

# LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES Y LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Global Value Chains and Regional Trade Agreements

Mihaela Plesca

Tutora: Patricia García-Duran Huet

Grado Economía – Universitat de Barcelona 2015



## RESUMEN

El comercio asociado a las redes de producción internacionales está relacionado con algunos de los cambios económicos globales más importantes de este siglo. En este trabajo se analizan los tres bloques de países que conforman las redes de producción internacionales -las llamadas Factoría América, Factoría Europa y Factoría Asia - y los acuerdos establecidos entre ellos para determinar si las cadenas de valor existentes están ligadas a acuerdos de reducción de barreras. Los resultados del análisis indican que los países de cada una de las tres Factorías tienen tanto acuerdos entre ellos como con países de las otras Factorías y que los acuerdos profundos se concentran en regiones. Estos resultados se ven limitados por la falta de datos que hay respecto a la Factoría Asia, así como al hecho de que los procesos de integración económica más avanzados se dan entre sólo un grupo de países dentro de las Factorías América y Europa.

**Palabras clave:** cadenas de valor globales, globalización, regionalismo, OMC+, OMC-X, acuerdos preferenciales, acuerdos bilaterales

## ABSTRACT

Trade associated with international production networks is related to some of the most important global economic changes of this century. This paper analyzes the three blocs that conform the international production networks -the so-called Factory North America, Factory Europe and Factory Asia- and the agreements between them to establish if the existing value chains are linked to agreements to reduce the barriers to trade. The results of the analysis show that countries in each of the three factories have both agreements among themselves and with other countries of the factories and deep agreements are gathered in regions. These results are limited by the lack of data regarding the Factory Asia, as well as the fact that the more advanced economic integration process only occur between a group of countries within the Factory North America and Europe.

**Key words:** global value chains, globalization, regionalism, WTO+, WTO-X, preferential trade agreements, bilateral agreements

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	4
I. COMERCIO INTERNACIONAL.....	5
1. El comercio internacional.....	5
2. Justificación teórica del comercio internacional.....	7
3. Barreras al comercio .....	9
4. Conclusión .....	12
II. ¿QUÉ SON LAS CADENAS DE VALOR? .....	13
1. Las Cadenas de Valor Globales.....	13
2. Midiendo las Cadenas de Valor Globales.....	14
3. Las tres factorías.....	15
4. Conclusión .....	18
III. ¿REGIONALIZACIÓN O GLOBALIZACIÓN? .....	19
1. Justificando la Hipótesis .....	19
2. Tipos de acuerdos comerciales .....	20
3. Testando la Hipótesis .....	22
4. Conclusión .....	24
IV. RESULTADOS .....	25
1. Acuerdos comerciales intra y entre factorías .....	25
2. Profundidad de los acuerdos comerciales intra y entre factorías .....	30
3. Conclusión .....	35
V. CONCLUSIONES .....	36

## INTRODUCCIÓN

El intercambio de mercancías del siglo XXI es cada vez más globalizado. El surgimiento de sistemas internacionales de producción integrada o redes globales de producción, denominados frecuentemente como cadenas de valor globales (CVG), toman un rol importante en este proceso.

Los rápidos avances de las tecnologías de la información y las comunicaciones, los menores costos de transporte, la liberalización del comercio y el auge de la inversión extranjera directa, han hecho rentable la combinación de recursos de diferentes países a fin de producir un bien. En la actualidad, las filiales de las empresas transnacionales se han transformado en redes de producción y distribución, integradas principalmente en el ámbito regional. Se va dibujando así un escenario de fragmentación y exclusión, que está transformando la gobernanza del comercio internacional.

La importancia de ésta temática, ha conllevado a ser objeto de estudio por parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y estar presente en las agendas de instituciones como la UNCTAD y la OCDE. El éxito de un país en los mercados internacionales, depende tanto de su capacidad de importar como de su capacidad de exportar. Por lo tanto, es necesario adoptar las medidas correctas para conseguir un marco eficaz que permita un crecimiento sostenible, sólido y equilibrado en el que todos los países puedan salir ganando de ello.

Tanto los costes de proteccionismo comercial y de las inversiones como los beneficios de la apertura multilateral, están muy por encima de lo que alguna vez se pudo esperar. Actualmente la OMC está trabajando en reformas destinadas a facilitar el comercio, y aumentar la capacidad de los países para participar en las CVG. Así pues, la superación de los obstáculos a la participación en las CVG, se vuelve muy rentable.

En este trabajo se pregunta si la participación de los países en las cadenas de valor reducen más las barreras al comercio y por tanto afectan de forma positiva al comercio internacional. Se analizarán los tres bloques de países que conforman las redes de producción internacionales y los acuerdos establecidos entre ellos para observar si las cadenas de valor existentes (regionales) están ligadas a acuerdos de reducción de barreras.

En el primer capítulo se define el comercio internacional así como las barreras que lo limitan. En el segundo capítulo se define las cadenas de valor. El tercer capítulo trata de la metodología empleada. Es decir, se valora a partir de lo definido en los capítulos 1 y 2 si las cadenas de valor están ligadas a acuerdos de reducción de barreras y cuáles son dichos acuerdos. En el cuarto capítulo se presentan los resultados y el quinto capítulo concluye.

## I. COMERCIO INTERNACIONAL

*To prohibit a great people, however, from making all that they can of every part of their own produce, or from employing their stock and industry in the way that they judge most advantageous to themselves, is a manifest violation of the most sacred rights of mankind.*

SMITH, A., *The Wealth of Nations*, Book I, Part II, Section I

Este capítulo trata de dar a entender al lector el concepto de comercio internacional, así como las variables que determinan su evolución. Para ello, se estructura en tres apartados. En el primero de ellos se define el concepto de comercio internacional. A continuación se resume la justificación teórica al comercio y, en el tercer y último apartado, se presentan las principales barreras al comercio.

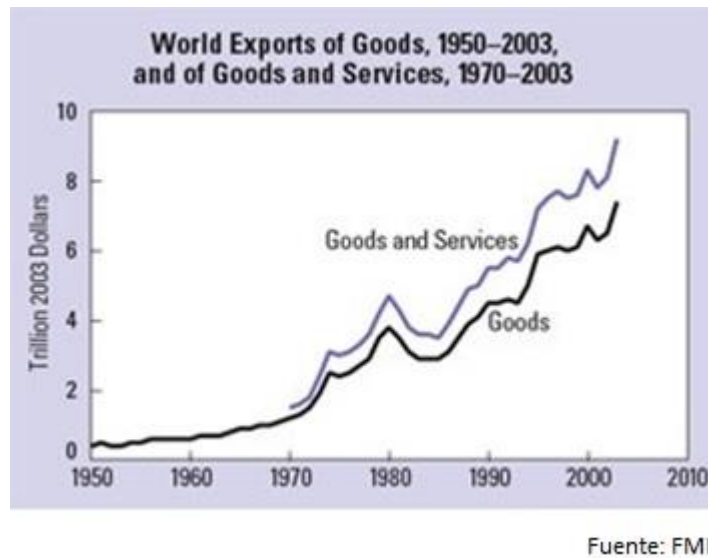
### 1. El comercio internacional

El concepto de comercio internacional hace referencia a las relaciones de intercambio de bienes y servicios a través de los distintos países alrededor del mundo y sus mercados. Realizando operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician el uno al otro al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

En el siglo pasado el comercio fue dominado por bienes fabricados en un país y vendido a otros países. Así pues, los flujos bilaterales que se originaban de bienes, personas e ideas se llevaron a cabo entre fábricas. El comercio internacional de hoy en día, por otro lado, consiste no sólo en el intercambio de materias primas y productos finales, sino también de un flujo bilateral de bienes, servicios, personas, ideas e inversiones en capital físico y humano. La característica clave, y a la vez nada nueva, de la economía mundial contemporánea es el comercio internacional en bienes intermedios, que es la contraria a la de bienes finales que se ha ido analizando en la teoría tradicional o en los estudios empíricos.

Los aspectos más fáciles de medir de este comercio multidireccional y multifacético son los factores y servicios, así como también la inversión extranjera directa.

Gráfico 1. “Exportaciones mundiales de bienes, 1950-2003, y Bienes y Servicios, 1970-2003”



El gráfico muestra la evolución de las exportaciones de bienes en el período de 1950 a 2003 y las exportaciones de bienes y servicios de 1970 a 2003. Se observa la clara tendencia creciente a partir sobretodo de los años setenta.

En éste capítulo, el concepto que se está tratando va ligado al término “globalización”. La “primera ola de globalización” se remite a los años 1850 y 1914, donde los bajos costes del transporte conllevaron a un importante incremento en el comercio de bienes finales. Al mismo tiempo, en EEUU y Europa, la Revolución Industrial estaba desencadenando el crecimiento moderno. De este modo, los costes de transporte inferiores hicieron posible producir bienes a una distancia diferente de donde se consumían.

La “segunda ola de la globalización” se ha dado entre empresas con el llamado comercio intra-industrial. En los años ochenta, comenzó la fragmentación de la producción en Japón y los EEUU. Separar geográficamente las etapas de producción se convirtió en algo cada vez más atractivo en los años 1990 con el continuo decremento en los costes del comercio debido a la revolución tecnológica de la información y la comunicación (ICT) y las iniciativas políticas de promover la liberalización del comercio -como el cierre de la ronda de Uruguay, la creación de la OMC, la firma de los Acuerdos Generales sobre el comercio de Servicios (GATS)-. A partir de este momento, el comercio se convirtió en algo más que sólo un simple intercambio de mercancías globales. Ha evolucionado en un flujo de inversión constante, tecnologías, bienes para procesar, y servicios comerciales, en lo que ha sido llamado “la cadena de valor global”. (HEYDON Keneth y WOOLCOCK Stephen. Trade and Investment. *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*. 2012, p.209-224)

## 2. Justificación teórica del comercio internacional

En 1776 Smith publicó su libro *La Riqueza de las Naciones*, donde citó que el libre comercio entre naciones mejora el bienestar global de la economía. (A. Smith, 1776). Desde entonces los economistas clásicos y neoclásicos han proclamado la superioridad del libre comercio en la teoría. A la vez, éste es el concepto que hay detrás del sistema multilateral del comercio. Se considera que la división del trabajo internacional sin restricciones, con especial énfasis en la interrelación del propio ajuste entre importación y exportaciones, y del comercio y los pagos comportan unos beneficios incuestionables. El libre comercio, no la protección, conlleva ganancias superiores en términos de creación de bienestar nacional.

Antes de Adam Smith, durante los siglos XVI, XVII y mitad del XVIII en Europa dominó una doctrina comercial diferente, la mercantilista. Los pilares principales de este pensamiento son: la acumulación de especie, una balanza comercial favorable, fomento de la industria naciente, la creencia en un juego de suma cero favorable, y el mantenimiento de la estabilidad nacional.

Para los autores mercantilistas, las mercancías eran un generador de riqueza superior a la agricultura y a otras formas de actividad económica. Creían en el hecho de que una nación podría solo ganar a expensas de otras naciones ya que la riqueza internacional era limitada. A su vez, el comercio exterior debía ser controlado justamente ya que si se dejaba sin control alguno, perturbaría el balance social doméstico.

Economistas como Hume y Smith (s. XVIII), calificaron los pilares principales mercantilistas de no tener sentido económico alguno. El “ataque” de Hume fue dirigido hacia el argumento de la acumulación en especie ya que lo consideraba contraproducente dado el ajuste automático de movimientos comerciales. Por su lado, Smith atacó las distorsiones de la economía real causadas por la protección hacia las importaciones y el fomento de las exportaciones para alcanzar el superávit comercial.

Para Hume y Smith las ganancias dinámicas del comercio son críticas para el progreso de la sociedad comercial a largo plazo, todavía más importante que los efectos a corto plazo de la asignación de recursos. La observación más importante de Hume sobre las ganancias dinámicas del comercio libre se relaciona con lo que ahora llamamos “transferencia tecnológica”. Vio el comercio internacional sin restricciones como un mecanismo transportador de ideas y tecnología entre fronteras. Esto permite a individuos y empresas de una nación localizar y luego reproducir una mejor práctica en el extranjero, llevando a mejoras en sus propios resultados, y a la vez al crecimiento total económico. Para Hume este es un



proceso de mutua imitación competitiva positiva entre naciones, similar a la competencia en los mercados económicos.

La idea principal de Smith fue que el comercio internacional amplía el área geográfica del mercado. Esto permite mayor especialización, lo que a la vez permite a las empresas obtener economías de escala e incrementar la producción. Y esto conlleva al crecimiento económico.

Entre 1914 y 1945, el sistema económico del siglo diecinueve fue destrozado. Fue reemplazado por proteccionismo descontrolado, control del tipo de cambio, y en general crecientes intervenciones gubernamentales. La Unión Soviética y luego la Alemania nazi fueron convertidas en economías centralmente planificadas selladas herméticamente.

Entre 1920 y 1930, el sistema comercial occidental basado en el proteccionismo, el nacionalismo económico y la discriminación comercial contribuyó al origen de la Segunda Guerra Mundial. Durante ese período la economía internacional se colapsó y surgieron conflictos políticos. Los EEUU emergieron de la II Guerra Mundial como la potencia mundial y fueron quienes aportaron liderazgo en el establecimiento del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) para promover el comercio internacional.

El GATT fue negociado en 1947 como parte del proceso de la OIC (Organización Internacional de Comercio). Y como su nombre indica, fue más bien un acuerdo que una organización internacional, y consistió un marco de los principios básicos y reglas así como también un serie de reducciones de las barreras comerciales existentes entre los países; la primera de muchas reducciones multilaterales de tarifas que iban a haber en los siguientes 70 años.

Desde 1947, el sistema de intercambio mundial se ha beneficiado de ocho rondas de liberalización multilateral, además de la liberalización unilateral y regional. La Ronda de Uruguay, concluida en 1994, constituye la octava desde la Segunda Guerra Mundial y, condujo a la formación de la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 1994. La OMC es una versión considerablemente ampliada del GATT, que conserva la mayoría de disposiciones de éste, añadiendo nuevas reglas que rigen un conjunto mayor de intercambios mundiales (incluyendo el comercio de servicios –GATS y la protección de la propiedad intelectual –TRIPS) mediante acuerdos vinculantes. Estos organismos al conjunto, han marcado una mejora en las normas para las medidas detrás de frontera. Parte de sus objetivos estratégicos consistían en impulsar una mayor liberalización del comercio mundial mediante la reducción de aranceles y la eliminación de barreras no arancelarias y por lo tanto, mejorar el sistema multilateral de comercio por la vía de revisar las restricciones bilaterales sobre exportaciones, entre otros.

### 3. Barreras al comercio

En la práctica del comercio internacional, existen factores y medidas que impiden que se lleve a cabo el libre comercio. La existencia de este tipo de factores obedece a muchas situaciones particulares de los países: protección de sus sectores productivos, cierre de su economía al exterior, razones políticas, etc.

Todas estas barreras implican un proteccionismo que supone unos costes elevados. Al cerrarse las fronteras o restringirse los mercados de alguna forma, los consumidores acaban pagando más y las empresas incurren en mayores costes. Generalmente se piensa en el proteccionismo en términos de medidas en la frontera -aranceles, cuotas u otros mecanismos que restringen el comercio o hacen que los productos importados sean más caros-. Pero hay una amplia gama de medidas que los gobiernos pueden imponer detrás de sus fronteras que tienen efectos muy similares. Estas últimas incluyen leyes nacionales, políticas, reglas, que tienden a empeorar los costes comerciales y los costes para la inversión, y por lo tanto impiden el libre movimiento de bienes y servicios y la inversión nacional y extranjera en la región. En la tabla 1 se recogen las principales barreras al comercio que se explican posteriormente una por una.

La distinción entre en frontera y detrás de frontera, es una distinción basada en dónde fueron aplicadas estas medidas. De todos modos, además, implica una distinción entre medidas aplicadas sólo a bienes extranjeros (en frontera) y aquellas aplicadas por igual a bienes nacionales y externos. A diferencia de las barreras en frontera, las de detrás de frontera no discriminan entre las partes que comercian aunque imponen costes y limitan la actividad económica, por este hecho son consideradas como más dañinas (a nivel productivo). Este tipo de medidas tienen el potencial de distorsionar las condiciones de competencia en los mercados y así pues de afectar el comercio.

Tabla 1: Principales barreras al comercio

En frontera	Detrás de frontera
Aranceles	Normas
Controles aduaneros	Impuestos
Cuotas	Controles de cambio

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC

- Arancel: tributo establecido específicamente para los productos importados. Normalmente consiste en una tasa sobre el valor del producto declarado en frontera (tasa ad valorem). Las finalidades que se buscan a través de los aranceles es blindar el mercado nacional, ya que los propios empresarios nacionales no tienen que pagar aranceles. Por lo tanto, su finalidad es restar competitividad a los productos importados. También tiene una finalidad recaudadora ya que son otra fuente más de ingreso del estado. Es un modo de que el país que no tiene una gran producción propia recaude impuestos con la actividad de terceros países. Es un modo de recaudar y de proteger las zonas que producen estos productos. Un arancel tiene por objeto y efecto la discriminación entre los productos importados y los productos nacionales.
- Controles aduaneros: controles sobre los productos extranjeros que entran al país, los que salen del país, los que proceden del exterior y pasan interinamente los puertos nacionales a modo de reexportación. Tienen la finalidad de determinar el origen del producto de forma a aplicar el arancel (y la cuota) correspondiente así como controlar que el producto cumple con la normativa del país de destino.
- Cuotas: La cuota puede ser o bien voluntaria o legalmente impuesta. Limitaciones numéricas a la importación o exportación de productos. Su finalidad es proteger a la producción nacional y asegurarse que parte de la demanda de ese producto deba ser satisfecha con productos nacionales. También hay países que ponen restricciones a la exportación (no es lo más común). La finalidad de las cuotas es abastecer antes el mercado interno a precios razonables, que explotar el producto en el extranjero.
- Controles de cambio: son intervenciones oficiales en el mercado de divisas, condicionando su adquisición, entrada y/o salida. Los países se han ido dotando de barreras que limitan la compra de divisas. Hoy en día prácticamente no existen controles de cambios.
- Normas: requisitos obligatorios, que debe cumplir un producto para poder venderse legalmente en un país determinado. En los últimos decenios, las normas se han aplicado de forma intensa en el comercio internacional.

Por lo general, las normas establecidas a nivel nacional facilitan las transacciones en el mercado nacional. No obstante, pueden afectar también al resultado de las transacciones internacionales ya que al ser diferentes implican costes de información y adaptación, y por lo tanto fomentar o reducir el comercio. Es posible también elaborar normas con el propósito de reducir las importaciones y otorgar protección a los productores nacionales. Si no se manejan bien, pueden resultar ser un medio de protección encubierta.

- Impuestos: son diferentes en los distintos países. Afectan al precio del producto.

Debido a la reducción de las barreras arancelarias, las no arancelarias y las medidas detrás de frontera han visto incrementada su importancia. Previamente a la Ronda de Uruguay, las cuotas a la importación y otras restricciones a la importación o exportación eran bastante comunes tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. Así pues como ya se ha explicado, a través de las sucesivas rondas del GATT, de la liberalización extensiva unilateral y los efectos de las cadenas globales de suministro, el comercio internacional ha devenido más abierto. La OMC y su predecesor el GATT, han ayudado a mantener a salvo las ganancias obtenidas en liberalizaciones unilaterales del comercio a través de negociaciones multilaterales. Cabe decir que hoy en día los exportadores están menos preocupados por medidas tradicionales aplicadas en la frontera, como son las cuotas, y más por dificultades procedentes de normas de producto y otras políticas detrás de frontera en países importadores. Tales preocupaciones ayudan a explicar los esfuerzos de los negociadores en la Ronda de Uruguay.

## 4. Conclusión

Como se ha explicado en este primer capítulo, el comercio y la globalización van ligados de la mano. Reportando así beneficios ingentes tanto a países como a ciudadanos. El crecimiento del comercio internacional ha evolucionado a lo largo de los siglos, del intercambio de bienes a un intercambio más complejo de bienes, servicios, personas, ideas e inversiones en capital físico y humano.

La existencia de varias teorías económicas respalda este tipo de comercio y, junto con la rápida internacionalización de las cadenas de suministro dada en las últimas décadas, han permitido el uso de las ventajas absolutas y comparativas de las diferentes regiones o países. Como consecuencia, la proporción dominante de comercio internacional es un flujo bilateral de bienes intermedios.

La apertura a la economía mundial y el consecuente crecimiento económico se ha dado en parte gracias al rol de las instituciones. Ya que debido a la OMC y sus acuerdos y rondas hoy día podemos disfrutar de una liberalización multilateral del sistema de intercambio mundial.

Un factor característico del mundo comercial de hoy día son las cadenas de valor globales, donde las tarifas y otras medidas proteccionistas en frontera crecen cada vez más cuando los bienes intermedios son comercializados varias veces de frontera en frontera. Aranceles y medidas no arancelarias añaden un coste significativo al bien final, que a cambio afecta la producción y las decisiones de inversión de las empresas participantes en las cadenas de valor global.

## II. ¿QUÉ SON LAS CADENAS DE VALOR?

En el presente capítulo se da a entender el significado que engloba el concepto de las cadenas de valor globales. Primero de todo se define lo que son las cadenas de valor. Seguidamente, se dará una visión de su evolución e impacto en el comercio. Por terminar, se proporcionará una visión de las relaciones comerciales que se da entre las tres grandes factorías –Norte América, Europa y Asia-. Este capítulo se basa en los informes confeccionados por la OMC y varios estudios de R. Baldwin (2012, 2014).

### 1. Las Cadenas de Valor Globales

Como ya se ha ido diciendo anteriormente, nos encontramos en un mundo en el que la actividad económica está cambiando y existe una la fragmentación de la producción que va más allá de fronteras nacionales. En los últimos 25 años los patrones del comercio han visto reducidos los costes del transporte, además de una serie de sucesos que se han desarrollado hasta el presente. Entre ellos, *la* revolución de las tecnologías, las comunicaciones, la logística y las finanzas, sin olvidar mencionar de los procesos de negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales que se han.

Atrás queda ya la estructura tradicional de competencia entre compradores y vendedores integrados verticalmente en diferentes países. El mundo de hoy está presenciando la irrupción de las cadenas de valor globales. Según el informe de la OMC (2014), se trata de un conjunto de actividades necesarias para generar un producto o servicio. Hoy día, las empresas dividen sin grandes problemas sus operaciones alrededor del mundo, desde el diseño del producto y la fabricación de componentes, hasta su montaje y comercialización.

Este proceso encuentra sus inicios tras el término de la Guerra Fría, ya que permitió que se eliminaran barreras políticas y se ampliara el comercio global sobre la base de nuevos mercados y nuevas oportunidades de especialización. Al mismo tiempo, muchos de los países en desarrollo comenzaron a depender más y más de los mercados como una forma de organizar la actividad económica, hecho que ha llevado a profundizar su avance. Estas cadenas pueden entenderse como una nueva forma de funcionamiento de las redes transnacionales y la organización de éstas, con una representación alrededor del 80% del comercio mundial.

A medida que los intercambios se globalizan, los productos dejan de fabricarse en un solo lugar, y acaban siendo el resultado final de una serie de procesos productivos que se llevan a

cabo en varios países. Esta dinámica de distribuir alrededor del mundo los procesos de la industria, da lugar a la conformación de cadenas de producción internacionales y, como consecuencia los productos son cada día más “Made in the World” –Hechos en el Mundo-.

La participación de los países en las CVG se concreta en un aumento del contenido importado en las exportaciones y en la generación de mayor valor agregado a través de bienes y servicios de uso intermedio en las exportaciones de terceros países. Cada vez más países buscan la forma de insertarse en las cadenas globales –sobre todo aquellos países en vías de desarrollo o con poca presencia global-. Éste deseo viene dado por el hecho de querer poder aprovechar y maximizar los factores de producción en sus procesos. Como resultado, esto dará lugar a la posibilidad de obtener el mejor coste de producción, un coste bajo de organización de las cadenas y el control del coste internacional del transporte. A pesar de que se ha tendido a pensar que las cadenas de valor mundiales consisten en una relación entre el Norte -los países desarrollados- y el Sur -los países en desarrollo-, los países en desarrollo participan cada vez más en la producción internacional y son los impulsores del comercio Sur-Sur.

## **2. Midiendo las Cadenas de Valor Globales**

Debido que los bienes y servicios se producen en múltiples fases y en diferentes países, las cifras tradicionales de comercio en términos brutos aparecen distorsionadas y no pueden mostrar la realidad de la relación comercial de un país con sus socios comerciales. Para que esto pueda llevarse a cabo, es necesario medir el comercio mundial de una manera diferente. Es decir, no a través de los intercambios brutos de bienes y servicios, sino del valor añadido incorporado entre los países.

Actualmente no existe ningún marco estadístico sólido para medir la fragmentación internacional de la producción, y hasta hace poco tiempo tampoco existía información suficiente para comprender el alcance y las implicaciones de los cambios realizados a nivel estructural. Básicamente se debía a que las estadísticas comerciales estaban diseñadas para capturar flujos comerciales en productos finales mientras que la parte de comercio intermedio ahora crece a un ritmo más rápido que el de comercio de bienes finales. Así, el empleo de datos comerciales tradicionales a menudo conduce a la doble contabilidad debido a la creciente red comercial, donde productos intermedios cruzan fronteras con frecuencia.

Los estudios de autores como Porter (1985) o Kogut (1985), durante las pasadas tres décadas, han sugerido que cualquier análisis en lo que concierne a beneficios del comercio, debería estar basado en el valor añadido neto del comercio. De la misma manera, la ventaja

comparativa que típicamente era expresada en términos de productos/industrias según previos modelos comerciales; ahora requiere estar basado en actividades y tareas.

A partir del 16 de enero de 2013, la OMC y la OCDE presentaron una base de datos estadísticos –TiVA- destinada a evaluar el comercio mundial con respecto al valor añadido o agregado. Con la medición a través del valor agregado, se evita la doble contabilidad y se reducen los excedentes y los déficits comerciales bilaterales. Esto proporciona una idea más clara de la importancia que han cobrado las CVG, así como también la creciente interdependencia de los países y los sectores en la economía global. Estas bases de datos comerciales han permitido distinguir tres factorías en el mundo.

### **3. Las tres factorías**

Hasta ahora ya se ha ido comentando que la naturaleza y el impacto de la globalización han cambiado radicalmente en algún punto entre el período comprendido entre 1985 y 1995. Las naciones de alta tecnología y salarios bajos, vieron proliferar las cadenas de suministro durante esa década. El cambio no vino dado sólo por el comercio de bienes en sí, pero por el movimiento internacional Norte-Sud de conocimientos directivos, técnicos y de marketing, necesarios para la producción internacional, o lo que Baldwin (2006) llama como la “segunda ola de la globalización”. Anteriormente a la revolución de las TIC, la mayoría del aprovisionamiento se dio entre economías “maduras”. Por ejemplo, EE.UU y Canadá en la industria automóvil, o el comercio de maquinaria en Europa. La participación de Asia en las cadenas de valor globales empezó a crecer a partir de 1970 y hacia finales de 1990, el continente ya había sobrepasado a las economías norte americanas.

Sin embargo, las naciones con tecnología avanzada y remuneraciones elevadas (las economías centrales, especialmente Japón, Alemania y EE.UU) han tendido a deslocalizar ciertas etapas de la producción en naciones cercanas con salarios bajos. Esto ha creado las cadenas de suministro, las cuales a pesar de proporcionar una percepción generalizada imprecisa de que son globales, en realidad son básicamente regionales. A estas cadenas de valor regionales, Baldwin (2012) y la OMC (2013) las denominan como Factoría Asia, Factoría Norteamérica, y Factoría Europa. Como dato, más del 40% del comercio mundial de mercancías se realiza dentro de bloques económicos regionales.

Estas tres grandes factorías han sido impulsadas, mayormente por compañías en Japón, Estados Unidos y Alemania, respectivamente. Las empresas en las economías centrales –o el término *headquarter economies* en inglés-, mayoritariamente en EE.UU, Japón y Alemania,



organizan la red productiva; las economías fábrica ofrecen la mano de obra. China, es un caso entremedio ya que por el lado de las ventas actúa como una economía central debido a que abastece a un amplio número de socios. Pero por el lado del suministro, lo hace de las tres naciones más avanzadas tecnológicamente y Corea. Las cadenas de suministro de América del Norte y Europa tienen una estructura central con proyección radial. Por lo contrario, la asiática está más estructurada como una cadena.

Los grandes sub-sectores manufactureros son el equipo eléctrico y óptico (13%), metales básicos (10%), productos químicos (9%) y equipo de transporte (9%).

Entre 1995 y 2009, la internacionalización de la cadena de suministro ha sido más importante en servicios y recursos naturales que en bienes industriales. Además, se ha originado un fuerte cambio de la cadena de comercio desde la Factoría América y Factoría Europa hacia la Factoría Asia. Concretamente, dentro de Europa, la dominancia de Alemania ha ido disminuyendo entre 1995 y 2009 tanto por el lado de las ventas como del aprovisionamiento. Debido al caso chino, la cadena asiática está estructurada de forma diferente a las otras dos. El comercio de la Factoría Norte América representa casi la mitad del comercio interior europeo y su mayor parte se realiza en el área de libre comercio de América del Norte (EE.UU, Canadá, México). Los EEUU deslocalizan muchas etapas de producción de los bienes intermedios hacia México, uno de sus vecinos cercanos con ingresos bajos, pero reimportan los bienes resultantes o bien para procesar o como ventas finales. El 65% de las exportaciones americanas hacia México en 2008 fueron bienes intermedios que fueron reimportados por los EEUU. Canadá, por otro lado, tiene un comportamiento similar; 31% de las exportaciones estadounidenses hacia Canadá son reimportadas y de las exportaciones canadienses a EE.UU, 5% son reimportadas. Con lo cual, se podría decir que los EE.UU presentan una pequeña dependencia de las importaciones del Canadá y México, pero estos dos países presentan una fuerte dependencia de los EE.UU y muy poca dependencia entre ellos.

En el gigante europeo, el mayor volumen de comercio mundial corresponde al flujo de bienes en el interior de Europa (más de la cuarta parte del comercio mundial). Por su lado, Alemania es el eje en la Factoría Europa, ya que las naciones europeas son fuertemente dependientes de los intermedios de éste y realiza buenos negocios gracias al comercio de la cadena de suministro con los países vecinos de salarios más bajos.

El desarrollo de la Factoría Europa desde 1995 a 2008 se corresponde más o menos con los desarrollos de la Factoría Norte América en términos de la magnitud de los cambios. Sin embargo existen importantes diferencias entre una factoría y otra, ya que al contrario que los EEUU, Alemania participa en las cadenas de valor con otras naciones con salarios más elevados –Austria, Holanda y Suiza-. Existe una conjetura acerca de esto, y es que la proximidad entre

naciones importa ya que cada una de ellas comparte fronteras con Alemania. Además, aparte de Alemania, Europa tiene otras tres naciones de alta tecnología con grandes sectores manufactureros. Se trata del Reino Unido, Francia e Italia, las naciones que también están en el grupo denominado *headquarters* –donde se llevan a cabo más reimportaciones que reexportaciones-.

Los principales exportadores de la Factoría asiática son Japón, China, Corea del Sur y Taiwán seguidos de India, Indonesia, Tailandia y Vietnam. Todas las exportaciones asiáticas suman más de una cuarta parte del comercio mundial de bienes; sin embargo, el comercio de servicios está alcanzando una importancia creciente. En India se realiza hoy en día buena parte de la contabilidad de muchas empresas extranjeras, la atención al cliente, así como la programación informática y de actividades de investigación y desarrollo. Asimismo, la irrupción de China, India y los países del antiguo bloque comunista en la economía mundial, ha generado un nivel de globalización en el mundo que supera cualquier precedente histórico.

A diferencia de la factoría Europa y América, en la factoría Asia no existe un núcleo claro. China exporta intermedios industriales con bajo componente tecnológico e importa los de alta tecnología. Por lo tanto, se podría decir que se parece a una economía central por el lado de las ventas pero a una economía fábrica por el lado del suministro. Japón, por su parte, tiene un modelo comercial de suministro mucho más regionalizado que el modelo americano, alemán y chino, pero Japón no es el núcleo en la Fábrica Asia.

Así pues, la Factoría Norte América es una simple red radial. La Factoría Europa es similar pero complicada debido a la proximidad de otras tres naciones altamente tecnológicas. La situación en la Factoría Asia es mucho más difícil de seguir, es mucho más una cadena y menos una red radial. El procesado muchas veces implica detenciones en múltiples naciones.

#### **4. Conclusión**

Las cadenas de valor se han convertido en un aspecto esencial de nuestra realidad económica desde que el comercio se está globalizando y hoy día los productos comercializados no se están produciendo en un único sitio pero son el resultado final de una serie de pasos llevados a cabo en varios países alrededor del mundo. Aunque se hable de globalización y realmente incrementa el comercio a nivel global y entre todas las partes del mundo, por el momento las cadenas de valor son más regionales que globales.

### **III. ¿REGIONALIZACIÓN O GLOBALIZACIÓN?**

El objetivo de este tercer capítulo es explicar y justificar el método que se sigue para testar la hipótesis de investigación de este trabajo: que los países participantes en las cadenas de valor han reducido más las barreras al comercio. En el primer apartado se justifica la hipótesis. En el siguiente apartado se repasan los diferentes tipos de acuerdos de liberalización comercial existentes. En el tercer apartado se presenta la metodología y en el cuarto se discuten sus posibles resultados en términos de hipótesis.

La bibliografía en la que se sustenta este capítulo son los Informes de la OMC (2011, 2013) y el estudio de Baldwin y Lopez-Gonzalez. 2014).

#### **1. Justificando la Hipótesis**

Como se ha tratado en el capítulo I, se ha dado un incremento en el comercio internacional que ha llevado a hablar de un proceso de globalización. Este proceso ha sido una consecuencia de la disminución de las barreras al comercio. Las barreras geográficas se han reducido gracias a los avances tecnológicos y las barreras en frontera y detrás de frontera han disminuido gracias a acuerdos multilaterales y bilaterales y/o regionales, así como a liberalizaciones unilaterales.

En el capítulo II se habló sobre las cadenas de valor globales y como éstas son la principal característica de la segunda ola de globalización. Aunque se esperaría, debido a su nombre, que las cadenas de valor fueran globales, los estudios indican que son regionales. Debido a la existencia de las tres grandes factorías – Norte América, Europa y Asia- se pone en duda de que realmente se pueda hablar de globalización. ¿Quizá sería más adecuado hablar pues de regionalización?

El presente trabajo analiza la posibilidad de que la respuesta dependa de la naturaleza de los acuerdos de liberalización comercial, ya que son los que están a la base de la reducción de las barreras al comercio. Si los acuerdos que se han dado han sido de liberalización regional, y por lo tanto de carácter más profundo que los multilaterales, y si se concentran geográficamente en las tres factorías, entonces la hipótesis podría tener sentido.

## 2. Tipos de acuerdos comerciales

Las cadenas de valor necesitan de reducciones de barreras al comercio. Estas reducciones se consiguen mediante dos grandes tipos de acuerdos al comercio. Por un lado están los acuerdos multilaterales, y por otro lado están los acuerdos bilaterales y/o regionales.

Cuando los países desean reducir las barreras comerciales entre ellos y así evitar las pérdidas causadas por los aranceles y otras medidas proteccionistas, acaban firmando acuerdos comerciales. Es decir, se comprometen a reducir o eliminar las restricciones al comercio y fomentar una mayor libertad. De este modo los países implicados en estos “pactos” acaban obteniendo ganancias ya que se eliminan las pérdidas de eficiencia.

Los principales mecanismos para una integración económica regional son los acuerdos comerciales regionales (ACR). El incremento de esta clase de acuerdos, en los últimos años ha sucedido a pesar de la existencia de la OMC y el sistema multilateral. Por lo general, son conocidos como acuerdos comerciales regionales (ACR) y están autorizados en el artículo XIV del GATT. Esta clase de acuerdos, reflejan en cierta medida la creciente demanda de integración más profunda que pueda tener en cuenta los nuevos efectos transfronterizos resultantes de la cambiante naturaleza del comercio (OMC, 2011). A finales de 2011, se había notificado a la OMC la entrada en vigor de 221 ACR.

El mecanismo principal para la liberación comercial multilateral es la OMC. Se trata de un organismo económico internacional que gestiona tres acuerdos multilaterales: el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en español, 1947), el GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, 1995) y el TRIPS (Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, 1994). Organiza rondas de negociación multilaterales con un principal objetivo de eliminar gradualmente los obstáculos al comercio entre todos los países que tiene como miembros. La eliminación de los obstáculos al comercio puede tratarse tanto de las reducciones de barreras en frontera como detrás de frontera. A día de hoy la OMC cuenta con 161 miembros desde el 26 de abril del presente año que representan más o menos el 95 por ciento del comercio mundial y cerca de otros 25 países están negociando su adhesión a la Organización.

En el marco de la OMC, por la cláusula de nación más favorecida (NMF), se estipula que cada miembro recibe el mismo trato tarifario para sus bienes o servicios en los mercados extranjeros. Por lo tanto, los países que se adhieren a la OMC disfrutan de menores barreras de acceso a los mercados de los demás miembros de la OMC con la condición de comprometerse a recortar también sus propias barreras. Mientras los esfuerzos multilaterales

han reducido tarifas exitosamente en bienes industriales, ha tenido menos éxito en liberalizar el comercio en agricultura, textiles, y en otras áreas del comercio internacional.

A lo largo de los últimos veinte años, estos acuerdos junto con los acuerdos multilaterales, se han convertido en una característica destacada del sistema global del comercio. Pero a diferencia de los acuerdos multilaterales, reúnen a un número inferior de países que a menudo son cercanos unos a otros – geográficamente-. Las repercusiones de estos acuerdos regionales difieren bastante de las de los acuerdos multilaterales. Al firmar un acuerdo comercial regional, los países firmantes otorgan un tratamiento preferencial de libre cambio a los países firmantes. Además, estos acuerdos comerciales regionales (ACR) tienden a ser mucho más que ejercicios de reducción arancelaria. Contienen disposiciones cada vez más complejas que rigen el comercio intrarregional –normas, cláusulas de salvaguardia, práctica aduanera, etc.- y a la vez prevén un marco normativo preferencial en lo que respecta al de servicios. En concreto, más del 40% de los acuerdos en vigor en 2012 contenían disposiciones relativas a la política de competencia, la inversión, las normas y los derechos de propiedad intelectual.

Horn, Mavroidis y Sapir (2009), han diseñado una forma de medir la profundidad de los acuerdos comerciales regionales en base a los ámbitos que cubren los acuerdos respecto a la OMC. Cuando se habla de que los acuerdos son “más profundos”, se refiere a los miembros se comprometen a un mayor grado de integración del mercado que en la OMC. Los autores identifican dos formas de ir más allá de la OMC. Por un lado, están las denominadas disposiciones OMC+. Estas cubren ámbitos de liberalización ya comprendidos en el mandato actual de la OMC y profundizan su alcance. Por otro lado, están las disposiciones OMC-X. Estas se refieren a obligaciones en ámbitos no cubiertos por el mandato actual de la OMC. Las principales esferas normativas a que se refieren las disposiciones OMC-X son las políticas de competencia, los derechos de propiedad intelectual, las inversiones y la circulación de capitales.

### 3. Testando la Hipótesis

Este trabajo propone determinar si los países que participan en las cadenas de valor han reducido más las barreras al comercio entre ellos que otros países a través de una metodología comparativa. Se parte de la asunción de que esta hipótesis sólo puede ser válida si se dan, al mismo tiempo, dos condiciones básicas. Una primera condición implica haber encontrado evidencias suficientes para afirmar que se han dado acuerdos de liberalización comercial regionales concentrados en las tres factorías en vez de entre factorías. La segunda condición es ver si estos acuerdos de libre comercio son OMC+ y OMC-X. Para determinar si estas condiciones se dan, se lleva a cabo un análisis comparativo de los acuerdos regionales en y entre estas factorías y entre dichos acuerdos y la OMC.

El análisis comparativo de los acuerdos regionales se lleva a cabo en base a la información sobre acuerdos regionales proporcionada por la OMC. Pueden darse varios resultados. Puede ser que hayan más acuerdos regionales concentrados en las tres factorías que entre los países de diferentes factorías, lo que iría a favor de la hipótesis de este trabajo. Sin embargo, también puede darse el caso contrario, es decir, que haya más acuerdos comerciales entre los países de las diferentes factorías que entre países de cada factoría. En este caso la hipótesis del trabajo se vería rechazada. En caso de que el resultado de nuestro análisis sea mixto, es decir, que haya más acuerdos regionales concentrados en una o dos de las factorías pero no en las tres que entre países de las diferentes factorías, la hipótesis también se vería puesta en duda.

El segundo análisis comparativo se lleva a cabo en base a la información del número de acuerdos con disposiciones legalmente aplicables OMC+ y OMC-X. Cuanto mayor sea el número de disposiciones aplicables cubiertos por un acuerdo, más profundo será éste. Si una mayoría de los acuerdos regionales son más profundos que los multilaterales y se concentran geográficamente en las tres factorías, la hipótesis podría tener sentido. Así, para que esta condición se considere validada los resultados deben indicar que el número de acuerdos regionales (entre países de una Factoría) profundos es superior al número de acuerdos profundos extra-regionales (entre los países de una Factoría y países terceros).

Este análisis de la segunda condición se lleva a cabo en base a la información proporcionada por el estudio de Horn *et al.* y la OMC. Esto supone una limitaciones a este método, debido a que por un lado existe la limitación en cuanto a la no disposición de datos para el caso asiático y por otro lado no hay una comparativa entre el NAFTA y otros acuerdos norte americanos, así como tampoco hay una comparativa entre la profundidad de la UE y otros acuerdos europeos. La primera limitación implica que deberemos asumir que los resultados para las Factorías América y Europea son una indicación suficiente sobre si la condición se da o no.

Respecto a la segunda limitación, la abordaremos teniendo en cuenta que la OMC considera que la UE y NAFTA son los acuerdos de integración regionales más avanzados del mundo actual.



#### **4. Conclusión**

Para testar si los países que participan en las cadenas de valor han visto una mayor reducción de las barreras al comercio entre ellos, en este trabajo se analizan los acuerdos bilaterales o regionales que se han dado entre miembros de las factorías. La hipótesis no podrá verse rechazada si hay más acuerdos entre países miembros de cada factoría que con países de otras factorías y si dichos acuerdos son más profundos que los segundos.

## **IV. RESULTADOS**

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos al aplicar los métodos descritos en el capítulo anterior. Por lo tanto, por una parte se intenta ver si existen más acuerdos regionales entre países de cada factoría que entre países de diferentes factorías (condición 1). Por otra parte se muestran los resultados en cuanto al contenido de dichos acuerdos, es decir si van más allá de la OMC (condición 2). Para las evidencias relativas a la primera condición se ha utilizado el Informe sobre Comercio de la OMC (2011) y para las relativas a la segunda condición se ha empleado el estudio de Horn *et al.* (2009).

### **1. Acuerdos comerciales intra y entre factorías**

Este apartado pone de manifiesto que existe una amplia diversidad en el número total y en el promedio de acuerdos intrarregionales e interregionales. La región europea es la líder según la cantidad de acuerdos comerciales preferenciales, tanto debido a los firmados dentro de la propia región como los firmados con otras regiones. Le sigue el continente americano. Tanto en América del Norte, como del Sur y Central el número de acuerdos interregionales es también elevado. En lo que respecta a los países asiáticos, sin embargo, el promedio de participantes en los acuerdos preferenciales comerciales (ACP) sigue siendo muy inferior a la media del hemisferio occidental.

En el cuadro 4.1 se observa la gran diversidad en el número total y promedio de acuerdos entre regiones y dentro de estas.

Cuadro 4.1: Número total y promedio de ACP en vigor, 2010, notificados y no notificados, por regiones, tipos regionales y grupos de países												
		África (58)	CEI (12)	Europa (40)	América del Sur (12)	América Central (7)	Caribe (24)	Asia Occidental (8)	Oriente Medio (13)	Oceanía (30)	Asia Oriental (19)	América del Norte (5)
Intrarregionales	Total	24	29	36	13	7	0	7	7	5	17	1
	Promedio/ país	0.4	2.4	0.9	1.1	1.0	0.0	0.9	0.5	0.2	0.9	0.2
Interregionales	Total	31	4	42	52	34	19	14	30	10	34	37
	Promedio/ país	0.5	0.3	1.1	4.3	4.9	0.8	1.8	2.3	0.3	1.8	7.4

Nota: El número de países considerados por regiones figura entre paréntesis.

Fuente: Secretaría de la OMC

Observando los datos, puede verse claramente que los acuerdos predominantes son los que hay entre los países de las diferentes factorías. Tomando las tres grandes factorías, los datos encontrados reflejan que en Norte América existe un acuerdo intrarregional mientras que hay 37 interregionales. Para el caso de Europa (tomando una muestra de 40 países), los acuerdos intrarregionales llegan a ser 36 mientras que los interregionales son 42. En Asia Oriental (muestreo de 19 países) los acuerdos intrarregionales suponen la mitad de los existentes interregionalmente (17 y 34, respectivamente).

Muchos de los acuerdos interregionales se suscriben en el hemisferio occidental, con la participación de países de América del Norte, Central y del Sur y países del Caribe en diferentes acuerdos. Asimismo, durante los últimos diez años, la actividad interregional ha experimentado un fuerte impulso en el hemisferio occidental. Esto nos viene a decir que América tiene un importante número de acuerdos regionales entre países de diferentes factorías. Más claramente, Norte América tiene un solo acuerdo intrarregional y en cambio 17 acuerdos interregionales. Por consiguiente, la condición uno se ve rechazada para la Factoría Norte América.

**Cuadro 4.2: Número de ACP Bilaterales y tipos de ACP plurilaterales en vigor, 2010, notificados y no notificados, por grupos de países y tipos regionales**

	Bilaterales	Plurilaterales
Desarrollados - Desarrollados	6	9
Desarrollados - En desarrollo	29	6
En desarrollo - En desarrollo	135	36
Intrarregionales	81	39
Interregionales	89	12

Fuente: Secretaría de la OMC

Hay una tendencia paralela, más allá de la integración dentro de una misma región, hacia la proliferación de acuerdos bilaterales en todo el mundo. Los acuerdos pueden negociarse entre dos países (acuerdos bilaterales), entre varios países (acuerdos plurilaterales) o entre uno o varios acuerdos ya existentes. La duplicación en la cantidad de acuerdos interregionales durante los últimos diez años ha coincidido con un aumento similar del número de acuerdos bilaterales. De hecho, a partir del cuadro 4.2 se puede observar que los ACP interregionales son mayoritariamente de carácter bilateral, es decir, entre dos países de factorías diferentes.

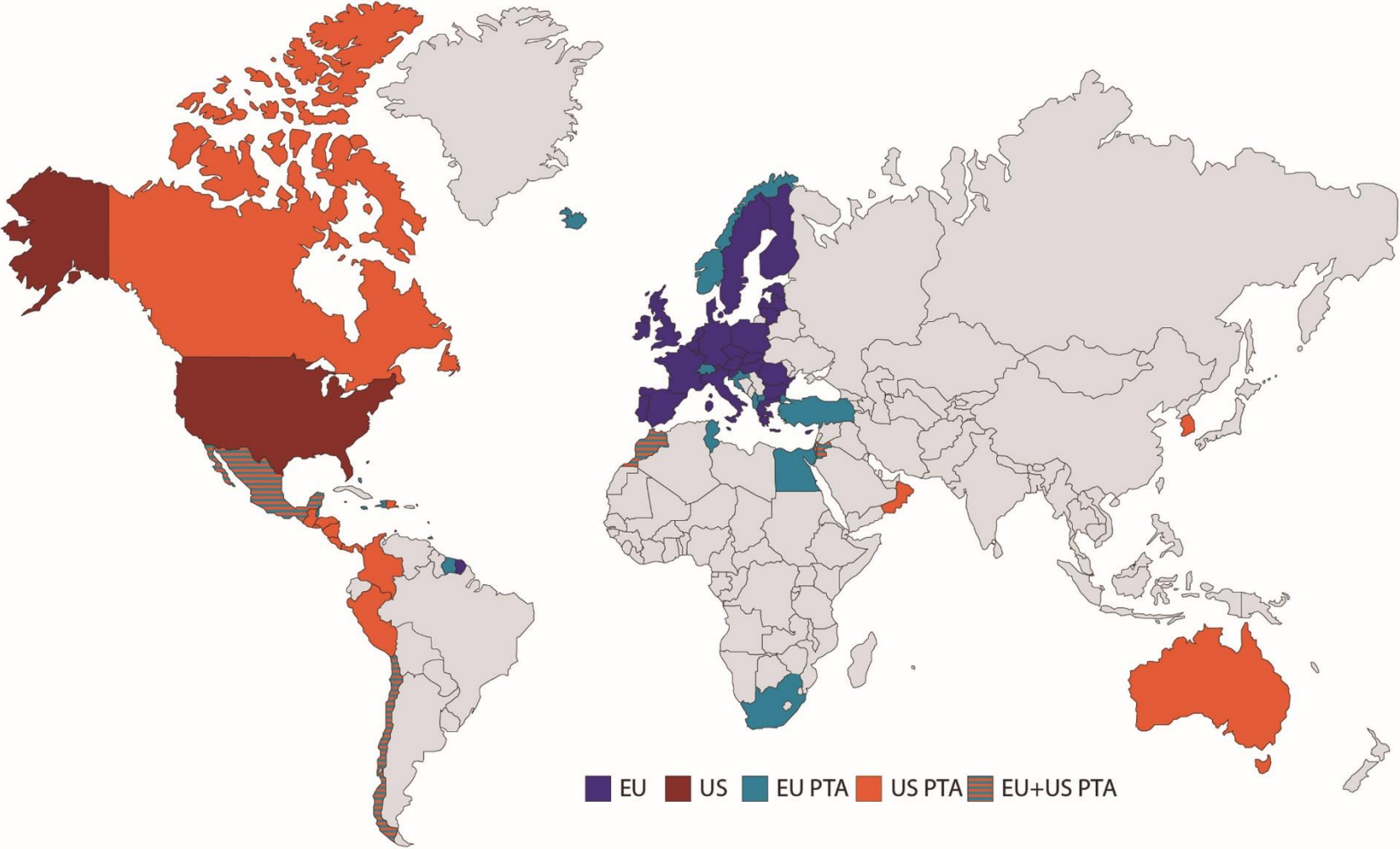
Mientras que los acuerdos plurilaterales son más habituales dentro de una misma región. Con lo cual, en este caso son varios los países que conforman una sola factoría que pactan entre sí acuerdos de reducción de barreras.

A partir del mapa ilustrado que se presenta a continuación, se puede decir que la distribución geográfica de los socios de Estados Unidos es mucho mayor que para la UE. Poco más de la mitad de los acuerdos americanos, son firmados con países fuera del hemisferio occidental. Por lo contrario, la mayoría de los acuerdos europeos están formados con sus países vecinos. A pesar de ello, existe una notable coincidencia entre los socios de estas dos regiones ya que cinco países tienen acuerdos tanto con la UE como con EE.UU. Estos países son Israel, Marruecos, Jordania, México y Chile. Esto de nuevo nos lleva a ver que predominan más los acuerdos entre diferentes regiones que no dentro de una misma región.

Quizá podría decirse que la actual tendencia a la ampliación del alcance geográfico de los acuerdos comerciales preferenciales interregionales se puede deber a que se han agotado las perspectivas de concertar acuerdos dentro de una misma región. A pesar de lo dicho, si sólo nos fijamos en los ACP intrarregionales, puede observarse que la UE tiene más acuerdos de este tipo que EE.UU. Con esto se puede decir pues que Europa internamente está mucho más liberalizada que América.

En conclusión, dado que los resultados de esta primera condición muestran que hay más acuerdos comerciales entre los países de las diferentes factorías en vez de entre los países de cada factoría, esto lleva a rechazar la hipótesis planteada al inicio de este trabajo.

Mapa 1: ACP UE y EE.UU con otros miembros de la OMC, firmados en octubre 2008



Fuente: Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements

## 2. Profundidad de los acuerdos comerciales intra y entre factorías

En este apartado se pone de manifiesto los resultados que se desprenden de comparar los acuerdos en las áreas OMC+ y OMC-X. Por lo tanto, respecto a la segunda condición, según Horn *et al.*, en los ACP notificados a octubre de 2008, existen compromisos OMC+ y OMC-X en 14 acuerdos con EE.UU y 14 con la UE, correspondientes a 14 áreas de la OMC+ y 38 en OMC-X. Con lo cual, esto sugiere que la mayoría de los acuerdos tanto europeos como los de EE.UU van más allá de lo que se ha conseguido a nivel multilateral.

Entre las dos regiones enunciadas existe bastante grado de similitud en lo que se refiere a la cobertura de las áreas OMC+. La cobertura de las áreas OMC+ en los acuerdos de la UE y los EE.UU está expuesta bajo las siglas “AC” en las respectivas tablas 4.1 y 4.2, donde los cuadros más oscuros indican que un acuerdo particular contiene una obligación en un área particular. Ambas contienen obligaciones en más o menos las mismas áreas. Por lo que respecta a los OMC-X, tal y como se puede observar en las tablas 4.3. y 4.4, estas dos regiones presentan diferencias significantes. Mientras ambas cubren una proporción grande de áreas OMC+, Europa cubre mayor proporción de áreas OMC-X (30 de 38 áreas). Por lo tanto, este dato iría a favor de la condición segunda ya que la existencia de un gran volumen de este tipo de disposiciones da paso a la existencia de acuerdos comerciales más profundos.

De los 14 acuerdos de los EE.UU que tienen disposiciones OMC+ o OMC-X, ocho están hechos con países o bloques fuera de Norte América –Australia, Bahrein, Israel, Jordania, Marruecos, Omán, Singapur y Corea del Sur. Por lo contrario, la mayoría de acuerdos de Europa se llevan a cabo entre sus países. Sus socios más lejanos son el Caribe, Chile, México, Sud África. Además en 2007 firmaron negociaciones con varios países en la región del Pacífico Asiático. En un principio, des del punto de vista de la condición dos esto lleva a pensar que se llega a un resultado positivo ya que al menos el 50% de los acuerdos regionales profundos de EE.UU y de la UE se concentran geográficamente en las factorías.

En base a los datos de Horn *et al*, por tanto, la condición dos se cumple. Por consiguiente, la mayoría de los acuerdos bilaterales tanto de EE.UU como de la UE van más allá de lo conseguido a nivel multilateral (son OMC+ y OMC-X) y al menos el 50% de estos se concentra en el área de sus respectivas factorías. Esta conclusión respecto a la condición 2 se ve reforzada si se tiene en cuenta lo que ya se ha mencionado en el capítulo III: que la OMC considera que la UE y el NAFTA son los acuerdos de integración regionales más avanzados del mundo actual. Esto último implicaría que el núcleo de cada factoría está formado por acuerdos bilaterales o regionales de integración económica.

Por último, es interesante observar que los datos de Horn *et al* también indican que los ACP europeos cubren una mayor proporción de áreas OMC-X que los acuerdos norteamericanos.

Sin embargo, esto debe tratarse con cautela ya que estas áreas OMC-X en Europa presentan mayor inflación –o *legal inflation* en inglés- que en EE.UU. Es decir, Europa abarca muchas obligaciones que a la práctica no son legalmente ejecutables.

Las tablas 4.3 y 4.4 proporcionan información sobre la cobertura de los dos pares de acuerdos para las disposiciones OMC-X. Cuatro áreas aparecen en ambos conjuntos de acuerdos; 12 de 14 acuerdos de la UE incluyen compromisos en estas áreas al igual que 11 de los 14 acuerdos estadounidenses. Todas las 38 disposiciones OMC-X están cubiertas por al menos uno de los 14 acuerdos de la UE, ya que los acuerdos de la UE tienen más áreas OMC-X y menos OMC+ que EE.UU. En principio esto debería indicar que la Factoría Europa será más sólida que la Factoría EE.UU a largo plazo.



**Tabla 4.1: Clasificación de las áreas OMC+ en los acuerdos de la Comunidad Europea**

	EEA		EC-Turkey		EC-Tunisia		EC-Israel		EC-Morocco		EC-Jordan		EC-South Africa		EC-Mexico		EC-FYRoM		EC-Egypt		EC-Croatia		EC-Chile		EC-Albania		EC-CARIFORUM		Total		
	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	
FTA Ind																													14	14	
FTA Agr																														14	14
Customs																														14	13
Export taxes																														0	0
SPS																														8	3
TBT																														14	5
STE																														13	12
AD																														14	12
CVM																														14	12
State aid																														13	12
Public proc.																														13	7
TRIMs																														0	0
GATS																														4	4
TRIPs																														14	13
<b>WTO+ Total:</b>	12	12	10	9	10	8	11	8	10	8	10	8	9	7	11	6	11	9	10	8	11	9	12	10	10	9	12	10	149	121	

**Tabla 4.2: Clasificación de las áreas OMC+ en los acuerdos de los EE.UU**

	US-Israel		NAFTA		US-Jordan		US-Singapore		US-Chile		US-Australia		US-Morocco		US-CAFTA-DR		US-Bahrain		US-Peru		US-Oman		US-Colombia		US-Panama		US-South Korea		Total		
	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	
FTA Ind																													14	14	
FTA Agr																														14	14
Customs																														13	13
Export taxes																														12	12
SPS																														12	2
TBT																														12	11
STE																														9	7
AD																														12	12
CVM																														12	12
State aid																														11	11
Public proc.																														14	13
TRIMs																														12	12
GATS																														13	13
TRIPs																														14	14
<b>WTO+ Total:</b>	7	7	14	14	6	5	12	11	14	13	14	13	14	12	13	12	12	11	14	13	13	12	14	13	14	12	13	12	174	160	

Fuente: HORN, H., MAVROIDIS, P., SAPIR, A. *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US preferential trade agreements*

Nota: el área de los GATS cubre compromisos relacionados con la liberalización de servicios. AC: área cubierta; LE: legalmente ejecutable

**Tabla 4.3: Clasificación de las áreas OMC-X en los acuerdos de la Comunidad Europea**

	EEA		EC-Turkey		EC-Tunisia		EC-Israel		EC-Morocco		EC-Jordan		EC-South Africa		EC-Mexico		EC-FYRoM		EC-Egypt		EC-Croatia		EC-Chile		EC-Albania		EC-CARIFORUM		Total	
	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE
Anti-corruption																													0	0
Competition policy																													14	13
Environmental laws																													13	2
IPR																													14	11
Investment																													12	8
Labour market regs																													2	2
Movement of capital																													13	13
Consumer protection																													7	1
Data protection																													6	3
Agriculture																													11	0
Approx. of legislation																													9	2
Audiovisual																													9	1
Civil protection																													1	1
Innovation policies																													1	0
Cultural cooperation																													12	1
Econ. policy dialogue																													6	1
Education & training																													10	1
Energy																													13	1
Financial assistance																													11	3
Health																													3	1
Human rights																													12	0
Illegal immigration																													6	3
Illicit drugs																													10	0
Industrial cooperation																													11	0
Information society																													7	0
Mining																													3	0
Money laundering																													10	0
Nuclear safety																													2	0
Political dialogue																													11	0
Public administration																													5	1
Regional cooperation																													11	0
Research & technology																													12	1
SME																													7	1
Social matters																													13	7
Statistics																													11	1
Taxation																													3	0
Terrorism																													5	1
Visa and asylum																													4	0
<b>WTO+ Total:</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>19</b>	<b>4</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>20</b>	<b>5</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>26</b>	<b>3</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>29</b>	<b>5</b>	<b>29</b>	<b>3</b>	<b>31</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>310</b>	<b>80</b>

Fuente: Horn et al. Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US preferential trade agreements

**Tabla 4.4: Clasificación de las áreas OMC-X en acuerdos de los EE.UU**

	US-Israel		NAFTA		US-Jordan		US-Singapore		US-Chile		US-Australia		US-Morocco		US-CAFTA-DR		US-Bahrain		US-Peru		US-Oman		US-Colombia		US-Panama		US-South Korea		Total	
	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE
Anti-corruption																												10	8	
Competition policy																													7	0
Environmental laws																													13	13
IPR																													13	13
Investment																													11	11
Labour market regs																													13	13
Movement of capital																													12	12
Consumer protection																													2	0
Data protection																													0	0
Agriculture																													0	0
Approx. of legislation																													0	0
Audiovisual																													0	0
Civil protection																													0	0
Innovation policies																													0	0
Cultural cooperation																													0	0
Econ. policy dialogue																													0	0
Education & training																													0	0
Energy																													1	1
Financial assistance																													0	0
Health																													0	0
Human rights																													0	0
Illegal immigration																													0	0
Illicit drugs																													0	0
Industrial cooperation																													0	0
Information society																													0	0
Mining																													0	0
Money laundering																													0	0
Nuclear safety																													0	0
Political dialogue																													0	0
Public administration																													0	0
Regional cooperation																													0	0
Research & technology																													0	0
SME																													0	0
Social matters																													0	0
Statistics																													0	0
Taxation																													0	0
Terrorism																													0	0
Visa and asylum																													0	0
<b>WTO+ Total:</b>	0	0	7	6	3	3	7	5	6	5	8	5	6	6	6	6	5	5	7	6	6	6	7	6	6	6	8	6	82	71

Fuente: Horn et al. *Beyond the WOT? An Anatomy of EU and US preferential trade agreements*

### **3. Conclusión**

En el capítulo IV se ha procedido a obtener los resultados a partir del método descrito en el capítulo III. Debido a que los resultados han sido los contrarios a los esperados, se ha rechazado la hipótesis de dicho trabajo y se ha visto que los acuerdos bilaterales a pesar de ser amplios y profundos no constituyen una condición suficiente para explicar las tres grandes Factorías.

Así pues la condición uno no se cumple debido a que a pesar de tener una de las factorías abarcando un importante número de acuerdos intrarregionales (Europa), todas tres factorías sobresalen en cuanto a acuerdos bilaterales firmados con países terceros y países de otras factorías. Además la segunda condición tampoco se cumple debido a que los contenidos de los acuerdos son diferentes. Siendo los EE.UU predominantes en disposiciones OMC+ y la UE predominante en OMC-X.

## V. CONCLUSIONES

Este trabajo ha tratado de explicar por qué las cadenas de valor globales afectan positivamente al comercio internacional. Se ha partido de la hipótesis de que esto es así porque los países que participan en dichas cadenas de valor, han reducido más las barreras al comercio entre ellos que con otros países. Esta hipótesis se basa en la asunción de que la proliferación de cadenas de valor, que actualmente resultan ser más regionales que realmente globales, necesita de la reducción de barreras comerciales. Dicha reducción se puede conseguir porque los países así lo deciden unilateralmente o porque firman acuerdos multilaterales y/o regionales/bilaterales.

Una razón del gran aumento del número de acuerdos comerciales desde 1990 podría ser que dichos acuerdos cubren un mandato mucho más amplio que el sistema multilateral de comercio y pueden proporcionar un marco institucional para la creación y el mantenimiento de cadenas internacionales de suministro, muchas de ellas de carácter regional y concentradas en tres factorías: la Factoría América, la Factoría Europa y la Factoría Asia. De ser así, los datos sobre la magnitud y la orientación de las corrientes comerciales dentro de las Factorías y entre ellas pueden dar una indicación de si los acuerdos comerciales están relacionados con la creación de cadenas de suministro concentradas en tres factorías o regiones. Por lo tanto, a través del análisis de los acuerdos bilaterales o regionales se ha mirado las relaciones entre los miembros de las factorías. La existencia de un mayor número de acuerdos entre países miembros de cada factoría que con países de otras factorías junto con el grado de profundidad de los acuerdos intrarregionales, nos llevaría a dar por válida la hipótesis.

Así, en este trabajo se ha estudiado si se cumple la condición uno respecto a la cantidad de acuerdos regionales entre países de una misma factoría o entre distintas factorías y si se cumple la condición segunda respecto al contenido de los acuerdos. La idea es que tanto la primera condición como la segunda se deben cumplir para que la hipótesis sea cierta. En base a los resultados obtenidos, se ha visto que los nombrados ACP son acuerdos que mayoritariamente se establecen entre un conjunto de países que involucran un trato preferencial de comercio bilateral y además son de carácter interregional, lo cual indica que existe un mayor número de acuerdos regionales entre países de diferentes factorías que entre países en el seno de cada factoría. Por tanto, teniendo esto en cuenta, la condición uno no parece ser cierta.

Los resultados indican, sin embargo, que la condición dos se cumple y además afina la hipótesis del trabajo, ya que la mayoría de los acuerdos bilaterales, tanto de EE.UU como de

la UE que van más allá de lo conseguido a nivel multilateral (son OMC+ y OMC-X), se concentran en el área de sus respectivas factorías.

Estos resultados mixtos nos permiten asegurar que los acuerdos regionales no son una condición suficiente para explicar las cadenas de valor globales y su concentración en tres grandes regiones. Otras variables independientes (como distancia geográfica o tamaño de las economías) deberán tenerse en cuenta para poder explicar la variable dependiente. Sin embargo, lo que estos resultados no nos permiten es rechazar los acuerdos regionales como variable explicativa e indican que son los acuerdos regionales profundos (aquellos que van más allá de lo conseguido a nivel multilateral) los que tienen más impacto en la formación de las cadenas de valor globales.

## BIBLIOGRAFÍA

Ahearn J, Raymond. *Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications*. Congressional Research Service, 2010

Baldwin, Richard. *21st Century Regionalism: Filling the gap between 21<sup>st</sup> century trade and 20<sup>th</sup> century trade rules*. CEPR. Policy Insight No. 56, Switzerland, May 2011

Baldwin, Richard and Lopez-Gonzalez, Javier. *Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses*, 2012

Baldwin, Richard. *Global Supply Chains: Why they emerged, why they matter and where they are going*, CTEI Working Papers, 2012

FEENSTRA C. Robert y TAYLOR M. Alan. *Comercio en la Economía Global. Comercio Internacional*. Barcelona: Reverté, 2011

Ferrando P., Alonso. *Las cadenas Globales de Valor y la medición del comercio internacional en valor agregado*, 2013

HEYDON Keneth and WOOLCOCK Stephen. *Trade and Investment. The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, 2012

HORN, Henrick et al. *Beyond the WTO? An anatomy of the EU and US Preferential Trade Agreements*, Bruegel Blueprint 7, 2009

ICE. *Comercio multilateral y acuerdos regionales*. Boletín Económico de ICE nº 2753 del 6 al 12 de enero de 2003

International Monetary Fund, *Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains*. (Washington: International Monetary Fund), 2013

Nagwa Riad, et al., *Changing Patterns of Global Trade. Strategy, Policy, and Review Department* (Washington: International Monetary Fund), 2012

OECD. *Interconnected Economies: Benefiting from global value chains—Synthesis Report*, 2013

OMC. *Acuerdos comerciales regionales*, 2015

Orefice, Gianluca and Nadia Rocha. *Deep Integration and Production Networks: an Empirical Analysis*, World Trade Organization Staff Working Paper ERSD-2011-11 (Geneva: World Trade Organization), 2011

Organization for Economic Cooperation and Development, *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, 2013

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776

Stephenson, Sherry. *Global Value Chains: The New Reality of International Trade*. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2014

UNCTAD. *Global Value Chains and Development*, 2013

World Economic Forum. *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*, 2012

World Economic Forum. *Enabling Trade. Valuing Growth Opportunities*, 2013

World Trade Organization. *World Trade Report: Trade in a Globalizing World* (Geneva: World Trade Organization), 2008

World Trade Organization. *World Trade Report: The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-Existence to Coherence* (Geneva: World Trade Organization), 2011

World Trade Organization. *World Trade Report: Trade and development: recent trends and the role of the WTO* (Geneva: World Trade Organization), 2014

WTO, Fung Global Institute (FGI) and Nanyang Technological University (NTU). *Global value chains in a changing world*, 2013