidense ha tenido, a lo largo de los siglos, un carácter económico-pragmático de alcance mundial. En su artículo estudia las relaciones interregionales de Estados Unidos con el Pacífico y el Atlántico, y argumenta que el rumbo que tomará la «razón de mercado» estadounidense en las próximas décadas será insostenible si se concentra solamente en el Pacífico. Por lo tanto, la autora señala que la inclusión del espacio Atlántico es vital para establecer una estrategia de alcance global con el fin de garantizar un «segundo siglo americano».

Desde aquí queremos agradecer la colaboración de todos los autores que han hecho posible este monográfico. Sus contribuciones ofrecen al lector un panorama de las relaciones interregionales a través del Atlántico, el Pacífico y entre los continentes europeo y asiático, tanto en sentido amplio como estricto. Como



las relaciones interregionales continuarán vigentes, creemos que sería interesante que en el futuro otros autores continuaran el análisis a través del estudio de relaciones entre otros espacios geográficos. Por ejemplo, las relaciones entre las regiones del Sur Global, que constituyen espacios ricos para los estudios actuales de las relaciones internacionales y de la economía internacional: el auge de China e India y su impulso del comercio regional y global; los BRICS; la Cooperación Sur-Sur; el vínculo de los países que conforman la Alianza del Pacífico a través del océano Pacífico con Asia; las relaciones de China con África, América Latina y el Caribe y el Sudeste Asiático; las relaciones entre la Unión Europea y los países que forman la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), etc. Todos ellos son solo algunos aspectos interesantes para ampliar el análisis de las relaciones interregionales presentadas en este número.

Finalmente, quisiéramos señalar que este número especial ha sido coordinado desde Ciudad de México y Barcelona, a través de un exitoso ejercicio académico transatlántico. Celebramos el acuerdo que hemos suscrito entre CIDOB y el CISAN-UNAM. Este ha sido solamente un ámbito de nuestra colaboración, que continuará afianzándose.

## Referencias bibliográficas

- Baldwin, Richard. «Trade and Industrialization after Globalization's Second Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why it Matters», en: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M. (eds.) *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*. University of Chicago Press, 2014, p. 165-212. (en línea) [Fecha de consulta: mayo 2015] <http://www.nber.org/chapters/c12590>
- Bernhofen, Daniel; El-Sahli, Zouheir; Kneller, Richard. «Estimating the Effects of the Container Revolution on World Trade». *Working Paper* (febrero de 2013). Lund University (en línea) [Fecha de consulta: mayo 2015] <http://www.lunduniversity.lu.se/lup/publication/3469484>
- Blyde, Juan (coord.) *Fábricas sincronizadas. América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor*. Banco Interamericano de Desarrollo, 2014.
- De Backer, Koen y Miroudot, Sébastien. «Mapping Global Value Chains». *OECD Trade Policy Papers*, n.º 159 (19 de diciembre de 2013) (en línea) [Fecha de consulta: junio de 2014] <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>
- Feenstra, Robert C. «Integration of trade and disintegration of production in the global economy». *Journal of Economic Perspectives*, n.º 12 (1998), p. 31-50.
- Feenstra, Robert y Taylor, Alan M. *International Trade*. New York y Basingstoke W. H. Freeman and Co., 2008. (Versión en español: Editorial Reverté, 2011).

- Hänggi, Heiner; Roloff, Ralf y Rüländ, Jürgen (eds.). *Interregionalism and International Relations*. Londres: Routledge, 2005.
- Nye, Joseph S. y Keohane, Robert O. «Transnational Relations and World Politics: An Introduction». *International Organization*, n.º 25 (1971), p. 329-349.
- OCDE. *Interconnected economies: Benefiting from Global Value Chains*. OCDE publishing, 2013.
- OCDE-WTO-UNCTAD. «Report to G-20 on Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs». Preparado para la cumbre de líderes del G-20 en San Petersburgo (Federación Rusa), septiembre de 2013. (en línea) [Fecha de consulta: junio de 2014] <http://www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>
- The Economist. «The Humble Hero». *The Economist* (18 de mayo de 2013) (en línea) <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21578041-containers-have-been-more-important-globalisation-freer-trade-humble>
- Ventura-Dias, Vivianne. «What Can We Say About Trade and Growth When Trade Becomes a Complex System?». *Serie Comercio Internacional*, n.º 27 (2003). ECLAC: Santiago de Chile.