

LA EVOLUCIÓN DICOTÓMICA, REGIONALISMO Y MULTILATERALISMO: EL PLURILATERALISMO COMO ESLABÓN FALTANTE

Ricardo García de la Rosa*

Resumen. La relación que existe entre el regionalismo y el multilateralismo ha dado como resultado numerosos estudios y discusiones sobre el tema. Existen varias razones, sobre todo en Asia y América, que explican el incremento de los acuerdos comerciales preferenciales a partir de la década de los noventa. La compleja realidad acerca de estos acuerdos es que no son del todo buenos ni malos; pueden contribuir de manera positiva a aumentar las oportunidades económicas, o pueden caracterizarse por su exclusividad, discriminación o distorsión. El diseño y la intención son esenciales al respecto para ser elemento propulsor del sistema comercial multilateral.

Palabras clave. Acuerdos comerciales regionales, GATT, multilateralismo, OCDE, OMC, regionalismo, sistema comercial multilateral, TLCAN.

* Profesor e investigador del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

I. INTRODUCCIÓN

El análisis de las relaciones comerciales internacionales se apoya tradicionalmente en una concepción dicotómica compuesta, por un lado, del multilateralismo, y por el otro del regionalismo. El multilateralismo se concretiza a través de la creación de acuerdos comerciales con vocación mundial -incluso si no todos los países participan en este proceso-, por instituciones internacionales *ad hoc*, como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (“GATT”) y, posteriormente, la Organización Mundial del Comercio (“OMC”). El sistema multilateral antepone el principio de la “no discriminación” a través de los instrumentos más importantes como son la Cláusula de la Nación más Favorecida (“CNMF”) y el Tratamiento Nacional (“TN”).¹ Por su parte, la integración económica regional fundada sobre la idea de preferencia no puede aparecer como derogatoria frente al principio fundamental del multilateralismo; sin embargo, el marco multilateral ha evidenciado, a nivel de las negociaciones, bloqueos considerables. Esto debido al número de negociadores, la toma de decisiones a través del consenso único o *single undertaking*, así

¹ Ver Flory Thiébaud, *Le G.A.T.T. Droit international et commerce mondial* (L.D.J.D. 1968) 8 ; Dominique Carreau y Patrick Juillard, *Droit International Économique* (4a. Ed. Dalloz 2010) 189-190.

como a los intereses divergentes entre los Estados miembros, entre otras razones. Por lo anterior, no debe sorprendernos la parálisis que guardan las negociaciones de la Ronda de Doha a casi trece años de su lanzamiento.²

Algunos autores como Christian Deblock³, opinan que el Sistema Comercial Multilateral (“SCM”) ya no se encuentra adaptado a las nuevas realidades de la globalización, siendo el mandato de la OMC limitativo para tratar nuevos temas como estándares regulatorios, fuerza de las economías emergentes, protección de derechos o cambio climático, entre otros. Lo anterior se corrobora con el reciente “Reporte Abu-Ghazaleh”, en el cual se evidencia la apremiante necesidad de reformar el SCM y las reglas de la OMC, a fin de adecuarlas a un mundo cada vez más integrado, en donde las naciones buscan maximizar y posicionar sus exportaciones en bienes y servicios así como su “saber hacer”.⁴

Bajo este panorama, algunos países han preferido acordar ciertas concesiones recíprocas sin que por este hecho éstas se extiendan a otros países socios; resulta entonces que con base en el artículo XXIV del GATT, se autoriza, bajo ciertas condiciones, la formación de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras introduciendo intercambios discriminatorios en provecho de los Estados miembros y en detrimento del resto del mundo. Esto, a primera vista, parecería contradictorio con base en los principios fundamentales señalados *supra*, es decir, la posibilidad de creación de Acuerdos Preferenciales celebrados bajo las reglas del artículo XXIV del GATT; sin embargo, los redactores originales del GATT establecieron excepciones específicas a la CNMF para esquemas preferenciales ya existentes en 1947, como fue el caso del Sistema Británico de Preferencias Imperial (acuerdos de Ottawa de 1932), así como los acuerdos sobre aranceles entre los Estados Unidos, Cuba y Filipinas (GATT artículo I:2), y las uniones aduaneras y áreas del libre comercio (GATT artículo XXIV).

El objetivo del presente artículo será examinar, a la luz de las diferentes teorías del comercio internacional,⁵ la evolución del regionalismo económico y su relación con el sistema comercial multilateral, la cual, y en este caso compartimos la opinión cada vez más generalizada, es una interacción permanente y complementaria.⁶ Se propone

² Ver Jeffrey J. Schott, “The future of the multilateral trading system in a multi-polar world” (2008) Discussion Paper/Deutsches Institut für Entwicklungspolitik 8.

³ Christian Deblock, «Régionalisme économique et mondialisation : Que nous apprennent les théories ? », (2005) Cahier de recherche CEIM 05-07, Continentalisation, 3.

⁴ Talal Abu-Ghazaleh, “WTO at the Crossroads, A report on the Imperative of a WTO Reform Agenda” (2012) Report Paper, <http://www.wto.org/spanish/thewto_s/dg_s/dft_panel_s/dft_s.htm>.

⁵ Las bases de nuestro análisis son básicamente las teorías clásicas y neoclásicas de los procesos de integración regional, sin ignorar que existen posiciones heterodoxas -y que por sí mismas merecen un estudio completo- que han abordado el tema desde una perspectiva distinta. Nuestra aproximación será entonces desde la óptica económica liberal, tomando en cuenta las políticas neoliberales de la década de los noventa, así como los procesos regionales post-liberales actuales en América latina.

⁶ Ver Antoni Esteveadeordal, Matthew Shearer y Kati Suominen, Multilateralizing RTAs in the Americas: State of Play and Ways forward (WTO/HEI/NCCR Trade/CEPR Conferencia “Multilateralizing Regionalism” Septiembre de 2007); Jeffrey J. Schott, Free trade Agreements: US Strategies and Priorities (IIE 2004); Emanuel Ornelas, “Trade creating free trade areas and the undermining of multilateralism” (2004) EER 49 (7) 1717; y,

como eslabón faltante dentro de la dicotomía clásica del comercio internacional, el concepto de “plurilateralismo” que en voz de otros autores ha sido entendida como “trans-continentalismo”.⁷

La reflexión y el análisis sobre el regionalismo económico surgieron entonces inmediatamente después de la firma del GATT. De este evento, una serie de estudios económicos y teóricos tendrán por objeto explicar los efectos del regionalismo sobre el SCM. Estos estudios han evolucionado a lo largo de los años, y en adecuación a las diferentes “olas de regionalización” que surgieron desde la entrada en vigor del GATT y, posteriormente, con la creación de la OMC (II). Hoy en día no se puede negar que el regionalismo y el multilateralismo económicos se encuentran en constante interacción; existen gran cantidad de estudios que tratan de explicar estas dos visiones de liberalización comercial, consideradas a veces antinómicas a veces complementarias, pero siempre con un objetivo común: la liberalización del comercio mundial (III).

II. UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA DEL REGIONALISMO ECONÓMICO

Dentro de las relaciones internacionales, el regionalismo representa toda forma de cooperación institucionalizada entre dos o más países. Estamos en presencia de una forma de “pluralismo ordenado”⁸ que no se distingue del concepto de multilateralismo más que por el número de actores y el alcance de las reglas.⁹ Este concepto, inicialmente de uso limitado, se generalizó hasta la década de los ochenta cuando empezó a suplantar progresivamente al concepto de “integración regional”. Ésta es por cierto la definición que retiene la OMC, y que tiene un carácter restrictivo ya que no vislumbra los casos de liberalización de intercambios y deja de contestar la pregunta del por qué dos o más países se ven motivados a buscar una integración más profunda de sus economías.¹⁰

De hecho, si la liberalización del comercio constituye su razón de ser, el regionalismo surge antes que todo del orden de la construcción política.¹¹ El compromiso que se asume por esta vía resulta siempre de una elección estratégica, apoyada sobre la convicción de los actores -fundada o no- de que sus intereses serán defendidos de una mejor forma y que los resultados se obtendrán de manera más fácil al interior del grupo que fuera de este.

Dominique Van Mensbrugge, Richard Newfarmer y Martha Denisse Pierola, “Regionalism vs. Multilateralism?” en Richard Newfarmer (ed) *Trade, Doha and Development: A Window into the Issues* (World Bank 2005).

⁷ Cf. Antoni Esteveordal, Matthew Shearer y Kati Suominen, *op. Cit.*

⁸ Mireille Delmas-Marty, *Trois défis pour un droit mondial*, (Seuil1998) 173-174.

⁹ John-Gerard Ruggie, “Multilateralism: Anatomy of an Institution”(1992)Vol. 46, *International Organization*, 561.

¹⁰ Christian Deblock, *Régionalisme économique et mondialisation : Que nous apprennent les théories ?* (n 3).

¹¹ Peter J. Katzenstein, “Regionalism in Comparative Perspective” (1996) *ARENA Working Paper n°1*, University of Oslo 46 <<http://cac.sagepub.com/content/31/2/123.short>> fecha de consulta Mayo de 2013.

Tres elementos entonces intervienen en ese compromiso:¹² i) un cuerpo de ideas, valores y objetivos en vista de crear mayor seguridad, riqueza u otras finalidades en una región determinada; ii) un programa formal orientado a la construcción de instituciones las cuales pueden ser supranacionales como el caso europeo, o bien, instituciones *ad hoc* como el caso de los Acuerdos Comerciales Regionales (“ACR”)¹³ entre los países de América latina o la gran mayoría de ACR notificados a la OMC; y iii) a una estrategia de regionalización que será seguida por los actores tanto públicos como privados.

A fin de comprender claramente las cuestiones del regionalismo económico que se plantean, elaboraremos un breve análisis sobre los estudios científicos de la integración regional (**A**); así como también enunciaremos las tipologías actuales del regionalismo económico, mismas que han evolucionado a diversos niveles (**B**).

A. LA LITERATURA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Para Fritz Machlup,¹⁴ la integración económica se vincula fundamentalmente con la división del trabajo, implicando la movilidad de bienes y/o factores. Esta se encuentra ligada a la discriminación o a la no-discriminación del régimen de bienes y de factores de producción -en particular al origen y destino de los mismos-. Peter Robson,¹⁵ adopta una definición muy similar: “la integración económica se relaciona fundamentalmente a la eficiencia de los recursos utilizados, con una referencia particular al aspecto espacial. Las condiciones necesarias para su creación son la libre circulación de mercancías y de factores de producción, así como la ausencia de discriminación entre los miembros del grupo”.

Las definiciones anteriores implican que la integración económica se caracteriza por la utilización óptima de los recursos. En la teoría clásica del comercio internacional, la motivación principal para la integración comercial es aprovechar diferencias preexistentes entre los países. De estas diferencias se deriva el concepto de “ventaja comparativa” que permite la utilización óptima de los recursos a través de la especialización en la producción y la diversificación del consumo.¹⁶ Sin embargo, la integración conduce a una

¹² Adrew Hurrell, “Regionalism in a Theoretical Perspective”, en Louise Fawcett y Andrew Hurrell (eds), *Regionalism in World Politics: Regional Organization and International Order*, (OUP 1995).

¹³ Se utiliza el término genérico de ACR para efectos prácticos, y englobar la diversidad de acuerdos comerciales que otorgan tratamiento preferencial a las partes contratantes (acuerdos preferenciales, uniones aduaneras y zonas de libre comercio).

¹⁴ Fritz Machlup, *A History of Thought on Economic Integration* (Macmillan 1977).

¹⁵ Peter Robson, *The economics of international integration* (Routledge 1998).

¹⁶ Los fundadores del análisis económico, Smith y Ricardo, dedicaron importantes estudios al desarrollo de la economía internacional. La teoría de las ventajas comparativas es la base de todo análisis económico (Teoría del costo-ventaja y el concepto de costo de oportunidad), y ésta se encuentra en el centro de todos los estudios posteriores a Ricardo. Ver Jaime De Melo y Jean-Marie Grether, *Commerce international, Théories et applications* (Balises

homogenización la cual no sólo es una consecuencia mecánica del intercambio, como lo propone por ejemplo el teorema de igualación del precio de los factores,¹⁷ sino de la voluntad de eliminar ciertas diferencias en materia reglamentaria o institucional. Se homogenizan cosas como precios y marcos regulatorios, pero se mantienen las diferencias fundamentales que motivan el comercio como son los recursos y las preferencias.

La teoría de la integración comercial regional surgió bajo su concepción moderna en la década de los cincuenta,¹⁸ poco después de la entrada en vigor del GATT acompañándose de una ola de ACR, resaltando la gran zona de integración en Europa occidental. Ésta mostraba no solamente que los ACR serían perjudiciales para el resto del mundo, lo que los negociadores del GATT ya habían percibido, sino que las mejoras en la propia zona de integración no eran del todo claras.

Esta posición irá cambiando a partir de la década de los años ochenta, por esta razón, es necesario analizarla desde el punto de vista de la primera ola de regionalización de la década de los sesenta **(1)**, así como de las dos últimas olas de regionalización de los años setenta y noventa **(2)** la cuales, por cierto, dieron como resultado una nueva concepción del regionalismo económico **(3)**.

1. Primera ola de regionalización

La primera ola de integración regional en la historia de la posguerra apareció en la década de los sesenta, pocos años después de la creación de la Comunidad Económica Europea (“CEE”) en 1957. La cooperación Sur-Sur, particularmente en África y América latina, se intensificó por el hecho de que los países en desarrollo deseaban reagrupar sus industrias de sustitución de las importaciones dentro de mercados económicos más extensos.¹⁹ Fue a partir de esta primera ola de integración que los economistas comenzaron a estudiar los efectos de los ACR sobre el sistema no-discriminatorio establecido por el GATT.

Los acuerdos preferenciales, regionales y no regionales, ya habían sido criticados por los negociadores del GATT debido a la pésima experiencia de los años treinta.²⁰ El modelo

Deboeck Université 1997)73; Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld, *Economie internationale* (De Boeck 2001)13; Henri-F Henner, *Commerce international* (Montchrestien 1997) 37.

¹⁷ El modelo elaborado por los suecos Eli Heckscher, Bertil Ohlin y el norteamericano Paul Samuelson (Modelo “HOS”), une las ventajas comparativas a la disponibilidad de factores de producción (trabajo, capital, tierra, etc.) y en consecuencia, a su precio relativo en los diferentes países. Ver *ibid* 190-235; *ibid* 77-98; *ibid* 81-112.

¹⁸ Si bien es cierto que los estudios sobre los efectos de la integración regional tomaron importancia con el estudio de Viner (1950), Peter Robson aclara que ya existían importantes contribuciones sobre este tema, principalmente con los estudios de De Beers en *Tariffs Aspects of a Federal Union* y De Byé en *Unions douanières et données nationales*. Ver *supra* (n 15)7.

¹⁹ Nations Unies Conseil Economique et Social, « Zones de libre-échange dans le cadre du multilatéralisme en Asie et dans le Pacifique : Progrès, Difficultés et Perspectives », nota del Secretariado (E/ESCAP/SCIT/1, 1 septiembre 2004).

²⁰ En particular la ola proteccionista de la década de los treinta, en donde las grandes potencias económicas

de Jacob Viner, publicado en 1950, permitió estudiar los acuerdos de la primera ola de regionalización.²¹ Éste mostraba, en efecto, que si los acuerdos regionales eran generadores de intercambio al interior de la zona, a su vez eran nocivos con relación al exterior; el resultado final para la zona no estaba por lo tanto asegurado, al contrario de lo que suponían gran parte de los economistas polarizados sobre los efectos de la creación de estas zonas. De esta contraposición, se deriva que los ACR no siempre tienen un efecto neto positivo para sus miembros.²² El modelo de Viner descansa sobre la teoría convencional de las ventajas comparativas que justifica el libre comercio por la ganancia que procura para el consumidor, en el marco de las economías dinámicas donde los factores de producción se redistribuyen fácilmente. De esta forma, el poder importar libremente lo que requieran permite a las economías especializarse y concentrar sus recursos -escasos- en los sectores donde ellas sean comparativamente más eficientes. La disminución del precio relativo de los bienes importados mejora la situación de los países que se abren al intercambio de bienes y servicios; entre más se diversifiquen los recursos primarios, las economías tendrán mayor oportunidad de especializarse y en consecuencia mejorarán su situación.

A partir de este modelo general, el escenario propuesto por Viner se adapta a la situación de la posguerra. Desde luego que los países conservan elevados niveles de protección, consecuencia de la década de los años treinta, pero al mismo tiempo los acuerdos de *Bretton Woods*²³ y la entrada en vigor del GATT, orientan a las economías occidentales hacia la liberalización del comercio. Un acuerdo regional permite reducir incluso eliminar los aranceles en beneficio de un número limitado de países, pero las negociaciones multilaterales llevadas a cabo en el seno del GATT, tienen por objeto reducir frente a todas las partes involucradas lo que aparece como mayormente beneficioso en términos de eficacia económica. Jacob Viner pone en evidencia los efectos contradictorios de la unión aduanera: el efecto de la creación de intercambio comercial por un lado, y por otro de desvío; el primero mejora la situación del país importador, el segundo lo deteriora. El efecto es por lo tanto incierto.

2. Segunda y tercera olas de regionalización

Al final de la década de los años setenta era evidente que los acuerdos concluidos con anterioridad eran ineficaces, a excepción de la CEE. Estos habían contribuido de forma

de ese momento se replegaron en ellas mismas y en sus antiguas colonias sobre la base de acuerdos preferenciales bilaterales con carácter discriminatorio.

²¹ Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, (Carnegie Foundation for International 1950).

²² Aquí cabe hacer dos comentarios: 1. Los costos de la desviación de comercio no se limitan al exterior de la zona del acuerdo, y los beneficios de creación de comercio tampoco se limitan a los miembros de dicha zona (ie. mayor eficiencia que permite exportar productos más baratos hacia fuera de la zona); 2. La desviación del comercio es mala porque implica que estamos importando bienes de un país relativamente menos eficiente porque tenemos un acuerdo comercial, cuando puede darse el caso de que existan mejores proveedores fuera de la zona de libre comercio.

²³ Ver Philippe Moreau Defarges, *La Mondialisation* (PUF 2005) 87.

Regionalismo y multilateralismo

Ricardo García de la Rosa

marginal al desarrollo industrial, y aunado a la acumulación de la deuda exterior de los países en vías de desarrollo, esto generó mayor confusión entre los mismos dando pocos o nulos resultados en sus esfuerzos de integración económica.²⁴ Se impone así un cambio de estrategia a medida que se aceleraba la globalización estimulada por los rápidos avances tecnológicos; en tanto que la caída de la planificación central de ciertos Estados, daba a las relaciones “Norte-Sur” una nueva razón de ser en una economía interdependiente a escala mundial, motivada por los beneficios privados. Es entonces que una segunda ola de regionalismo aparece al momento en que los países reorientaban sus estrategias de desarrollo hacia las exportaciones.

La adhesión al principio de no-discriminación gana terreno en la medida en que el número de participantes dentro del sistema GATT/OMC aumentaba rápidamente; al mismo tiempo que los países industrializados y en desarrollo se comprometían a liberalizar el comercio por la vía acelerada de los acuerdos preferenciales o ACR. Así se inicia una era dorada de liberalización comercial en la que el multilateralismo y el regionalismo se refuerzan mutuamente.²⁵

Esta etapa alcanzó su apogeo a principios de la década de los noventa con la creación del *Asia-Pacific Economic Cooperation Forum* (“APEC”). Este foro encarnaba el llamado “regionalismo abierto” y la liberalización no-discriminatoria, en lugar de preferencial, en el sentido estricto de la palabra, dando lugar a la llamada “tercera ola de regionalización” cuyo elemento incitador fue la crisis financiera de 1997.²⁶ Sin embargo, el proceso de liberalización establecido por el APEC, se vio frenado al momento en que ciertos miembros del foro no estuvieron dispuestos a liberalizar productos sensibles.²⁷ En efecto, esto no se verificaría si no era a través de negociaciones recíprocas y jurídicamente obligatorias dentro del marco de la OMC, o en su caso por medio de arreglos comerciales regionales preferenciales.²⁸ Esto dio paso a que países incondicionales de la liberalización comercial multilateral como Japón y Corea, abandonaran sus reticencias de base con relación a los ACR e iniciarán una nueva era de asociación económica.²⁹

²⁴ Su éxito o fracaso está ligado a la viabilidad del modelo de sustitución de importaciones. Hubo casos de éxito parcial, por ejemplo en Centroamérica el comercio regional aumentó mucho con el Mercado Común Centro Americano (MCCA), aunque a partir de los años setenta la situación política en la región se salió de control. Ver Jagdish Bhagwati, “Regionalism and Multilateralism; an Overview”, en Jaime De Melo y Arvind Panagariya (eds), *New Dimensions in Regional Integration*, (CUP1993).

²⁵ Nations Unies Conseil (n 12) 3.

²⁶ Ver Yves Gounin y Sébastien Vivier Lirimont, *La crise asiatique: aspects économiques et politiques* (PUF1999).

²⁷ Recursos forestales y pesqueros.

²⁸ Nations Unies Conseil (n 19) 4.

²⁹ Japón firma un acuerdo de libre comercio con México el 17 de septiembre de 2004, el cual entró en vigor el 1 de abril de 2005. Por su parte Corea del Sur firma un acuerdo con Chile el 15 de febrero de 2003.

3. Hacia un nuevo concepto de regionalismo económico

En este contexto, ¿qué nos dicen las nuevas teorías de la integración económica regional? Por un lado, la presentación original de Jacob Viner descansa sobre hipótesis metodológicas discutibles (equilibrio parcial, pequeñas economías, elasticidad de las ofertas de importación, estadística comparativa, etc.);³⁰ por otro, el análisis inspirado por Ricardo o el de Herckcher-Ohlin-Samuelson, explica mal el éxito y la extensión de la CEE, hoy Unión Europea (“UE”). Las ventajas comparativas de los países miembros aparecen, *a priori*, poco marcadas e incluso también *a posteriori*. Desde luego que los factores de producción en España y Alemania no se encuentran exactamente en las mismas proporciones, pero las diferencias entre estos dos países son evidentemente menores que las que pudieran tener España con respecto a Marruecos o Nicaragua; países con los cuales los intercambios comerciales se encuentran menos desarrollados. En otro orden de ideas, la especialización del modelo neoclásico se convierte en una “especialización intra-ramas”: automóviles contra tomates, por ejemplo. En el caso europeo, y en una cierta medida en la zona del Tratado de libre comercio de Norteamérica (“TLCAN”), la especialización es más bien de naturaleza simétrica: automóviles contra automóviles; tomates contra tomates, etc. El intercambio se basa entonces entre bienes y servicios diferenciados y, en ocasiones, de distinta calidad que incorporan los factores de producción en proporciones bastante similares. Esta diferencia entre la teoría y la realidad ha suscitado, desde la década de los sesenta, una multitud de estudios teóricos y empíricos.³¹

Después de múltiples estudios, la “nueva economía internacional”³² propondrá un nuevo análisis sistemático de los efectos de la integración económica, que serán tomados en cuenta tanto en el ambiente académico como a nivel gubernamental. Una de las novedades de estos modelos, *a priori* criticados, fue que ellos conducían más que a reevaluar las ganancias a escala con una diversidad más grande de productos propuestos a los consumidores, a un replanteamiento respecto de los monopolios y oligopolios nacionales.³³

El enfoque no minimiza la desviación de comercio, solamente justifica que dicha desviación podría ser menor a la que se había pensado con anterioridad. Esto es, si existen casos de acuerdos preferenciales entre países geográficamente alejados (México-Israel por ejemplo), la mayor parte de los ACR se constituyen entre países vecinos; precisamente uno de los éxitos de la UE viene del carácter compacto de sus fronteras.³⁴ Otro elemento

³⁰ Jean-Marc Siroën, *La régionalisation est-elle une hérésie économique ?* (6° Congrès de l'Association française de Sciences Politiques, Rennes, Octubre de 1999).

³¹ Jean-Marc Siroën, *La régionalisation de l'économie mondiale* (La découverte 2004) 35.

³² Es de inspiración anglosajona y apareció a finales de los años setenta con el objeto de dar respuesta al desafío empírico que representaba el desarrollo del comercio intra-rama y “refundar” la teoría del comercio internacional a partir de los modelos de economía industrial y de la teoría de los juegos.

³³ Siroën, *La régionalisation est-elle une hérésie économique ?* (n 30) 4.

³⁴ Incluso se podría pensar que uno de los países que aparentemente han gozado menos de la integración es precisamente Grecia, al estar más alejado del corazón político de la UE (Bruselas) o financiero (Londres). Pero

que juega a favor de los flujos de intercambio bilateral es el nivel de desarrollo: los modelos denominados “gravitacionales” toman como hipótesis que los volúmenes bilaterales de intercambio sean determinados por variables como el PIB de los respectivos países (efecto gravitacional),³⁵ y por la distancia económica (por ejemplo las diferencias del PIB por habitante).³⁶

Si las zonas de integración preferenciales coinciden con las zonas “naturales”, los efectos de desvío de comercio son reducidos por definición. Como lo afirma Paul Krugman,³⁷ en una zona natural³⁸ las pérdidas potenciales relativas al desvío de comercio son limitadas y las ganancias potenciales relativas a la creación de comercio son importantes.

B. LA TIPOLOGÍA MODERNA DEL REGIONALISMO ECONÓMICO

Durante la primera ola de regionalización, el análisis se basará esencialmente en la CEE. Lo anterior resulta lógico ya que hasta la década de los noventa, Europa constituye la verdadera y única “*success story*” regional, con un fuerte desarrollo comercial intra-regional de sus economías. Gran parte de los acuerdos regionales notificados al GATT, y hasta la creación de la OMC, fueron acuerdos de “buenas intenciones” sin verdadero impacto en términos de integración económica, y realizados en su mayoría por países en vías de desarrollo.³⁹

En la década de los noventa surgirá una nueva forma de regionalismo o de regionalismo híbrido: las llamadas zonas de libre comercio Norte-Sur, siendo el TLCAN el primer ejemplo; Europa seguirá esta tendencia al firmar en 1999 un acuerdo preferencial con Túnez y en 2000 con Marruecos. El libre comercio euro-mediterráneo se generaliza con las firmas sucesivas de ACR celebrados con los países del Magreb, cubriendo el perímetro sur y este del mediterráneo con excepción de Siria y Libia.⁴⁰ En el continente americano, Canadá firma con Chile en 1997; una negociación hemisférica se lleva a cabo en vista de

esta cuestión queda descartada no sólo con los apoyos económicos que este país recibió para infraestructura y organización de los juegos olímpicos, sino con la reciente crisis financiera de 2010.

³⁵ Transposición de las leyes físicas sobre la atracción de los cuerpos: dos grandes economías tiene más posibilidad de atraerse que dos pequeñas.

³⁶ Siroën, *La régionalisation de l'économie mondiale* (n 31) 4-5.

³⁷ Paul Krugman, “The Move Toward Free Trade Zones” en *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review* (1991) 5.

³⁸ Para Krugman una « zona natural » se define como aquella zona al interior de la cual, en ausencia de barreras contra intercambios y acuerdos preferenciales, el comercio se realiza con mayor intensidad que en el resto del mundo.

³⁹ Es el caso notable de la Asociación latino-americana de libre comercio, antecedente directo de la Asociación latinoamericana de integración.

⁴⁰ Libia jamás ha tenido un acuerdo particular con la UE, incluso en el periodo anterior a las preferencias regionales dentro del marco de la política mediterránea global introducida en los años setenta.

crear un Acuerdo de libre comercio de las Américas ("ALCA"). En diciembre de 2002, los Estados Unidos y Chile firman un acuerdo de libre comercio, entre otros ejemplos. El final de la década de los noventa es también testigo de los acuerdos de libre comercio transoceánicos: UE-Sudáfrica en 1999, UE-México en 2000, UE-Chile en 2002; por su parte los Estados Unidos firman en el 2000 con Jordania y en enero de 2003 con Singapur.

Frente a la multiplicación de los acuerdos Norte-Sur que caracterizó la década de los noventa -países con asimetrías muy marcadas-, la primera preocupación que surge es encuadrar este tipo de acuerdos frente a otros acuerdos internacionales, y en particular, con los acuerdos regionales que hasta ese momento se conocían. Sin embargo, a principios del siglo XXI, la emergencia de nuevos liderazgos políticos y la influencia de movimientos sociales y partidos de izquierda y centro-izquierda, junto con el agotamiento de un ciclo económico marcado por la idea de liberalización de los mercados y el nuevo fortalecimiento del interés y la soberanía nacional, dio como resultado que países sudamericanos comenzaran a enfocarse en otras alternativas al modelo propuesto hasta ese entonces en la región.

Bajo este panorama se presenta entonces el problema de la tipología de las formas regionales, ya sean dicotómicas **(1)**, triangulares **(2)** o post-liberales **(3)**.

1. Las tipologías dicotómicas

Con el renacimiento del regionalismo económico en el contexto de la globalización, surge una renovación analítica del mismo. A diferencia del concepto de la década de los cincuenta, arquetipo de las teorías de las uniones aduaneras (Viner), la nueva integración regional no se restringe solamente a los intercambios comerciales. Esta conlleva flujos de capital, libre circulación de una clase específica de mano de obra calificada; introducción de un ambiente institucional común, así como la coordinación de políticas que permiten las convergencias entre las economías. De esta forma, el espacio regional se presenta como un lugar de recomposición de los poderes públicos y privados, así como de las estrategias de los actores nacionales e internacionales en el contexto de la globalización.⁴¹

Así surgen algunos conceptos innovadores a lado de los anteriores, oponiendo la integración planificada por los Estados -concepción voluntarista- por la integración a través de los mercados -concepción liberal- **(b)**; la integración ligada a las reglas -concepción institucional- frente a una integración más espontánea **(a)**; así como una integración profunda frente a una integración superficial **(c)**.⁴²

⁴¹ Direction Générale de la Cooperation Internationale et du Developpement, consulta 21/05/2013, «Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale», sitio de la internet <www.diplomatie.gouv.fr>, (En formato PDF), Dirección: <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/ministere_817/publications_827/cooperation-internationale-developpement_3030/series-etudes_3195/serie-etudes-annee-2002_3217/analyse-comparative-processus-integration-economique-regionale_4614/index.html>.

⁴² Ibid.

a) *El regionalismo económico según su forma*

• Regionalismo de *iure* o institucional. La idea de integración regional está por lo general asociada a un acuerdo celebrado conforme a derecho, notificándolo a instancias de comercio internacional para su revisión de conformidad con las reglas multilaterales existentes.⁴³ El regionalismo institucional tiene como base los acuerdos que reducen, a corto término -entiéndase eliminan- los obstáculos y reglas en el intercambio de bienes, servicios y de otros factores. Este regionalismo impone una armonización regulatoria a fin de asegurar un mínimo de viabilidad de la liberalización comercial recíproca.⁴⁴ Los ejemplos típicos de este regionalismo son la UE, TLCAN y MERCOSUR, independientemente de que su contenido, modalidades de aplicación y objetivos sean profundamente distintos.

• Regionalismo de *facto* o espontáneo. La integración regional puede caracterizarse independientemente de los acuerdos formales por una mayor interdependencia de las economías nacionales (la consolidación de los mercados regionales, así como la intensificación de los flujos comerciales). El regionalismo se dice *de facto* si no tiene explicación por medio de acuerdos formales de naturaleza discriminatoria y negociados bajo la base de la reciprocidad.⁴⁵ Charles Oman,⁴⁶ aclara que la regionalización no siempre es un fenómeno político, es decir, un proceso de *iure* resultado de los pesos y contrapesos en la negociación política. Este puede tratarse de un fenómeno económico natural impulsado por las mismas fuerzas micro-económicas de las economías involucradas. O como afirma Larbi Jaidi,⁴⁷ puede ser el resultado de las prácticas de determinados actores (por lo general acuerdos sur-sur) que constituyen redes comerciales, financieras, culturales y tecnológicas en los espacios regionales. Tal es el caso de la regionalización reticular este-asiática o del comercio transfronterizo africano.

⁴³ Henri Regnault, «Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies», (Séminaire EMMA-RINOS (Réseau Intégration Nord Sud), Maison des Sciences Economiques et CEPREMAP Paris Mayo 2003).

⁴⁴ Institut Orleanais de Finance, consulta le 21/05/2013, « L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale. Une analyse comparative », sitio de la internet : <www.dauphine.fr> (en formato PDF), dirección : <<http://www.dauphine.fr/ceres/siroen/Plan1.pdf>, p. 11>.

⁴⁵ Ibid.

⁴⁶ Charles Oman, Globalisation et régionalisation: quels enjeux pour les pays en développement?, (OCDE, 1994) 37.

⁴⁷ Larbi Jaidi, "Las integraciones regionales sur-sur: un regionalismo multiforme" (2010), en Anuario IEDMed del Mediterráneo, 126.

b) El regionalismo económico según el carácter voluntarista o liberal del Estado

• Regionalismo cerrado. Los primeros desarrollos del regionalismo en la zona Asia-pacífico (desarrollo del APEC), dieron lugar a un concepto impreciso de regionalismo abierto, sugiriendo simultáneamente que el antiguo regionalismo era cerrado. El regionalismo cerrado con carácter voluntarista tiene por objeto un proceso de integración el cual no se deja al libre arbitrio de las fuerzas del mercado, sino que es objeto de una mayor coordinación política creada a través de instituciones regionales.⁴⁸ Según esta visión voluntarista, la integración regional es un estado de “desconexión” que protege a las economías de la mundialización. Este tipo de regionalismo supone la protección, políticas de ordenación del territorio, construcción de un sistema productivo más o menos desfasado del sistema de precios a nivel mundial. La base de análisis es aquel de aquellas sociedades dependientes, introvertidas y desarticuladas que no pueden construir su industria desde una base nacional. Por esta razón, la integración regional se encamina a reducir la extraversión; a crear un mercado y de compensar los desequilibrios territoriales. Sus instrumentos son la economía administrada y regulada, la protección de las industrias regionales y la creación de proyectos cuyo efecto final será la polarización.⁴⁹

• Regionalismo abierto. Esta forma de integración rechaza cualquier idea de exclusividad, siendo respetuosa a cabalidad de los principios multilaterales, procurando la creación de tráfico y desvíos comerciales a través de la lógica del mercado asegurando los beneficios de las ventajas comparativas. De conformidad con la concepción liberal, a la inversa de la concepción voluntarista, el regionalismo abierto se mezcla con la liberalización de los intercambios comerciales y de los factores de producción. Este se encuentra normalmente fundado sobre el concepto de una zona de libre comercio cuyo objeto final será el de la “multilateralización” de los intercambios y del libre comercio generalizado.⁵⁰ Un ejemplo es en buena medida el TLCAN, y el proyecto truncado del ALCA cuyo objetivo era extender el libre comercio a todo el continente americano (de Alaska hasta la Tierra de fuego). Este abriría entonces la vía para la “multilateralización” y la globalización del comercio en la zona. Es importante señalar que el regionalismo abierto, tal y como lo afirma Fred Bergsten,⁵¹ debe servir a la causa del multilateralismo y no ser el sustituto de aquel; este no debe ser

⁴⁸ Regnault, « Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies » (n 43) 4.

⁴⁹ Cf. Jean-Marie Boisson, « Comment gérer la Globalisation ? Etats, Régions ou Organisations Internationales ? », (Coloquio internacional C.E.D.E.C.E., La Dynamique de la démarche communautaire dans la construction européenne, Poitiers Octubre 2000).

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Fred Bergsten, Open Regionalism, Institute for International Economics, Working Paper 3/1997, 1 <<http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=152>>.

el medio a través del cual los participantes se deshacen de sus compromisos y responsabilidades a nivel multilateral.⁵²

c) El regionalismo económico según su modo de operación

- Integración superficial. Conocida también como *shallow integration*, la cual se limita a una sola eliminación o desmantelamiento de barreras fronterizas en el comercio. Los acuerdos euro-mediterráneos son un excelente ejemplo donde la eliminación de barreras arancelarias se limita a ciertos bienes. Los ACR de la Asociación Europea de libre comercio (“EFTA”) por sus siglas en inglés, excluyen por completo los temas agrícolas.
- Integración profunda. También denominada *deep integration*, supone la introducción de medidas de liberalización que sobrepasan la sola protección de las fronteras, tratando en particular; la inversión, la materia de competencia, servicios, las ventas del sector público, etc. Europa es el arquetipo de este tipo de integración profunda, sin embargo, el TLCAN es un ejemplo emblemático ya que lo caracteriza su asimetría Norte-Sur.⁵³

2. La tipología triangular

Se trata de una propuesta realizada por los profesores Christian Deblock, Dorval Brunnell y Michèle Rioux,⁵⁴ quienes sujetándose a una lógica de economía política internacional, proponen una nueva tipología fundada en términos de un “triángulo de incompatibilidad” entre tres características, exigencias u objetivos posibles en el marco de una construcción regional: i) la autonomía de los mercados (la cima de triángulo); ii) la soberanía de los Estados y; iii) la cooperación institucional entre los miembros.

En opinión de estos autores, ninguna forma regional puede conciliar plenamente estos tres rasgos; dos solamente pueden respetarse cabalmente definiéndose así tres formas puras de regionalismo:

- Un Regionalismo de “regulación y sanción”, fundado sobre la autonomía de los mercados y la cooperación institucional entre los Estados participantes,

⁵² Ver “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica en servicio de la transformación productiva con equidad”, Libros CEPAL, N°39 (1994); “El regionalismo abierto y la integración económica” Revista CEPAL N°53 (1994) 81-89.

⁵³ Renault « Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies » (n 43) 4.

⁵⁴ Christian Deblock, Brunelle Dorval y Michèle Rioux, “Globalización, competencia y gobernanza: el surgimiento de un espacio jurídico transnacional en las Américas” (2004) vol. XLIV, en Foro Internacional 92.

articulado alrededor de reglas de derecho y de instituciones supranacionales (UE). Este regionalismo crea a la larga un derecho internacional en materia de inversiones y competencia económica sobre el modelo del bien común, el cual es el que se ha adoptado hasta el momento por los Estados nacionales. Sobre una base consensual respecto del grado de autonomía que los Estados están dispuestos a perder, y sobre el grado de libertad que los mismos están dispuestos a quitar a los mercados y a los actores privados, se tratará entonces de resolver el incumplimiento de las reglas cometido por los Estados -competencia desleal-, y las empresas -prácticas anticompetitivas y posiciones dominantes- a través de las instituciones supranacionales apropiadas.

- Un Regionalismo de “administración de riesgos”, fundado sobre la autonomía de los mercados y el respeto a la soberanía de los Estados; articulado este alrededor de códigos de buena conducta y mecanismos de solución de controversias cuyo ejemplo tipo es el TLCAN. En este caso particular, los Estados deben lograr un consenso mínimo sobre reglas y mecanismos de administración de riesgos, que se debe proveer a los mercados y a las relaciones entre Estados; preservando en todo momento la autonomía de los mercados, de los actores privados, así como de los Estados de conformidad con el principio de soberanía nacional. Tal parece que el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) va por esta vía también.⁵⁵

- Un Regionalismo de “mercados regulados e intercambios organizados”, conciliando la soberanía y cooperación en detrimento de la libertad de los mercados. Henri Regnault,⁵⁶ propone como ejemplo el Consejo de Ayuda Mutua Económica entre la antigua Unión Soviética y los países de Europa central y oriental (“PECO”), en la medida en que, en realidad, la cooperación se encontraba estructuralmente asimétrica y la soberanía de los países PECO extremadamente reducida.

3. La tipología post-liberal

La noción de regionalismo abierto tuvo su clímax en América latina y el Caribe en los años noventa y hasta mediados de la primera década del presente siglo. Esta noción basada en la perspectiva de intercambio comercial como elemento central de la integración regional, dejó de ser la principal fuerza motriz de las actuales tendencias de integración y de cooperación entre los países de la región pasando a tener un nuevo enfoque en el que

⁵⁵ El Acuerdo de Asociación Transpacífico es una iniciativa de negociaciones para la liberalización del comercio y la inversión que nació entre los países del Asia-Pacífico. Es actualmente la negociación comercial plurilateral más relevante y ambiciosa a nivel internacional por la cobertura de productos y disciplinas que incluye, así como la importancia económica de los miembros participantes.

⁵⁶ Regnault, *Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies* (n 43) 5.

Regionalismo y multilateralismo

Ricardo García de la Rosa

algunos autores lo denominan regionalismo “post-liberal”, “regionalismo post-hegemónico” o incluso “post-neoliberal”.⁵⁷

Esta nueva visión se caracteriza por el desplazamiento de los temas de liberación comercial y desregulación por una agenda claramente política marcada por el retorno a un papel protagónico del Estado en la formulación e implementación de diversas políticas públicas y por una revitalización del principio tradicional de soberanía nacional.⁵⁸ Esto, empero, no significa el rompimiento total con el regionalismo abierto como proceso institucionalizado en la región desde la década de los noventa, sino que ambos coexisten y se complementan con sus propias experiencias.⁵⁹

Existen factores exógenos y endógenos que explican la nueva tendencia regionalista:⁶⁰ i) tras los atentados del 11 de septiembre y la posterior guerra contra el terrorismo, la atención de los Estados Unidos se centró principalmente en Medio Oriente y Asia Central, perdiendo consecuentemente influencia en Latinoamérica y permitiendo a esta última tener un margen de acción y autonomía más amplios; ii) la “izquierdización” de la región con la relativa convergencia ideológica de los mandatarios latinoamericanos; y iii) el liderazgo sostenido que ha desarrollado Brasil en los últimos años, lo que le ha permitido ganar el reconocimiento de potencia en la región.

Bajo esta plataforma, se han construido en la región latinoamericana iniciativas regionales como la Comunidad Sudamericana de Naciones, hasta su consolidación en 2008 en la Unión de Naciones Sudamericanas (“UNASUR”), así como en 2004, la Alianza Bolivariana para las Américas (“ALBA”) como notable proyecto alternativo en contra del ALCA. Asimismo, se gesta, desde 2011, un ambicioso esquema de articulación política y económica denominado Comunidad de Estados de Latinoamérica y del Caribe (“CELAC”). Todas estas iniciativas, como lo afirma Andrés Serbin, a diferencia del sistema interamericano establecido en torno a la Organización de Estados Americanos (“OEA”) y de la iniciativa del ALCA a nivel hemisférico, excluyen explícitamente a los Estados Unidos y a Canadá de las negociaciones.⁶¹

Hemos hecho hasta el momento un recuento de las diferentes etapas de la regionalización económica, así como un análisis crítico de la literatura en la materia. Será menester

⁵⁷ El Concepto de regionalismo post-liberal fue propuesto originalmente por Sergio da Motta y Sandra Ríos. Sobre las concepciones terminológicas ver Gian Luca Gardini, “Unity and Diversity in Latin America Visions of Regional Integration” en *Latin American Foreign Policies: Between Ideology and Pragmatism*, (2011) Palgrave Macmillan 235-254; Pedro da Motta Veiga y Sandra P. Ríos, “O Regionalismo pós-liberal na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas” (2007) CEPAL N°62 Serie Comercio Internacional.

⁵⁸ Andrés Serbin, “Regionalismo y soberanía nacional en América Latina: lecciones aprendidas y nuevos desafíos” (2011-2012) Anuario CEIPAZ, 138.

⁵⁹ Cristobal Bywaters y otros, “UNASUR y la integración latinoamericana: propuesta de un nuevo modelo del regionalismo post-liberal” (2009) Revista Encrucijada Americana Año 3 N°1, 6.

⁶⁰ Ibid.

⁶¹ Andrés Serbin, Laneydi Martínez y Haroldo Ramanzini Júnior, *El Regionalismo “post-liberal” en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*, (2012) CRIES.

entonces analizar las implicaciones que tiene el regionalismo económico frente al sistema comercial multilateral.

III. ¿REGIONALISMO Y MULTILATERALISMO ECONÓMICOS SON ANTINÓMICOS?

Hoy en día tenemos la certeza de que el regionalismo de corte abierto llegó para quedarse e interactuar con el sistema comercial multilateral. Podemos afirmar que este se ha convertido poco a poco en la regla y no en la excepción, contrariamente a lo que habían previsto las partes contratantes del GATT. La erosión al principio de la no discriminación es un fenómeno que se presenta de forma constante y, actualmente, la OMC está consciente de ello. Paradoxalmente como resultado de lo que la OMC llama la madeja o enredo de uniones aduaneras, zonas de libre comercio, mercados únicos, así como la panoplia ilimitada de acuerdos de todo tipo (inversión, complementación, parciales, etc.), la CNMF se ha convertido en un tratamiento de excepción y no en la regla general. Incluso, el conocido “Informe Sutherland”, en un tono un tanto irónico, menciona que sería mejor hablar hoy en día de la cláusula de la nación *menos* favorecida.⁶²

El GATT, nació el 1 de enero de 1948 de la firma de 123 acuerdos bilaterales reuniendo a 23 partes contratantes en Ginebra en octubre de 1947. Adoptando el principio esencial de la no discriminación, cuya forma se manifiesta a través de la CNMF, los fundadores del GATT desearon que el sistema comercial internacional se organizara sin excluir a aquellos miembros que no tuvieran el poder de negociación necesario para obtener las ventajas concedidas a otros miembros. En otras palabras, los fundadores del GATT habían adoptado un enfoque multilateral de liberación del comercio; sin embargo, de forma paralela los miembros fundadores adoptaron reglas derogatorias de la CNMF; es decir, la introducción de las disposiciones del artículo XXIV del GATT que autorizan la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, mismas que dieron entrada al enfoque regional de la liberación del comercio. Desde entonces podemos preguntarnos si estos dos enfoques de liberación comercial que coexisten en el seno del sistema económico mundial son antinómicos.

Para dar algunos elementos de respuesta, analizaremos desde un estricto punto de vista sistémico,⁶³ la interacción de los ACR con el sistema comercial multilateral (**A**), para así llegar a una posible conciliación entre estas dos visiones de liberalización económica (**B**).

⁶² OMC, *L'avenir de l'OMC, Relever les défis institutionnels du nouveau millénaire*, (Reporte del Consejo Consultativo de Supachai Panitchpakdi Ginebra 2004) 21.

⁶³ Ver Paul Krugman, *Is Bilateralism Bad?* en Helpman y Razin (eds), *International Trade and Trade Policy* (MIT press 1991) 9; Jagdish Bhagwati y Arvind Panagariya, *The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends* (1996) vol. 86 en *American Economic Review* 82 y Anne O Krueger, *Free Trade Agreements Versus Customs Unions* (1995) National Bureau of Economic Research NBER, working paper n° W5084, < <http://www.nber.org/papers/w5084> > fecha de consulta 2 Julio 2013.

A. LA RELACIÓN DE LOS ACR CON EL SCM

El SCM y los ACR han sufrido numerosas modificaciones desde finales de la década de los cincuenta y, en particular, en los años ochenta. Gracias a las rondas de negociaciones en el seno del GATT/OMC, la liberalización del comercio progresó sensiblemente, mientras que las disciplinas comerciales multilaterales se profundizaron notablemente alcanzando aspectos que han sobrepasado por mucho las reglas iniciales del GATT de 1947.

Paralelamente, el número de los ACR ha aumentado vertiginosamente en los últimos años, representando al día de hoy el cincuenta por ciento del comercio mundial e involucrando un abanico más extenso de cuestiones de política comercial.⁶⁴ Los acuerdos regionales de nueva generación tienen por objeto no solamente la liberalización del comercio de bienes y servicios sino que también cubren otros aspectos igualmente regulados por la OMC como son por ejemplo las normas y aspectos de la propiedad intelectual o las ventas al sector público. El alcance en algunos de estos acuerdos puede incluso rebasar las reglas de la OMC e incluir aspectos que hasta el día de hoy habían estado excluidos de las negociaciones multilaterales, o analizados de forma parcial en las mismas -por citar algunos ejemplos tenemos las ventas al sector público, las inversiones, la política de competencia económica, etc.-.

El número de ACR en los que cada miembro de la OMC es parte -la UE contando como un solo miembro-, se ha duplicado en los últimos diez años; es decir, cinco en promedio por cada miembro siendo que algunos son parte de diez o más ACR. Hasta el 15 de enero de 2013,⁶⁵ se han notificado a la OMC unos 546 ACR, contabilizando por separado las notificaciones relativas a mercancías y las relativas a servicios. De éstos, 390 fueron notificados de conformidad con el artículo XXIV del GATT; 38 con base en la cláusula de habilitación; y 118 de conformidad con el artículo V del AGCS. En esa misma fecha se encontraban en vigor, de acuerdo con la OMC, 354 ACR, y según sus estimaciones, la tendencia se agudizará con los numerosos acuerdos de este tipo que se encuentran en negociación de los cuales noventa por ciento son acuerdos de libre comercio o acuerdos de alcance parcial, y diez por ciento son uniones aduaneras.⁶⁶

Adoptando un enfoque sistémico, el debate se centra en dos posiciones: una, representada por el economista Lawrence Summers,⁶⁷ para quien toda iniciativa de liberali-

⁶⁴ Comité des Accords Commerciaux Régionaux, Synopsis des «questions systémiques» relatives aux accords commerciaux régionaux - Note du Secrétariat (2000) WT/REG/W/37.

⁶⁵ OMC, consulta 12/07/2013, « Acuerdos comerciales regionales », sitio de la internet: <www.wto.org>, (disponible en línea), dirección: <http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm>.

⁶⁶ Ibid.

⁶⁷ Lawrence Summers, "Regionalism and the World Trading System", en Federal Reserve Bank of Kansas City, Policy implications of trade and currency zones, (FRB Kansas City 1991) 295.

zación del comercio ya sea a nivel unilateral, bilateral, plurilateral o bien multilateral, es una etapa más hacia la liberalización global del comercio; otra, representada por el profesor Jagdish Bhagwati⁶⁸ quien considera en contraposición, que la proliferación de uniones regionales es un desafío para el sistema comercial multilateral. Surge entonces la pregunta de si los ACR facilitan o no el desarrollo del sistema comercial multilateral.⁶⁹ Una respuesta afirmativa o negativa sería un poco reduccionista; lo cierto es que hay elementos que favorecen su convergencia **(1)**, y otros, sus divergencias **(2)**.

1. Elementos de convergencia

Los ACR pueden contribuir a la armonía de tres formas:⁷⁰ i) inspirándose de las materias tratadas por la OMC o incluso copiándolas; ii) inspirándose de otros acuerdos internacionales existentes y, en ciertos casos; iii) ayudando a elaborar acuerdos modelo que pudieran adoptarse posteriormente por la OMC. Los ACR pueden completar de igual forma los objetivos del SCM alentando la cooperación y la asistencia técnica entre los socios regionales. Incluso, si los ACR contienen disposiciones que van más allá de las reguladas por la OMC, estas se basan por lo general en disposiciones y principios existentes en el seno de la OMC.⁷¹ De esta forma:

- Los ACR presentan una gran similitud desde el punto de vista del catálogo de disciplinas tendientes a facilitar la apertura progresiva de los mercados de servicios, aun y cuando la carga en términos de obligaciones difiera;
- En materia de ventas al sector público, los ACR, aun y cuando sobrepasan las disposiciones del Acuerdo sobre Contratación Pública (“ACP”), siguen de manera general las disposiciones propuestas por este acuerdo o bien, en la mayoría de los casos copian las disposiciones del mismo;
- De igual forma, los ACR reproducen las disposiciones del Acuerdo sobre las Medidas en materia de inversiones relacionadas con el Comercio (“Acuerdo sobre las MIC”), así como del acuerdo de la OMC sobre propiedad intelectual (“ADPIC”) ya sea refiriéndose explícitamente o bien, reproduciendo parte del contenido;
- Las disposiciones de los ACR relativas al medio ambiente reflejan en gran parte el enfoque adoptado en los acuerdos de la OMC. Gran cantidad de ACR reconocen en su preámbulo la necesidad de preservar el medio ambiente y el alcance del desarrollo sustentable. Otros ACR contienen cláusulas de excep-

⁶⁸ Jagdish Bhagwati, “The watering of trade”, (1997) en JIE42, 239.

⁶⁹ Sobre las tensiones entre el SCM y los ACR ver Roberto V. Fiorentino, Luis Verdeja y Christelle Toqueboeuf, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements:2006 Update* (WTO Discussion Paper n°12 2007).

⁷⁰ Syntheses OCDE, *Le régionalisme et le système commercial multilatéral*, (L’Observateur OCDE, 2003) 5.

⁷¹ *Ibid.*

ción general similar a aquellas contenidas en el artículo XX del GATT, utilizando de forma constante la fórmula según la cual las disposiciones previstas en el artículo XX (b) del GATT de 1994, engloban las medidas ecológicas necesarias para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal.⁷²

En la medida en que las iniciativas regionales se apoyan en acuerdos internacionales, estas sirven a una mayor y mejor armonización. Este es el caso cuando los ACR, en los aspectos de comercio de bienes, hacen constante referencia a la Declaración de Arusha emanada de la Organización Mundial de Aduanas, así como de la Convención de Kyoto Revisada para la simplificación y armonización de los regímenes aduanales.

De acuerdo con la OMC, los ACR evolucionan en general de forma más rápida que el SCM y en ocasiones son medios para reforzarlo. Un estudio realizado por la Secretaría de la OMC en 1998, demostró que los ACR prueban una liberación y acceso más rápido a los mercados en lo que concierne a las medidas no arancelarias, que el propio SCM.⁷³ De hecho varios miembros de la OMC han subrayado los efectos favorables de los ACR en la integración de los países en vías de desarrollo dentro de la economía mundial.⁷⁴

2. Elementos de divergencia

La proliferación de los ACR sigue siendo también fuente de divergencias; es decir, que las convergencias mencionadas con anterioridad no siempre se traducen en un enfoque armonizado sobre el plano internacional. Tenemos como ejemplo el caso de los derechos de propiedad intelectual, en donde hay constancia de que si éstos se refuerzan desde el plano regional, su contenido puede variar de acuerdo a los intereses de cada entronque regional. Por otro lado, entre los principales acuerdos regionales, existen en la actualidad dos visiones divergentes entre la relación que se da en política de competencia económica y la acción *antidumping*: en un caso, se prevé la supresión recíproca de medidas *antidumping* en el marco de la política de competencia económica; en el otro, el derecho firme de una parte a aplicar medidas *antidumping*.⁷⁵

⁷² El TLCAN negociado por el presidente George H. W. Bush, no dedicó ningún capítulo específico al medio ambiente. Esta falta de interés y dispersión ofendió a numerosos ambientalistas como “*Public Citizen*”. Por su parte, Bill Clinton en el transcurso de su campaña electoral de 1992, prometió colmar las lagunas del TLCAN en esta materia y en la laboral. Una vez elegido, el presidente Clinton procedió a la negociación de dos acuerdos anexos al TLCAN: *The North American Agreement on Environmental Cooperation, Mexico-United States Border Environmental Cooperation Agreement* y el *North American Agreement on Labor Cooperation*.

⁷³ OMC, *L’avenir de l’OMC, Relever les défis institutionnels du nouveau millénaire*, (n 62) 72.

⁷⁴ Poco después de la entrada en vigor del TLCAN, México pasó a formar parte de la OCDE el 18 de Mayo de 1994.

⁷⁵ *Syntheses OCDE, Le régionalisme et le système commercial multilatéral* (n 70) 7.

Varios estudios han señalado que la supresión del *antidumping* en un área de libre comercio constituye una

En la práctica, las divergencias de acuerdo al enfoque que contenga cada ACR, trae como consecuencia una elevación considerable en los costos de transacción para las empresas. Este aumento es particularmente evidente en materia de reglas de origen. Bajo esta lógica no será extraño que un país deba aplicar diferentes reglas de conformidad con las disposiciones específicas de cada ACR al cual pertenezca. Lo anterior complica indudablemente las decisiones de producción y de aprovisionamiento de las empresas establecidas o que planeen establecerse en ese país.

La heterogeneidad de iniciativas regionales puede ser también fuente de fricciones sistémicas.⁷⁶ Por ejemplo, los esfuerzos desplegados para reforzar las disciplinas multilaterales en materia de defensa comercial no son por lo general facilitados en razón de la existencia variada de criterios a la escala regional en el momento en que.⁷⁷

- Algunos ACR suprimen la posibilidad de recurrir a los derechos *antidumping* o compensadores, autorizando en lugar, la utilización de medidas de salvaguarda entre los miembros del entronque regional;
- Otros ACR suprimen la posibilidad de recurrir a medidas *antidumping* o de salvaguarda pero mantienen la posibilidad de utilizar derechos compensadores;
- Otros mantienen la posibilidad de recurrir a derechos *antidumping* y compensadores pero suprimen la utilización de medidas de salvaguarda.

En otros campos, los enfoques regionales pueden conducir no tanto a fricciones sistémicas -al no existir tensión directa con la elaboración de las reglas de la OMC-, pero sí a una sobrecarga sistémica (como ejemplo la materia de inversión en donde la proliferación de acuerdos provocó un aumento considerable del número de asuntos por resolver a través de los diversos mecanismos de solución de controversias). Con la rápida multiplicación de tratados bilaterales en materia de inversiones (“TBI”), tenemos que

política económica conveniente, y que las inquietudes respecto de las prácticas empresariales desleales pueden ser atendidas mediante el uso de políticas de competencia, tal y como lo ha hecho la UE la cual suprimió el empleo de medidas *antidumping* al interior de la CEE en 1969, luego de que se eliminaron los aranceles y sin esperar al programa de mercado unificado de 1993, ni a la culminación de la unión monetaria marcada por el tratado de Maastricht para 1999. En contraposición, la región del TLCAN conserva el uso de medidas *antidumping* las cuales no siempre coinciden y se encuentran lejos de estar armonizadas entre los miembros del TLCAN. Ver Murray G. Smith “La evolución de las leyes contra prácticas comerciales desleales en el tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN)” en Sergio López Ayllón y Gustavo Vega Canovas (eds), *Las prácticas desleales de comercio en el proceso de integración comercial en el continente americano: la experiencia de América del Norte y Chile*, (UNAM, SECOFI 2001) 57.

⁷⁶ Syntheses OCDE, *Le régionalisme et le système commercial multilatéral* (n 70) 7.

⁷⁷ Las dificultades en la negociación de *antidumping* y subsidios en la OMC, no tienen mucho que ver con los ACR y sí con la heterogeneidad en los sistemas de defensa comercial de los miembros de la OMC. México y Estados Unidos tienen sistemas muy diferentes y muchas veces han estado en conflicto a pesar de que comparten un TLC. Las disciplinas especiales en los ACR no han entrado en conflicto con las reglas multilaterales ni con las negociaciones.

las controversias sometidas a la jurisdicción del Centro Internacional para la Resolución de Disputas sobre Inversiones -por cierto, uno de los organismos de solución de controversias que más hacen referencia a los TBI-, han aumentado considerablemente en los últimos años. Tomando en cuenta la sobrecarga generada en el mecanismo de solución de controversias de la OMC, y el aumento de promoción de recursos en otros medios alternativos de solución de controversias, queda mucho por hacer desde el punto de vista de las disciplinas relativas a la inversión en la OMC.⁷⁸

B. HACIA LA CONCILIACIÓN DE DOS VISIONES DE LIBERACIÓN ECONÓMICA

Un nuevo interés por el análisis de los ACR aparece a principios de la década de los noventa, y éste surge en el momento en que las negociaciones de la Ronda de Uruguay se encontraban paralizadas por falta de acuerdos entre los negociadores. Los grandes países industrializados (UE y los Estados Unidos) reflejaban su veleidad para negociar acuerdos bilaterales -alternativa más o menos aceptable para estos países en caso de fracaso de las negociaciones multilaterales-. Bajo este contexto, la Ronda de Uruguay llegó a un resultado más o menos aceptable para los miembros de la ahora OMC; sin embargo, las desaventuras de las Conferencias ministeriales de Seattle (1999) y Cancún (2003) incitaron de nueva cuenta esta tendencia a negociar en forma bilateral, cuestión que resultaba a todas luces comprensible ya que gran cantidad de negociaciones bilaterales tratan temas y aspectos que van más allá de lo negociado a nivel multilateral; algunos autores hablan incluso de acuerdos “OMC plus”.⁷⁹

Paul Krugman,⁸⁰ propone cuatro razones para explicar este fenómeno: i) el aumento en el número de participantes dentro del proceso de negociaciones de la OMC ha sido tal, que resulta bastante complicado controlar el fenómeno del *free rider*;⁸¹ ii) el carácter proteccionista de algunos miembros ha evolucionado de tal manera, que los mecanismos de salvaguardas, *antidumping* u otras formas de proteccionismo, complican de forma considerable las negociaciones; iii) la caída de la hegemonía económica de los Estados Unidos ha complicado la continuidad en la puesta en marcha del sistema y; iv) las diferencias institucionales entre los países más grandes han complicado las negociaciones.

⁷⁸ Ibid.

⁷⁹ Jean-Marc Siroën, Evolution récente des accords régionaux (2004) Les Rencontres Economiques, 2.

⁸⁰ Paul Krugman, Regionalism versus Multilateralism, Analytical Notes en Jaime De Melo y Arvind Panagariya (eds), New dimensions in Regional Integration, (CUP 1993) 58.

⁸¹ Es una expresión con la que se designa a un país que no hace ninguna concesión comercial pero que, en virtud del principio de la nación más favorecida, se beneficia de las reducciones y concesiones arancelarias que ofrecen los demás países negociadores. Ver Dominique Carreau y Patrick Juillard, Droit international économique, (Daloz 2005) 189.

Sin embargo, no podemos perder de vista que la Declaración de la OMC⁸² pronunciada al término de la 4ª Conferencia Ministerial celebrada en Doha, Qatar, en noviembre de 2001, insiste claramente sobre la importancia del regionalismo:

- Reconociendo que los ACR pueden jugar un papel importante en lo que se refiere a la promoción de la liberalización, la expansión del comercio y en el fomento del desarrollo;
- Aceptando negociaciones tendientes a clarificar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos por las disposiciones existentes de la OMC aplicables a los ACR;
- Conviniendo en que las labores del Grupo de trabajo sobre la relación entre comercio e inversiones de la OMC, deberán tomar en cuenta, según proceda, los acuerdos bilaterales y regionales vigentes sobre inversiones.

Es así que algunos miembros de la OMC consideran necesario, en la situación actual, redefinir los vínculos entre los ACR y el sistema comercial multilateral a fin de lograr una mejor sinergia entre las dos visiones de liberalización económica. El principio rector de esta redefinición deberá consistir en facilitar el comercio entre las partes y no erigir obstáculos a terceros contratantes con estos territorios.⁸³

La Organización para la Cooperación y del Desarrollo Económicos (“OCDE”), ha llegado a la conclusión de que los ACR son compatibles con las reglas de la OMC. De una forma general los estudios de la OCDE afirman que los ACR pueden completar, pero no reemplazar las reglas multilaterales coherentes, así como la apertura multilateral progresiva (1); quizá un nuevo elemento podría dar una cierta claridad al panorama actual que no necesariamente se encuadra en la dicotomía clásica regionalismo-multilateralismo (2).

1. El regionalismo: una interacción permanente y complemento necesario del sistema comercial multilateral

Dos enseñanzas podemos afirmar de esta relación a la vez antagónica a la vez complementaria. La primera enseñanza es que todas las consecuencias que se han generado a partir de la implementación de los ACR confirman la necesidad de reforzar el marco multilateral. Esta observación se aplica en particular a la contribución del regionalismo en las divergencias al elaborar las reglas; a los efectos que la heterogeneidad de acuerdos regionales puede tener sobre los países que no sean miembros de éstos acuerdos; y al papel

⁸² La Declaración se encuentra disponible en línea en la dirección de la internet : <http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm>.

⁸³ Este principio se encuentra enunciado en el artículo XXIV: 4 del GATT; en el Preámbulo del Memorándum de Acuerdo sobre la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994; en el párrafo 3 a) de la Decisión de 1979 sobre el trato diferenciado y más favorable, la reciprocidad y mayor participación de los países en vías de desarrollo; y finalmente, en el artículo V: 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

del regionalismo en el aumento de los costos de transacción para las empresas. Estos efectos son graves por el hecho de que el regionalismo, en la mayoría de los casos, no logra resolver los problemas más complejos.

En los casos más sensibles, las iniciativas regionales no han dado los mejores resultados -y en ciertos casos, ni siquiera han sido eficaces-, si las comparamos con las reglas multilaterales;⁸⁴ sin embargo, Ken Heydon,⁸⁵ especialista de la OCDE, reconoce que incluso, si las disciplinas multilaterales fueran reforzadas, los ACR y las disposiciones contenidas en los mismos no desaparecerían. La pregunta que se formula entonces es la siguiente: ¿cómo superponer y hacer coexistir disciplinas multilaterales y acuerdos regionales? Esta cuestión influye directamente los efectos del artículo XXIV del GATT/OMC y el artículo V del GATS, así como a las actividades del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales.

El Comité de Comercio y Desarrollo sí ha considerado los acuerdos entre países en desarrollo notificados bajo la cláusula de habilitación. Por ejemplo, tratándose de la materia de inversión, las disposiciones actuales de la OMC referentes al examen de los ACR contemplan ésta sólo en la medida en que el artículo V del GATS cubre el comercio de servicios, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos en el mismo; sin embargo, los ACR prevén una cobertura más extensa en materia de inversiones, cobertura que va más allá de la inversión en materia de servicios.⁸⁶

La segunda enseñanza se obtiene de la experiencia adquirida en materia de regionalismo a través de los años. Si bien es cierto que algunas consecuencias derivadas del desarrollo de los ACR confirman la necesidad de reforzar el marco multilateral, también algunos criterios contenidos en los ACR pueden colmar esa necesidad de refuerzo y servir de base para la elaboración de reglas multilaterales más sólidas. Los ACR pueden completar el marco multilateral en la medida en que éstos contribuyan a la armonización de las reglas multilaterales; éstos pueden servir de base para reforzar las reglas multilaterales en la medida en que sus disposiciones rebasen las contenidas en las disposiciones de la OMC.⁸⁷ Reunidos estos dos elementos, se crearán sinergias muy eficaces entre los criterios regionales y multilaterales.

⁸⁴ Por ejemplo, los ACR han avanzado poco en lo referente a la interfase en términos de la elaboración de reglas entre reglamentación interior y comercio de servicios, y en ciertos casos, estos contienen disposiciones más estrechas que las contenidas en el GATS; salvo en raras excepciones, los ACR no han sido de gran utilidad para solucionar los principales temas "inacabados" relativos a la elaboración de reglas en el GATS, en particular en lo referente a las disciplinas que abordan medidas de salvaguarda urgentes y los subsidios destinados a los servicios.

⁸⁵ Ken Heydon, *Le régionalisme peut compléter mais non remplacer le système commercial multilatéral, en Le Régionalisme et le Système Commercial Multilatéral* (OCDE 2003) 16.

⁸⁶ En el caso del TLCAN no se da una definición conceptual y específica de lo que debe entenderse por inversión extranjera; por el contrario, enumera una serie de actividades que, para los efectos del TLC, al realizarse, caerán bajo el concepto de inversión extranjera. Ejemplos como instrumentos de deuda cuando la empresa sea una filial del inversionista, o beneficios provenientes de destinar capital y otros recursos para el desarrollo de una actividad económica (concesiones, contratos de construcción y de llave en mano, etc.) entran dentro del catálogo de inversión del capítulo 11 del TLCAN.

⁸⁷ Por ejemplo, en el campo de la movilidad de mano de obra, diversos ACR contienen disposiciones que

2. El “plurilateralismo” como eslabón faltante entre la dicotomía regionalismo-multilateralismo

La Teoría clásica de la integración económica propuesta por el economista húngaro Bela Balassa, establece que la integración no es un suceso sino un proceso creciente constituido por las siguientes etapas:⁸⁸ i) las asociaciones y foros de cooperación; ii) acuerdos preferenciales no recíprocos; iii) zonas de libre comercio; iv) uniones aduaneras; v) mercado común y; vi) unión monetaria.⁸⁹

Ahora bien, difícilmente el libre comercio descrito como etapa creciente en la tipología de Balassa explica la realidad concreta de las formas de internacionalización de las economías en la actualidad. Tomemos como ejemplo el TLCAN, en donde independientemente de que el tratado adopta la forma de zona de libre comercio, el régimen de liberalización establecido en el mismo incluye no sólo las mercancías sino los servicios de toda índole: derechos de propiedad intelectual, ventas al sector público y, sobre todo, organiza en su capítulo XI la libre circulación de capitales de forma considerable. El TLCAN constituye indudablemente una forma híbrida de libre comercio.

Henri Regnault,⁹⁰ reflexiona sobre la idea de saber si el libre comercio de tipo clásico diseñado por Balassa sigue estableciendo un primer nivel de regionalismo como lo hacía hasta principios de la década de los ochenta. Podríamos preguntarnos bajo esta base si el acuerdo de libre comercio celebrado entre la UE y México constituye un acuerdo de tipo regional. La ausencia total de proximidad geográfica establece un primer obstáculo sin duda. ¿Hasta qué punto los conceptos de economía internacional -espacial por excelencia- pueden ignorar la geografía? Quizá se podría admitir esta ruptura de continuidad geográfica si la relación entre las partes fuera exclusiva, pero queda claro que las disposiciones del GATT/OMC autorizan la “multi-asociación” entre los miembros y entre países no miembros. De esta forma la evolución de la realidad del libre comercio deja obsoleta la tipología de Balassa como forma regional actual.

El “plurilateralismo” se presenta como una forma aparte de internacionalización de las economías; como el eslabón faltante entre la dicotomía clásica de regionalismo-multilateralismo con un campo geográfico más amplio y selectivo, así como acuerdos con un grado mayor o menor de exigencia que la dicotomía clásica. En el momento en que el multilateralismo se hace insuficiente para el despliegue global de los actores económicos más dinámicos e influyentes, se pone entonces en marcha un sistema plurilateral entre los espacios económicos más dinámicos e influyentes listos a acelerar el ritmo de liberación comercial internacional.⁹¹ El plurilateralismo adopta la vía del bilateralismo a través de la

superan las contenidas en el GATS en la medida en que prevén un trato nacional integral y un acceso total a los proveedores de servicios, o bien, un acceso especial y preferente para una cierta categoría de personas.

⁸⁸ Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, (George Allen and Unwin LTD1961) 2.

⁸⁹ Bela Ballasa habla propiamente de Unión económica e integración económica como últimas etapas.

⁹⁰ Regnault, « Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies» (n 43) 7.

⁹¹ Tenemos el caso de los acuerdos plurilaterales o “codes” de la OMC, acuerdos entre un club de miembros interesados sin base geográfica y con disciplinas específicas a ciertos temas (*i.e* compras gubernamentales).

multiplicación y yuxtaposición de acuerdos bilaterales entre entidades comerciales de un sub-espacio geográfico con asimetrías diversas.⁹²

En el sistema económico internacional existen entonces tres dimensiones al día de hoy ineludibles:

- El Sistema Comercial Multilateral que responde a la necesidad de normas de derecho común o reglas estándar en las relaciones comerciales internacionales. La red multilateral con 159 Miembros, se encuentra muy lejos de aquel GATT de 23 partes contratantes celebrado en 1947. El tejido plurilateral se encuentra formado por los lazos que cada miembro guarda con los demás, representados por la Organización quien funge como intermediario entre sus miembros;
- El Sistema Comercial Plurilateral, vanguardia del libre comercio en la actualidad. Este refleja la necesidad de relaciones específicas, de geometría variable, llevadas a cabo por un número determinado de socios selectos dispuestos a ir más lejos que los acuerdos multilaterales, sin que esto signifique encerrarse en una relación exclusiva; sin poder comprometerse en un proceso de integración profundo, apartándose de las declaraciones de intención de los textos, de la lejanía geográfica y de la multiplicidad de acuerdos;
- El Sistema Comercial regional que responde a la necesidad de formar relaciones estrechas cuyo objetivo será la construcción de un bloque en el seno de la economía mundial, implicando el compromiso de un proceso de integración profundo; más que la proximidad geográfica, la exclusividad de la relación supone la voluntad de querer coexistir con el objeto de formar un proyecto geopolítico global sin reducirse al sólo interés económico.

La segunda mitad del siglo pasado se determinó por la dicotomía multilateralismo-regionalismo; el actual, se caracterizará al parecer por el régimen comercial tripartito antes descrito.⁹³

IV. CONCLUSIÓN

El estudio de la dicotomía clásica entre regionalismo y multilateralismo ha evolucionado a lo largo de los años, concretamente, a partir del primer estudio realizado por Jacob

⁹² Una de las estrategias de los Estados Unidos al negociar el proyecto del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), fue la de celebrar acuerdos bilaterales de libre comercio con subregiones como Centroamérica, los países andinos o bien países como Chile.

⁹³ Autores como Antoni Esteveordal, Matthew Shearer y Kati Suominen distinguen 4 grandes bloques: i. Bloques intrarregionales, ii. Bloques bilaterales intrarregionales, iii. Megabloques continentales y, iv. Acuerdos regionales Transcontinentales Cf. Antoni Esteveordal, Matthew Shearer y Kati Suominen, *Multilateralizing RTAs in the Americas: State of Play and Ways forward* (n 6) 2.

Viner. La evolución, desde entonces ha sido tal, que al día de hoy no podemos entender el regionalismo económico como en 1947.

El propósito y propuesta del presente estudio fue, en primer lugar, explicar las diferentes “olas de regionalización” que surgieron poco después de la creación del GATT, así como la diversidad tipológica encontrada en la literatura económica. Desde luego que la propuesta puede resultar criticable, pero la intención fue estudiar el tema desde una perspectiva evolutiva y presentarla como una revisión crítica. En muchos estudios se trata el tema de forma lineal, como si el estudio del regionalismo económico fuera estático y no dinámico como lo comprobamos a lo largo de la primera parte de este artículo. En segundo lugar, al tener claro el tipo de regionalismo actual, podemos analizar las implicaciones de éste con el SCM; sus argumentos divergentes y convergentes. Nos sumamos a la tendencia, en apariencia falaz, de que el regionalismo económico, entiéndase “plurilateralismo”, “transcontinentalismo” o “ACR Mega-regionales”, contribuye a la complementación y reforzamiento del SCM. Es, desde nuestro punto de vista, el eslabón faltante de la dicotomía clásica.

Sin duda nuestro estudio deja varias puertas abiertas a la reflexión. Consideramos el tema del regionalismo fundamental para la viabilidad y perdurabilidad del SCM, cuestión que no se ha visto reflejada cabalmente en las últimas Conferencias ministeriales de la OMC. No queremos decir con esto que las ministeriales de Hong Kong 2005 y Ginebra 2009-2011, hayan sido un fracaso; todo lo contrario, existen resultados en materia de adhesión de miembros, solución de controversias, ventas al sector público y examen de políticas comerciales, sin embargo, pensamos que a partir de la ministerial de Bali 2013, será la gran ocasión para lograr el objetivo ya señalado por el académico Jeffrey J. Schott, esto es; 1. Multilateralizar al multilateralismo (atenuar las excepciones que el mismo sistema contempla para sí); 2. Multilateralizar al regionalismo (lograr que proyectos de la envergadura de la Alianza Económica Regional Amplia, el Acuerdo de Asociación Transpacífico o la Alianza trasatlántica de comercio e inversión, entre otros, sean propulsores del SCM); y 3. Modernizar el multilateralismo (una reingeniería institucional del la OMC, su programa y papel en la gobernanza mundial).

Todo lo anterior es apremiante, ya que de otra forma, se corre el riesgo de la pérdida de gobernanza comercial de la OMC y la fragmentación de la economía mundial.