

¿Regionalismo contra multilateralismo?

por Héctor N. Di Biase

Entre los estudiosos de temas referidos al sistema internacional, se escuchan voces temerosas de que el creciente y dinámico regionalismo se constituya en un peligro para el multilateralismo y el libre comercio. Pero el análisis de la intensificación de las relaciones comerciales entre los países participantes en acuerdos regionales y su comercio con otras regiones no permite concluir que exista una creciente regionalización

del comercio mundial, ni confirma tampoco la idea de que se estén formando "bloques" comerciales cerrados en Europa Occidental, América del Norte, y la región de Asia y el Pacífico. Efectivamente, a lo largo del período de posguerra ha sido cada vez más importante para las economías nacionales el comercio, tanto con los interlocutores de la misma región como con interlocutores de otras regiones.

El sistema multilateral de comercio—de alcance mundial—ha establecido los cimientos jurídicos para un comercio más abierto, en el que los acuerdos de integración regional sirven para profundizar las relaciones con los países vecinos. Así, las iniciativas de integración regional y multilateral sirven de complemento, más que de alternativa, en la búsqueda de unas relaciones comerciales abiertas. Estas son algunas de las conclusiones del estudio *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, que ha publicado la Secretaría General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Ginebra.

El autor

Abogado, director de la Licenciatura en Negocios Internacionales e Integración, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Católica del Uruguay. Es docente de Integración Económica en la misma facultad y en la Escuela de Capacitación de la Oficina Nacional del Servicio Civil. Dirige los *Cuadernos de Negocios Internacionales e Integración*.

No obstante, al comentar las normas y procedimientos de la OMC que rigen los acuerdos de integración regional, el estudio dice que tal vez los gobiernos consideren necesario introducir algunas reformas para establecer sobre cimientos más sólidos la relación mutua de apoyo entre multilateralismo y regionalismo. Renato Ruggiero, director general de la OMC, refiriéndose al orden del día de la reunión ministerial que tendrá lugar en diciembre en Singapur y que será la primera conferencia bianual de la OMC, ha dicho que en ella los gobiernos deben responder a tres retos: a) colaborar para mejorar la situación de los países menos adelantados; b) construir en la OMC un sistema verdaderamente universal; c) asegurar que el regionalismo y el multilateralismo coincidan al final del camino.

En este análisis presentamos ambas posiciones y concluimos que la coexistencia es posible y conveniente.

Marco conceptual

En su primera etapa, el regionalismo apenas fue visto como una amenaza al multilateralismo. El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) estaba dominado por los países industrializados, con los Estados Unidos de América como poder económico principal. Ellos negociaban aranceles entre sí, en productos de su interés, y luego extendían esas rebajas a los otros países miembros sobre la base del principio de la *cláusula de la nación más favorecida* (NMF).

Jacob Viner señalaba en 1950 que era extraño el apoyo total al regionalismo, y que había algo peculiar en esa valoración. Para explicar la fuente de esa peculiaridad introdujo los conceptos de *creación* y *desviación* de comercio.

Hoy existe la posibilidad de que el regionalismo divida al mundo industrial en tres bloques comerciales, y esto enfrenta a los defensores y a los opositores del regionalismo. El tema, una vez más, se centra en saber si se produce bienestar. Se ha señalado que, si bien el libre comercio multilateral produce bienestar, éste sería perjudicial sin una liberalización general coordinada, porque sufriría la acción de los *free riders* (polizontes).

Peter Drucker, por su parte, sostiene que el libre comercio no representa una política viable ni deseable para que los países conduzcan sus relaciones externas. Cada día es más generalizada la aplicación de las denominadas *políticas comerciales estratégicas*, las cuales parten del reconocimiento de que la liberalización comercial no necesariamente conduce a la eficiencia y a la alta

productividad, y que, por lo tanto, la promoción de las exportaciones puede y debe combinarse con una deliberada y selectiva protección de industrias prioritarias. Tomando en cuenta que, además, aumenta el comercio "administrado" y que el comercio está dominado por poderosas empresas transnacionales (ETN), dice que el regionalismo responde a una doble lógica: a) es una respuesta del gran capital a las severidades económicas impuestas por el creciente estancamiento de la economía mundial desde principios de los setenta, y b) es un instrumento geopolítico de las naciones hegemónicas para favorecer su posición en la disputa en torno a la formación de un nuevo orden internacional.

En la posguerra, Estados Unidos contaba con casi la mitad del PBI mundial. Generaba grandes beneficios para el resto del mundo liberalizando su comercio exterior y podía internacionalizar gran parte de esos beneficios. Esto le daba la razón —y el poder— para impulsar el libre comercio. Esas condiciones han cambiado. La Comunidad Europea (Unión Europea [UE]) y Japón y el Sudeste Asiático han pasado a ser actores principales. El comercio dentro de la UE es más del 60% del comercio global de sus países miembros, que representa a su vez el 40% del comercio mundial. Japón no ha abierto su mercado. En el año 2020, el Sudeste Asiático puede ser el tercer socio principal de los Estados Unidos. Estos desarrollos han alentado en Estados Unidos el abandono del multilateralismo y la creación de un bloque propio.

Así, ha negociado con Canadá el Tratado de Libre Comercio (FTA), ha lanzado la Iniciativa para las Américas (IPA), ha negociado la creación del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y ahora negocia la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Esta conversión de los Estados Unidos al regionalismo ha alcanzado al Asia-Pacífico, donde Estados Unidos integra el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC), en el cual impulsa la creación de una Zona de Libre Comercio (ZLC) en dos etapas para el 2020. APEC representa más del 40% del PBI mundial y más del 40% del comercio mundial.

En la perspectiva de los países en vías de desarrollo (PVD) se presentan dos diferencias con el regionalismo de los años sesenta: a) las condiciones iniciales son diferentes; hoy existe un marco más liberal en muchos países de América Latina y de África; b) en la experiencia anterior, los PVD intentaban formar los bloques con otros PVD; en el NAFTA esto se abandonó.

Este nuevo regionalismo, al que se ha incorporado el Mercosur, obliga a replantear el problema. Para iniciar el debate es necesario considerar dos temas analíticamente distintos: el impacto estático y el análisis dinámico.

El *impacto estático* se enfoca en averiguar si el efecto inmediato de la integración regional en el bienestar mundial será positivo o negativo. El *análisis del aspecto dinámico* considera si, ajeno al impacto, el regionalismo conducirá

al libre comercio multilateral, llevando a los bloques regionales a fusionarse en un solo bloque mundial.

En el análisis del *impacto estático* se está integrando la literatura sobre este tema. Algunos modelos se han presentado en un seminario organizado por el Banco Mundial.

Paul Krugman asume que el mundo consiste en un gran número de países iguales y que hay un producto diferenciado con muchas variedades potenciales. Cada país se especializa en una de esas variedades e importa las otras. Dividiendo el mundo en bloques idénticos, de modo que cada uno elija la tarifa óptima de los otros, se plantea la pregunta de cuál es el número óptimo de bloques y en qué número de bloques el bienestar se minimiza. Por una variedad de simulaciones, Krugman encuentra que el número es *tres*. Afirma que los bloques regionales son malos en principio pero buenos en la práctica. Malos, porque si el mundo se divide en un número pequeño de bloques grandes y no hay cooperación, éstos ejercerán su poder de mercado y llevarán a un mundo formado por "fortalezas", donde habrá libre comercio dentro de cada bloque pero elevados obstáculos al comercio entre ellos. Buenos, porque en la práctica los bloques se formarán entre los países que son "asociados naturales", de manera que se exagera respecto de la desviación de las corrientes comerciales en la formación de los bloques regionales. A medida que disminuye el número de participantes es más notable la cooperación.

En el análisis del aspecto dinámico, Jadish Bhagwati ha sostenido que los bloques pueden ser buenos en principio, pero es probable que sean malos en la práctica.

Si el mundo se divide en tres bloques regionales, ello sería bueno en principio, porque si hay cooperación se podrían negociar reducciones en las barreras comerciales restantes y avanzar con rapidez a un sistema de libre comercio mundial.

Pero en la práctica, la regionalización encuentra muchos escollos: a) es más lenta y menos eficiente que el multilateralismo para liberalizar el comercio (para la CE, la transición a un mercado único ha tardado 35 años); b) amenaza socavar el apoyo al multilateralismo, porque a los grupos económicos —*lobbies*— les resultará más fácil obtener acuerdos proteccionistas para provocar desvíos de comercio en un tratado preferencial que en el ámbito del GATT; c) no producirá mayor bienestar que un enfoque multilateral; incluso si los estados débiles consienten en las demandas específicas de los fuertes, pueden no hacerlo de manera óptima desde el punto de vista de la eficiencia económica del sistema comercial mundial. En la CE, la política agrícola común (PAC) no ha liberalizado el comercio de productos agropecuarios más de lo que lo ha hecho el multilateralismo del GATT.

El estudio de la OMC indica que los acuerdos de integración—principalmente las ZLC y las UA— pueden ser estudiados desde diferentes puntos de vista, y que se centra en sus efectos “sistémicos”, es decir, en su interacción con el sistema de comercio multilateral incorporado en el GATT y en la OMC. Trata dos amplios temas: a) si los acuerdos de integración regional de la posguerra completaron o bien socavaron el sistema de comercio multilateral; b) si las actuales normas y procedimientos de la OMC son suficientes para la tarea de garantizar que los enfoques regionales y multilaterales de la integración se apoyen mutuamente.

Menciona que al establecerse la OMC el 1º de enero de 1995, casi todos sus miembros eran parte al menos en un acuerdo notificado al GATT (con las notables excepciones, a este respecto, de Hong Kong y el Japón). Si el objetivo acordado en el APEC de lograr la apertura del comercio y de las inversiones en el año 2020 se materializa formalmente en una ZLC, todos los miembros de la OMC serán parte al menos en un acuerdo preferencial y terceros países en otros acuerdos.

Destaca que la diversidad de los acuerdos de posguerra hace difícil analizar sus repercusiones sobre el comercio y las relaciones comerciales por tres razones: a) debido a su extensión entre todas las partes contratantes del GATT, no es posible generalizar en relación a los rasgos de las economías nacionales que parecen propiciar esta línea de evolución política; b) pocos acuerdos concertados entre PVD se ajustaron a su calendario inicial, lo que reduce el volumen de datos empíricos y esto dificulta el análisis; c) como los acuerdos difieren sensiblemente en lo que respecta a su ámbito de aplicación y al grado de liberalización realmente alcanzado, es difícil generalizar sobre su alcance.

La OMC deduce que un mejor enfoque de la cuestión de si los acuerdos y el sistema mundial de comercio son asociados o rivales consiste en analizar su “complementariedad institucional” en el logro de los objetivos establecidos por los que son parte en ellos, en lugar de ceñirse a un análisis económico o estadístico formal. Las iniciativas regionales y multilaterales tienen en común el objetivo general de obtener, dentro de sus esferas de aplicación respectivas, *“la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio”* a que se refieren el Preámbulo del GATT de 1947 y del Acuerdo sobre la OMC. Se pregunta: ¿en qué medida se han reforzado recíprocamente o se han enfrentado uno y otro enfoque en la reducción de los aranceles aduaneros y de los obstáculos al comercio (a pesar del trato discriminatorio inherente a los acuerdos) y en el desarrollo de un sistema comercial más abierto y basado en normas?

Cuando están plenamente establecidas, las ZLC y las UA suprimen

aranceles aplicables a la totalidad o a lo esencial de los intercambios comerciales. Al mismo tiempo, no cabe duda de que el trato NMF (de nación más favorecida) aplicado por los países desarrollados a los productos industriales se ha reducido en el curso de las sucesivas rondas del GATT: cuando los resultados de la Ronda Uruguay sean plenamente efectivos, el 43% de las importaciones de origen NMF efectuadas por esos países estarán exentas de derechos y el arancel medio aplicado a las demás será del 6,6%. Las medidas no arancelarias no han sido eliminadas en los acuerdos, excepto en la CE. Pocos acuerdos abarcan el comercio agropecuario y de servicios, o establecen normas sobre la propiedad intelectual y las inversiones.

Las normas y procedimientos que rigen las políticas relacionadas con el comercio constituyen la base del sistema multilateral de comercio. Desde esta perspectiva, los acuerdos no son elementos sustitutivos, sino complementarios para el logro de un comercio más abierto. Al aceptar niveles de obligación más elevados (que en los acuerdos multilaterales) en algunas esferas, los miembros de los acuerdos han ido más lejos a nivel plurilateral de lo que era posible (de momento) a nivel multilateral. Por su parte, el Acuerdo sobre la OMC ha ido más lejos que la mayor parte de los acuerdos en varias esferas, como derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, medidas no arancelarias, y subvenciones.

La OMC concluye que si bien la coexistencia de los acuerdos y el sistema del GATT se evalúa como, en el peor de los casos, satisfactoria, y en el mejor ampliamente positiva, todavía no está resuelta la cuestión de la función que han desempeñado en este resultado las normas y procedimientos del GATT. Dice que el indicio más evidente de que las normas y procedimientos no funcionan adecuadamente es el hecho de que sólo 6 de los 69 grupos de trabajo que habían terminado sus exámenes a fines de 1994 hayan sido capaces de llegar a un consenso sobre la cuestión de la conformidad de determinadas UA o ZLC con las condiciones establecidas en el artículo XXIV del Acuerdo General. Entiende que es necesario pensar en reformas posibles a las normas.

El dinamismo del comercio internacional

La importancia del comercio en la economía mundial ha ido creciendo durante más de un siglo. Entre 1870 y 1993, la tasa de crecimiento de las exportaciones superó la de crecimiento de la producción durante cuatro o cinco períodos, lo cual indica que las economías regionales se venían integrando. El período de 1913 a 1950, en el que tuvieron lugar dos guerras mundiales y una

grave depresión mundial, constituye una excepción. Debido a ello, el contraste es enorme entre los periodos de 1913-1950 y 1950-1973, ya que en este último la producción mundial creció más rápidamente que nunca, al mismo tiempo que las exportaciones mundiales aumentaban a un ritmo medio anual más de 10 veces superior al estimado para 1913-1950. En lo que se refiere al período transcurrido después de la segunda guerra, el comercio mundial ha aumentado a razón del 6,5% anual en términos reales, lo que indica un aumento multiplicado por 12 frente a un aumento multiplicado por 6 del crecimiento de la producción mundial, informa la OMC (1995).

En 1995, el volumen de las exportaciones mundiales de mercancías aumentó en un 8% —en 1994 había aumentado 9,5%, después de diez años creciendo a un promedio del 5,5%—, y el valor total las exportaciones de bienes y servicios superó por primera vez los 6 billones de dólares, de los cuales 4,9 billones correspondieron a mercancías. La OMC prevé para 1996 un crecimiento del volumen de las exportaciones del 7%

Por sexto año consecutivo, el crecimiento del comercio superó por amplio margen al crecimiento de la producción, que fue del 3% en 1995 y había sido del 3,5% en 1994. Entre los factores determinantes de esta tendencia figuran la rápida expansión del tráfico de perfeccionamiento en PVD, como montaje de productos manufacturados sujetos a regímenes arancelarios especiales, con utilización de componentes y materiales importados, por lo general en determinadas zonas de elaboración para la exportación.

La región de mayor dinamismo comercial fue la de Europa Central y Oriental, en la que el valor de las exportaciones e importaciones aumentó al menos un 25%. América Latina registró crecimiento en exportaciones y caída en importaciones.

El comercio de material de oficina y equipo de telecomunicaciones —que actualmente supera al de productos agropecuarios y al de productos de industrias extractivas— volvió a ser la categoría más dinámica del comercio de productos manufacturados, con una tasa de crecimiento del 25%.

El comercio de servicios comerciales aumentó en valor un 14%, en tanto que el comercio de mercancías aumentó un 19% después de un 13% en 1994. Ese aumento del 19% fue el mayor desde 1979. La aceleración del crecimiento del valor se atribuye a la acusada depreciación del dólar de los Estados Unidos con respecto al yen japonés y a muchas monedas de Europa Occidental, unida a la recuperación de los precios de algunos importantes productos básicos primarios, especialmente del petróleo crudo y los metales no ferrosos.

Atendiendo al *volumen*, la moderada desaceleración —del 9,5% al 8,0%— del crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías que se registró en 1995 afectó prácticamente a todas las regiones; la única en la que hubo una

aceleración del crecimiento de las exportaciones fue América Latina. En importaciones, la desaceleración fue mayor en América del Norte y América Latina.

Los resultados de América Latina en 1995 tienen relación directa con las crisis de México y de Argentina. Las exportaciones mexicanas de bienes aumentaron un 25% y las argentinas casi un 20%. En cambio, las importaciones de ambos países disminuyeron un 15% en volumen, tras haber aumentado en 1994 a una tasa dos veces superior a la media mundial del 9,5%. Si se excluye a Argentina y México, puede observarse que en los demás países de la región se produjo una desaceleración muy acusada de las exportaciones y un considerable aumento de las importaciones (en especial, las exportaciones de Brasil disminuyeron, en tanto que sus importaciones aumentaron más de una tercera parte en volumen).

Atendiendo al *valor* del comercio, es apreciable que las exportaciones de mercancías procedentes de América Latina, Europa Occidental y la región que abarca Europa Central y Oriental y la antigua URSS crecieron en 1995 a una tasa mayor que la de las exportaciones mundiales.

Con respecto a las importaciones, América del Norte y América Latina fueron las únicas regiones que registraron un ritmo de crecimiento menor al de 1994 e inferior al promedio mundial. En Asia, la tasa de importaciones, que fue del 13% en 1995, superó la media mundial por cuarto año consecutivo. En 1995, y también por cuarto año consecutivo, el volumen de las importaciones aumentó más rápidamente que el de las exportaciones. Los países en desarrollo de Asia incrementaron el volumen de sus importaciones a una tasa anual del 10% entre 1990 y 1995. En 1995, las importaciones de los 10 principales países en desarrollo de Asia ascendieron a casi US\$ 750.000 millones. En los próximos 10 años, el incremento del volumen de las importaciones de mercancías de los 10 principales países en desarrollo de Asia podría llegar a ser tan grande como el aumento de las importaciones sumadas de la Unión Europea y los Estados Unidos. Más de un tercio del aumento real de las importaciones mundiales podría estar destinado precisamente a esos diez mercados.

En este dinamismo del comercio internacional, es necesario precisar el protagonismo de las empresas transnacionales (ETN) y la importancia del comercio intraempresarial. La UNCTAD ha calculado que una tercera parte del comercio total se debe a transacciones internas dentro de empresas (OMC, Estadísticas, 1996).

Una cuestión fundamental es si la ampliación de la función del comercio en la economía mundial ha ido acompañada de una participación creciente de los intercambios realizados a nivel regional (comercio intrarregional).

El comercio intrarregional

La parte del comercio mundial que representa el comercio intrarregional (es decir, el que tiene lugar dentro de una región geográfica) ha aumentado, debido principalmente al desarrollo de Europa Occidental, cuyo comercio interno pasó del 53% a casi el 70% de su comercio total durante ese período, registrándose la mayor parte del aumento entre 1958 y 1973. Se trata de la única región que muestra un claro aumento, inducido políticamente, de la importancia relativa del comercio intrarregional, aunque se ha mantenido en gran parte la importancia del comercio de Europa Occidental con otras regiones en proporción a su producción, en ese lapso.

La participación del comercio intrarregional aumentó también en América Latina y en Asia, pero en menor medida. En otras regiones geográficas su importancia no experimentó modificación en general, e incluso descendió, constituyendo un ejemplo espectacular de este último fenómeno la "desregionalización" del comercio registrada en los países de Europa Central y Oriental y en la antigua URSS.

Debido principalmente entonces a la evolución registrada en Europa Occidental, el porcentaje que el comercio intrarregional representa en el comercio mundial de mercancías aumentó, pasando del 40,6% en 1958 al 50,4% en 1993.

Entre 1990 y 1994, el comercio intrarregional de América del Norte, Asia y América Latina se expandió a un ritmo más rápido que el comercio extrarregional. En Europa se observó la situación opuesta en general.

En 1995 se registra un aumento más rápido del comercio intrarregional en América Latina, en Asia y en Europa Occidental, mientras en América del Norte se expandió algo más rápidamente el comercio extrarregional.

Actualmente, a la Unión Europea de 15 miembros corresponde más del 40% de las exportaciones e importaciones mundiales de mercancía, mientras que su comercio intrarregional por sí solo representa más del 25% de las exportaciones mundiales de mercancías.

La proporción del comercio intracomunitario se aproxima al 66% del comercio total de la UE. En el NAFTA, la proporción se aproxima al 50%, y en el MERCOSUR es algo superior al 20%. Una cuestión muy afín que plantea la OMC es en qué grado los acuerdos han contribuido a aumentar la parte correspondiente al comercio intrarregional. Atento a que los acuerdos aplicados plenamente se han concertado de forma principal en Europa Occidental en la posguerra, y a que esos acuerdos son los que establecen una mayor profundidad de integración, las cifras entre 1958 y 1993 abonan la opinión de que los

acuerdos pueden hacer aumentar el porcentaje del comercio que se realiza entre sus participantes. No obstante, la singularidad de la CE —por su compromiso político de llevar a cabo la integración mucho más allá de lo que se prevé en otros acuerdos regionales— hace que resulte arriesgado partir de su experiencia para llegar a conclusiones generalizables.

Los acuerdos celebrados en América del Norte (FTA y NAFTA) y en América Latina son demasiado recientes para llegar a conclusiones útiles sobre sus efectos en las tendencias del comercio regional. En Asia, los acuerdos de integración regional no son requisito previo para el crecimiento del porcentaje de comercio intrarregional.

Incluso en Europa Occidental, el aumento de la parte correspondiente al comercio intrarregional no fue acompañado de una variación significativa de la importancia del comercio extrarregional con relación a la producción total de la región. La importancia del comercio en la economía de Europa Occidental aumentó después de la guerra, pasando del 33% al 45% del PIB entre 1958 y 1990 (OMC, 1995).

Acuerdos, comercio e inversiones

Los efectos económicos de los acuerdos de integración regional han sido objeto de un importante y creciente acervo de trabajos teóricos y empíricos. Los investigadores han examinado en general si los acuerdos hacen que aumente la producción mundial, evaluando los efectos que ejercen sobre los países miembros y sobre terceros países.

La OMC concluye que los efectos que el establecimiento de un acuerdo ejerce sobre el bienestar de terceros países dependerá de circunstancias particulares —como el conjunto de los productos de exportación e importación, y de si el acuerdo estimula el crecimiento en los países miembros— y solamente puede evaluarse caso por caso.

En el caso de la CEE, los análisis indican que la creación de comercio fue superior a la desviación de comercio en el caso de las manufacturas, mientras que para el comercio de productos agrícolas (regido por la política agrícola común [PAC]) ocurrió lo contrario, y el saldo global entre ambos efectos no está claro.

En el caso del NAFTA, las estimaciones indican pequeños efectos sobre el comercio para terceros países y algunos estudios señalan una creación de comercio neta. Los estudios confirman ganancias de bienestar para los tres países. Con relación a las inversiones extranjeras directas (IED), las empresas

radicadas en terceros países tendrán un incentivo para establecer nuevas instalaciones de producción en un país miembro y servir a los otros miembros del acuerdo con exportaciones interiores a la zona.

La investigación empírica se ha centrado primordialmente en estudios de la experiencia de la CE, de los cuales no se desprenden conclusiones claras, precisa la OMC.

Comercio internacional y prosperidad

Al observar el período transcurrido entre 1820 y 1992, se advierte que la población mundial se multiplicó por cinco, el PIB mundial aumentó 40 veces y el comercio mundial se multiplicó al menos por 540. Desde 1950, el comercio internacional se ha multiplicado por 13 (OMC, Estadísticas, 1996).

Con relación al comercio se destacan dos períodos:

a) entre los años 1820 y 1870 —un período especialmente liberal para las políticas comerciales en todo el mundo—, la media del incremento anual del volumen de las exportaciones mundiales fue del 4,2%;

b) entre 1950 y 1970 —la “edad dorada”—, las sucesivas rondas de negociaciones comerciales del GATT derribaron progresivamente los aranceles elevados y las restricciones cuantitativas del período interbélico, y las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron una media del 7% anual.

En los últimos años del decenio de 1990, una vez concluida la Ronda Uruguay y asegurados los compromisos de una mayor apertura de los mercados y nuevas reglas y disciplinas, han aparecido algunos signos de un nuevo crecimiento del comercio que se acerca al de la “edad dorada”.

La mundialización de la economía producida durante el último decenio ha creado mayor confianza que nunca en un sistema abierto de comercio multilateral. El libre comercio, ha dicho Renato Ruggiero, se ha convertido en la columna vertebral de la prosperidad y el desarrollo económico en todo el mundo. En parte como resultado de esto, se ha producido un cambio en los mecanismos de las políticas comerciales, pasando de las medidas aplicadas en la frontera a las medidas de política interna, lo que ha afectado considerablemente las relaciones comerciales. La OMC está cada vez más implicada en las políticas gubernamentales internas que afectan al comercio. El abandono de la mundialización de la economía llevaría a la depresión y por último al caos, afirma Ruggiero.

El comercio fomenta el crecimiento de muchas maneras: promoviendo una mayor especialización; haciendo posible la realización de ventajas comparativas; incrementando la difusión de los conocimientos internacionales y estimulando una mayor eficiencia de las economías nacionales como resultado de la

competencia internacional. La apertura comercial impulsa el crecimiento de manera directa, al influir en la asignación de recursos y la eficiencia, de manera indirecta, al incrementar el rendimiento de las inversiones. Las normas y los compromisos en materia de liberalización del comercio que se han consagrado en el Acuerdo sobre la OMC crean un nuevo dinamismo gracias al aumento de las oportunidades comerciales. También aportan una nueva estabilidad, mediante el reforzamiento del imperio del derecho en la esfera del comercio internacional. Claro está que, en el mercado mundial que se está constituyendo, la competencia será intensa. Para conseguir que el comercio sea el motor del crecimiento mundial en el próximo decenio, será necesario mantener estos mercados más abiertos y seguros, dice la OMC.

Los economistas de la OMC prevén, sólo en el ámbito de las mercancías, un aumento de la renta mundial de US\$ 510.000 millones en la próxima década como resultado de las reducciones de los obstáculos comerciales en la Ronda Uruguay. Unos mercados más abiertos y seguros para el comercio de bienes y servicios incentivarán a las empresas para aumentar su capacidad, bajar sus costos y competir con mayor eficacia.

A medida que aumenta la importancia del comercio, aumenta la contribución de éste a la creación y el mantenimiento de empleos. Sólo en los Estados Unidos, más de siete millones de empleos dependen de las exportaciones de mercancías, informa la OMC.

Los acuerdos complementan

Siempre han coexistido en las normas del GATT, y seguirán coexistiendo en las normas de la OMC, disposiciones sobre acuerdos de integración regional con el principio de no discriminación. Esta coexistencia refleja la creencia de que las auténticas ZLC y UA son compatibles con el principio de no discriminación. Las razones que justifican la integración económica entre diversos países son análogas a las que justifican el proceso de integración dentro de un mismo estado soberano, y ello constituye un argumento de peso en el sentido de que las UA y las ZLC auténticas no plantean en sí mismas una amenaza a los esfuerzos por promover una integración continua en el sistema de comercio mundial. Pero, dice la OMC, si bien pueden descartarse los juicios a priori con respecto al riesgo que representa la integración regional para el sistema mundial de comercio, ello no significa que en la práctica esos riesgos no existan. Para abordar esta cuestión es indispensable examinar la experiencia pasada y considerar el futuro de la integración regional en el marco de la OMC. En otras palabras, en la práctica, los acuerdos de integración regional y el sistema de la

OMC, ¿se complementarán o rivalizarán en cuanto al logro de una economía mundial más integrada?

La OMC dice que hay varias formas de responder a esta pregunta:

1) Examinar los efectos que puede tener la concertación de un acuerdo sobre las políticas comerciales de los socios y de terceros países. ¿La conclusión de un acuerdo de integración regional induce a sus miembros a la adopción de políticas más proteccionistas? Para la OMC no es posible dar a esta pregunta una respuesta unívoca sobre la base de un análisis teórico. Tampoco hay ninguna prueba concluyente del surgimiento de acuerdos de UA tipo "fortaleza" ni de un mayor proteccionismo por parte de los miembros de las ZLC. Y cuando se apliquen plenamente las reducciones arancelarias resultantes de la Ronda Uruguay, los aranceles serán lo suficientemente bajos como para que el trato de preferencia arancelaria deje de constituir un importante incentivo para la conclusión de acuerdos de integración regional. Si bien a más largo plazo hay otros factores además de las políticas comerciales que influyen en la evolución del comercio, no hay datos estadísticos que permitan observar una "regionalización" del comercio mundial o la aparición de tres "bloques" comerciales, centrados en Europa Occidental, en América del Norte y en Asia. Solamente en la UE es posible alegar que se ha verificado un aumento notable, inducido por las circunstancias políticas, de la importancia del comercio intrarregional frente al comercio extrarregional. La UE, por ese compromiso político, es un caso muy especial; incluso constituye la única unión aduanera que es miembro de la OMC por derecho propio, junto a sus estados miembros.

2) Otro enfoque consiste en preguntarse si los acuerdos ofrecen una vía más rápida hacia el libre comercio mundial. En este contexto se argumenta (Krugman, por ejemplo) que es más fácil lograr consenso con respecto a la liberalización en un grupo pequeño de países con una mentalidad similar que entre un número mayor de países, como es el de los miembros de la OMC, y que para los gobiernos resulta más fácil convencer a sus electores respecto a la liberalización comercial cuando la apertura de los mercados propios tiene como contrapartida la apertura de los mercados de los socios.

La OMC responde que si bien este argumento es en apariencia plausible, pasa por alto, como mínimo, tres importantes aspectos de las relaciones comerciales entre los miembros de la OMC:

a) los compromisos asumidos por los miembros de la OMC en las esferas de las mercancías (incluida la agricultura), los servicios y la protección de la propiedad intelectual, en general, van más allá de los acuerdos (con excepción de la CE y en ciertos aspectos el NAFTA, el ANZERT y el MERCOSUR);

b) el enfoque del "todo único" adoptado por los negociadores de la Ronda Uruguay resolvió en gran medida el problema que planteaba la posibilidad de

“aprovecharse” dentro del sistema, considerada en el contexto de las medidas no arancelarias;

c) los países mantienen relaciones comerciales y económicas con un grupo más amplio de interlocutores que el abarcado por los acuerdos. El alcance mundial de las normas de la OMC constituye una ventaja inherente frente a los acuerdos de integración regional.

Desde este punto de vista, dice la OMC, el dilema puede solamente responderse examinando las disposiciones sustantivas de los acuerdos y su ámbito geográfico de aplicación. Realiza ese examen y concluye que, en una medida mucho mayor que la que a menudo se reconoce, las iniciativas de integración regional y multilateral complementan los esfuerzos en pro de un comercio más liberal y abierto en lugar de constituir alternativas. Los acuerdos estipulan deberes y obligaciones tanto a niveles más altos como a niveles más bajos que los estipulados en la OMC.

Multilateralidad, reciprocidad y regionalismo

Renato Ruggiero ha planteado dos cuestiones relacionadas entre sí: la reciprocidad y el desarrollo del regionalismo en las relaciones comerciales internacionales.

Una política comercial basada en la reciprocidad, en lugar de basarse en el principio básico de la nación más favorecida (NMF), la descarta al entender que el comercio es técnico en su esencia, pero altamente político en sus consecuencias. Reciprocidad como alternativa estructural del sistema multilateral —dice— equivale a bilateralismo; bilateralismo equivale a discriminación; y el resultado final son unas relaciones comerciales basadas en el poder, no en las normas.

Más complicada es para Ruggiero la cuestión del crecimiento del regionalismo. No existe ninguna contradicción natural entre regionalismo y sistema multilateral. Ésta ha sido la opinión común de la gran mayoría de la comunidad comercial internacional. Donde existe una contradicción real —y en esto no se puede dejar de insistir— es entre libre comercio y proteccionismo. *“Las iniciativas de comercio regional pueden indudablemente contribuir a reducir las barreras al comercio y promover, por lo tanto, el crecimiento económico. Pero la relación entre el regionalismo y un sistema multilateral basado en el principio NMF es, en todo caso, compleja”*. Recuerda que las disposiciones del GATT trataron de asegurar la compatibilidad entre ambos conceptos exigiendo que los acuerdos regionales comprendan prácticamente todo el comercio entre las

partes y promuevan una política comercial que no dé lugar a más protección, o a más restricciones al comercio de los países no miembros. En la práctica, sin embargo, ha sido casi imposible evaluar la compatibilidad de los acuerdos regionales con el sistema multilateral, en armonía con esas disposiciones. Concluía que *"es evidentemente necesario mejorar las reglas y los procedimientos con arreglo a los cuales pueden los miembros de la OMC evaluar esa relación esencial. Pero es también evidente que los aspectos legales no son más que una parte de la cuestión"*.

La relación entre liberalización regional y multilateral, en la práctica ha sido algo distinta y generalmente más positiva. A las sucesivas ampliaciones de la UE han seguido, por ejemplo, negociaciones comerciales multilaterales que han mantenido una relación de hecho entre los progresos realizados en la esfera regional y los correspondientes al plano multilateral. Esa relación es el motivo por el que la mayoría de los observadores han visto los acuerdos regionales como piezas para la edificación del libre comercio multilateral. ¿Está cambiando la situación?

El auge del regionalismo

La liberalización del comercio internacional en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial ha corrido pareja con un proceso de integración mediante acuerdos regionales; de 1947 al final de 1994 se había notificado al GATT un total de 109 acuerdos; en virtud del artículo XXIV, 98 acuerdos, y en virtud de la "cláusula de habilitación", 11 acuerdos suscritos por países en desarrollo.

De esos 109 acuerdos, 80 han sido examinados y sólo 6 (entre los que *no* se cuenta la Unión Europea) se han calificado de compatibles con las normas del GATT. Más recientemente, se han notificado 20 nuevos acuerdos regionales, que están en espera de ser examinados. *"No sería sorprendente que los resultados fueran parecidos"*, dice la OMC. En estos 50 años se registró una actividad especialmente intensa en dos períodos: el decenio de 1950 y desde 1990. Pero algunos acuerdos dejaron de ser operativos de hecho y muchos de ellos sucedieron a acuerdos anteriores o los modificaron. Este es, en particular, el caso de acuerdos concertados por países en desarrollo en el decenio de 1960 y los concertados por la CE a principios del decenio de 1970. Además, el número de acuerdos de cada período no indica su alcance en términos de participación en el comercio mundial, grado de liberalización del comercio o inclusión de medidas distintas de los aranceles aplicados al comercio de mercancías.

Hasta hace relativamente poco había un solo grupo regional, limitado a

ciertos países de Europa Occidental. Los Estados Unidos eran históricamente opuestos al regionalismo.

Pero esa situación ha cambiado. Desde el decenio de 1980, los Estados Unidos han establecido sus propios acuerdos regionales, mediante el libre comercio con el Canadá, en el marco del NAFTA, del APEC, del ALCA, etcétera. Casi todos los países miembros de la OMC pertenecen ahora, además, a un acuerdo de comercio regional.

La importancia de los acuerdos regionales como medio de reducción de los aranceles ha disminuído (gracias también al éxito del GATT). Los acuerdos regionales se están haciendo cada vez más importantes en lo que concierne a las reglas del comercio y al peso político que representan en las negociaciones internacionales. Son éstos elementos que podrían perturbar el paralelismo entre los progresos regionales y los multilaterales; existe, en efecto, el riesgo de que el antagonismo entre los grupos regionales dificulte los progresos del sistema multilateral.

Por otra parte, iniciativas regionales tales como la creación —sugerida por empresarios— de una zona de libre comercio transatlántica (UE-NAFTA) *“podría dar la impresión de una reaparición de la antigua separación discriminatoria entre el rico Norte y el pobre Sur”*, decía Ruggiero en octubre de 1995.

La conclusión a la que llegaba era la de que *“tenemos que estar muy atentos al reforzamiento de las relaciones que hasta ahora han existido entre el progreso regional y el multilateral. Lo que esto significa desde el punto de vista práctico es que las iniciativas de liberalización regional tienen que estar estrechamente asociadas con las de carácter multilateral. Lo que los países estén dispuestos a hacer en la esfera regional, deberían también estar dispuestos a hacerlo en el plano multilateral, de modo que se mantenga este paralelismo entre compromisos regionales y multilaterales. En el centro de esta relación se encuentra la cuestión básica del tipo de sistema internacional que queremos: un sistema mundial basado en el principio de no discriminación y plasmado en reglas convenidas y de aplicación obligada, o un mundo dividido en bloques regionales con todas las consecuencias que eso puede implicar para la estabilidad política y la seguridad”*.

La evolución de la integración regional de posguerra presenta tres amplias características:

1. *Se ha centrado inicialmente en Europa Occidental.* De los 109 acuerdos notificados al GATT entre 1948 y 1994, los países de Europa Occidental eran parte de 76.

Pero la integración en virtud de acuerdos comerciales preferenciales ha sido también una característica importante de las políticas comerciales de las partes contratantes no europeas del GATT. A consecuencia de ello, cuando se

estableció la OMC el 1º de enero de 1995, casi todos los miembros eran parte en por lo menos un acuerdo notificado al GATT (con las notables excepciones de Hong Kong y Japón). Esos acuerdos van desde uniones aduaneras a zonas de libre comercio y a acuerdos preferenciales no recíprocos como el Convenio de Lomé CEE-ACP.

Si el objetivo convenido en APEC de lograr la libertad de comercio e inversiones para el año 2020 se materializa en una zona de libre comercio, entonces todos los miembros de la OMC serán simultáneamente miembros de un acuerdo preferencial por lo menos, y terceros respecto de otros acuerdos.

2. *Los acuerdos concertados entre países en desarrollo no han cumplido en general sus calendarios.* Entre los motivos se citan la incompatibilidad entre las políticas de desarrollo nacionales y la integración regional, los fuertes intereses creados en sectores privados que compiten con productos de importación y el entorno, que se debilitó en los años ochenta.

3. *El grado de integración económica alcanzado entre partes en acuerdos varía ampliamente.* La mayoría de las notificaciones al GATT se refieren a zonas de libre comercio, y el número de uniones aduaneras notificadas es pequeño (las más notables han sido la Comunidad Económica Europea, la CARICOM, y el MERCOSUR).

¿Un mundo de tres bloques regionales?

En el debate organizado en 1992 por el Banco Mundial, hubo quienes sostuvieron que el regionalismo servirá como escalón para llegar al libre comercio y quienes entendieron que sellará el destino del multilateralismo.

Los que apoyaron el enfoque regional aplicado a la política comercial esgrimieron tres razones principales:

a. que las negociaciones en favor de un comercio más libre tendrían más posibilidades de éxito si se llevan a cabo entre pocos bloques regionales (BR) que entre más de 100 países;

b. que las negociaciones comerciales regionales han ido más allá de la reducción de aranceles de las negociaciones multilaterales;

c. que el éxito de la Comunidad Europea rebasa los límites estrechos del aumento de eficiencia a través de la eliminación de distorsiones: los conflictos internos entre los países socios ya no se conciben.

Los que se opusieron al regionalismo, advirtieron que:

a. históricamente, los BR han tenido una orientación hacia el interior, como en 1930, y hoy, la integración europea plantea la amenaza de la formación de una "fortaleza europea";

b. aumenta la amenaza de la utilización de barreras no arancelarias al comercio contra los no asociados a los BR.

El “regionalismo abierto” tiene importancia

En abril de 1996, en Singapur, en un discurso de amplio alcance titulado: “Repercusiones para el comercio en un mundo sin fronteras”, Renato Ruggiero abogó por un *regionalismo abierto*, en el que los grupos regionales eliminen los obstáculos internos al comercio y reduzcan al mismo tiempo los obstáculos aplicados a terceros. “Cada uno de los grupos regionales existentes o por crearse tiene que colaborar con visión y determinación a asegurar que, al final del proceso, tanto el enfoque regional como el multilateral contribuyan a la plena liberalización en un mercado mundial libre”, dijo.

Señalaba entonces que algunas iniciativas regionales son verdaderamente gigantescas, por lo menos en sus perspectivas; es el caso del proyecto europeo de crear una zona de comercio preferencial con todos los países mediterráneos para el año 2010, o el Acuerdo Marco Interregional entre la UE y el MERCOSUR, o el compromiso de crear un Área de Libre Comercio Americana (ALCA) para el año 2005, o el compromiso de APEC de crear una zona de libre comercio entre los años 2010 y 2020.

El sistema multilateral carece de un plan detallado comparable para la eliminación de todos los obstáculos al comercio. No obstante, algunos de los grupos regionales más nuevos (como el APEC y el MERCOSUR) incluyen un compromiso que reviste una gran importancia para el futuro del sistema multilateral, se trata del “regionalismo abierto”.

Procurando precisar el significado del regionalismo abierto, Ruggiero ve dos alternativas básicas:

a. *La primera se basa en la presunción de que toda zona preferencial se ajustará a las exigencias jurídicas del sistema multilateral.* Esto significaría que dichas zonas podrían ser al mismo tiempo compatibles jurídicamente con las normas de la OMC y tener un carácter preferencial, por lo cual constituirían una excepción a la Cláusula de la nación más favorecida. La posibilidad de incluir en el marco de las normas tal excepción jurídica a este principio fue concebida en una época y una situación completamente diferentes. En la actualidad, con la proliferación de los grupos subregionales, la excepción podría convertirse en norma, y esto amenazaría con cambiar completamente la naturaleza del sistema.

b. *La segunda es la que han expresado algunos gobiernos que son miembros del APEC o del MERCOSUR. En esta hipótesis, la eliminación gradual*

de los obstáculos internos al comercio dentro de un grupo regional se llevaría a cabo más o menos al mismo ritmo y en los mismos plazos que la reducción de obstáculos respecto de los países no miembros. Esto significaría que la liberalización regional sería en general compatible no sólo con las normas de la OMC sino también con el principio de la nación más favorecida.

La elección entre estas dos opciones es decisiva, ya que ambas conducen a resultados muy diferentes, dice Ruggiero.

En el primer caso, llegaríamos en veinte o veinticinco años a una división del comercio mundial en dos o tres zonas preferenciales intercontinentales, cada una de las cuales tendría sus propias normas y un régimen de libre comercio interno, pero subsistirían obstáculos externos entre los bloques.

La segunda alternativa apunta a una convergencia gradual, basada en normas y principios compartidos, de todos los principales grupos regionales. Cada grupo regional existente o por crearse tiene que contribuir a asegurar que, al final del proceso, tanto el enfoque regional como el multilateral apoyen la plena liberalización del mercado. C culminado el proceso tendremos un mercado mundial libre, con normas y disciplinas internacionalmente convenidas y aplicadas a todos, y con capacidad para invocar el respeto de los derechos y obligaciones a los que todos se habrán adherido libremente.

Ruggiero se pronunciaba decididamente a favor de "la opción mundial": *"El logro de una auténtica zona mundial de libre comercio aportaría una formidable contribución para fomentar el crecimiento y asegurar un mundo seguro en el siglo venidero".*

Conclusiones

La pregunta final es, entonces, si los acuerdos de integración regional y el multilateralismo se complementan o rivalizan.

El Preámbulo del Acuerdo sobre la OMC dispone, entre otras cosas, que sus miembros comparten el objetivo de obtener *"la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio"*. Es éste un objetivo general tanto de las iniciativas regionales como de las multilaterales, dentro de sus respectivas esferas de aplicación.

Por definición, las zonas de libre comercio (ZLC) y las uniones aduaneras (UA), una vez cumplidas plenamente sus disposiciones, desmantelan los aranceles aplicados a todo el comercio o a una parte sustancial del comercio entre sus miembros. Si bien ese objetivo aún no ha sido logrado en el sistema mundial de comercio, el papel de los aranceles en el comercio mundial ha

disminuido considerablemente su importancia en las sucesivas rondas del GATT.

La importancia decreciente de los derechos como obstáculos al comercio ha desplazado la atención hacia otros instrumentos de política comercial, como las medidas en frontera no arancelarias, y las políticas nacionales, como las subvenciones a la producción, que en general no pueden ser administradas en forma preferencial. Los miembros de la mayoría de los acuerdos regionales han seguido aplicando medidas no arancelarias a las importaciones procedentes de todos los interlocutores comerciales, con la notable excepción de la Comunidad Europea (CE) en el comercio intrarregional.

Hay pocos acuerdos de integración regional que abarcan el comercio de productos agropecuarios o de servicios, además de la CE, o que establecen normas sobre la protección de la propiedad intelectual y de las inversiones, como el NAFTA.

Como consecuencia de la Ronda Uruguay, los miembros de la OMC suscriben todos los principales acuerdos concertados, que abarcan las mercancías (incluida la agricultura), los servicios y la protección de la propiedad intelectual. Incluso dentro de la CE, donde los servicios y la protección de la propiedad intelectual han quedado principalmente dentro de la esfera de competencia de los estados miembros, las nuevas normas multilaterales de la OMC significarán un cambio.

Pero también es cierto, como lo reconoce la OMC, que, en una medida mucho mayor de la que a menudo se reconoce, las iniciativas de integración regionales y multilaterales se complementan entre sí en lugar de representar alternativas en la búsqueda de una mayor apertura del comercio. Aceptando obligaciones mayores que en los acuerdos multilaterales, en algunas zonas, los miembros de los acuerdos regionales han ido más lejos en el plano plurilateral de lo que era posible (en ese momento) en el plano multilateral, por ejemplo en materia de medio ambiente, y políticas en materia de inversiones, y de competencia.

Finalmente, en *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, la OMC precisa que el análisis de las relaciones comerciales entre los países participantes en acuerdos regionales y su comercio con otras regiones no permite concluir que exista una creciente regionalización del comercio mundial, ni conforma la idea de que se estén formando "bloques" comerciales cerrados en Europa Occidental, América del Norte, y la región de Asia y el Pacífico.

Recuerda que a lo largo del período de posguerra ha sido cada vez más importante para las economías nacionales el comercio, tanto con los interlocutores de la misma región como con los de otras regiones. El sistema multilateral de comercio —de alcance mundial— ha establecido los cimientos jurídicos para un

comercio más abierto, en el que los acuerdos de integración regional sirven para profundizar relaciones con los países vecinos. Las iniciativas de integración regional y multilateral sirven de complemento, más que de alternativa, en la búsqueda de relaciones comerciales abiertas.

No obstante, al comentar las normas y procedimientos de la OMC que rigen los acuerdos de integración regional, el estudio dice que sería necesario introducir algunas reformas para establecer sobre cimientos más sólidos la relación mutua de apoyo entre multilateralismo y regionalismo.

La conclusión, por lo tanto, parece ser que el multilateralismo tiene como oposición al proteccionismo, no al regionalismo, que la convivencia entre multilateralismo y regionalismo es posible, si bien no está exenta de dificultades, y que requiere normas claras, flexibles y evolutivas, para traducirse en beneficios para la comunidad internacional.

Bibliografía

- DE MELO, Jaime, y AEVIND, Panagariya: "El nuevo regionalismo", en *Finanzas y Desarrollo*, diciembre de 1992, pp. 37-40.
- OMC: *El comercio internacional. Tendencias y estadísticas*, Francia, 1995.
- OMC: "Con la mundialización de la economía aumenta el impacto de las políticas de competencia nacionales en el comercio internacional", dice Renato Ruggiero", en *Press*, 30, 20.11.1995.
- OMC: "En 1995, por segundo año consecutivo, se produjo una vigorosa expansión del comercio mundial. Se prevé un fuerte crecimiento del comercio el presente año", en *Press*, 44, 22.3.1996.
- OMC: "Las iniciativas regionales deben tender al establecimiento de un mercado mundial libre", dice Ruggiero", en *Press*, 46, 24.4.1996.
- OMC: "Los miembros del sistema multilateral de comercio de la OMC deben respetar el sistema y usarlo correctamente", afirma el Director General Ruggiero", en *Press*, 15, 22.6.1995.
- OMC: "No hay alternativas a las nuevas iniciativas en materia de liberalización del comercio. El Director General rinde homenaje al papel cumplido por el GATT", en *Press*, 35, 12.12.1995.
- OMC: *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra, 1995.
- RUGGIERO, Renato: "La complejidad cada vez mayor de las relaciones económicas

internacionales exige la ampliación y la consolidación del sistema multilateral de comercio", en *Focus* (Boletín de Información de la OMC) n° 6, Ginebra, octubre-noviembre de 1995, pp. 9-13, y *Press*, 25, 16.10.1995.

Resumen

Se escuchan voces temerosas de que el creciente y dinámico regionalismo actual se constituya en un peligro para el multilateralismo, el libre comercio y, en definitiva, para el bienestar de la comunidad internacional. El presente artículo marca una diferencia con ese tipo de planteamiento. En él se postula que el multilateralismo tiene como opositor al proteccionismo, no al regionalismo; que la convivencia entre multilateralismo y regionalismo es posible, si bien no está exenta de dificultades, y que requiere normas claras, flexibles y evolutivas, para traducirse en beneficios a la comunidad internacional.