Comercio multilateral y acuerdos regionales

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS
DEL SECTOR EXTERIOR

Introducción

La discusión entre regionalismo y multilateralismo es un tema recurrente en el comercio internacional. A pesar de las ventajas teóricas del comercio multilateral, lo cierto es que más del 40 por 100 del comercio mundial de mercancías se realiza dentro de bloques económicos regionales.

Según datos de la OMC, en el mundo existen más de 150 acuerdos regionales en vigor. La gran mayoría de ellos han sido firmados en los últimos años. Así, por ejemplo, entre 1948 y 1995, el GATT recibió 124 solicitudes de acuerdos comerciales regionales, mientras que sólo en los últimos ocho años, desde la creación de la OMC, las solicitudes ascienden a más de 100.

En las siguientes líneas se analiza la posibilidad de compaginar acuerdos multilaterales con otros de carácter regional y se estudia cuál es patrón de comercio en las principales regiones comerciales del mundo.

¿Acuerdos regionales dentro de la OMC?

En una situación de competencia perfecta, la teoría del comercio internacional justifica que el librecambio internacional maximiza el bienestar conjunto de todos los países. Desde su firma en 1947, la misión última del GATT ha sido la de favorecer el multilateralismo en las relaciones comerciales. Cualquier medida de liberalización debe extenderse automáticamente al conjunto de países del GATT.

En la realidad, sin embargo, resulta inevitable que los países quieran concederse ventajas comerciales no generalizables. La OMC procura que este regionalismo no sea incompatible con el multilateralismo. Los países, se piensa, se unirán formando bloques comerciales que, a su vez, se integrarán en bloques más amplios. El regionalismo desembocará así en la liberalización comercial de carácter multilateral.

Para hacer posible este planteamiento, la OMC exige que los acuerdos regionales que se firmen (bien zonas de libre cambio o uniones aduaneras), cumplan con los siguientes requisitos:

1. Que el acuerdo afecte a lo esencial de los intercambios comerciales. Este criterio se suele entender como que al menos el 90 por 100 del comercio quede libre de aranceles y restricciones lo que, en la práctica, impide la firma de acuerdos de libre cambio de carácter sectorial, salvo autorización expresa de la OMC.
2. Que, en su conjunto, la creación de nuevos bloques comerciales no suponga la elevación de la protección frente a terceros.
3. Que los terceros países que se vean perjudicados puedan solicitar compensaciones.

La Figura 1 ilustra la proliferación de los acuerdos regionales en el mundo. La UE no sólo es la unión aduanera más extensa del mundo, en población y volumen de comercio, sino también el área más activa en la firma de acuerdos comerciales con terceros países. Así, la UE mantiene actualmente cuatro acuerdos de unión aduanera con terceros países y más de 25 acuerdos de zona de libre cambio con otros tantos territorios. Estos acuerdos suelen abarcar tanto al comercio de mercancías (en el ámbito del GATT) como al de servicios, según lo dispuesto en el GATS.

FIGURA 1
ACUERDOS DE LIBRE CAMBIO

Fuente: OMC 2001.

El patrón regional de los intercambios comerciales.

Los Cuadros 1 y 2 muestran el patrón regional del comercio mundial de mercancías. En el Cuadro 1 se analiza el comercio interregional y en el Cuadro 2 el comercio de las principales zonas de libre cambio.

Se observa así que la UE es la primera potencia comercial del mundo gracias al elevado peso del comercio intracomunitario. Casi un cuarto del total de las operaciones de comercio mundial está relacionado con las operaciones internas del Mercado Unico Europeo. Hasta tal punto es importante dicho comercio, que sólo un tercio del comercio de la UE, tiene lugar con terceros países.

Por el contrario, en América del Norte, el comercio está más diversificado geográficamente. Sus relaciones comerciales con la UE son desde los años setenta inferiores a las que mantiene con Asia. Hoy en día, el comercio de Norteamérica con la UE es sólo dos tercios del que mantiene con Asia. En concreto, el mayor déficit bilateral de EEUU se produce con China, país que genera una quinta parte del déficit comercial total de los EEUU. También destaca el empuje del comercio entre México y EEUU gracias al acuerdo NAFTA de mediados de los noventa. Japón, sin embargo, pierde peso como socio comercial de Norteamérica.

CUADRO 1
COMERCIO ENTRE REGIONES
% sobre el comercio mundial

	1992	2000	2001
UE-América del Norte	6,0	6,6	6,7
UE-Asia	7,1	7,1	7,0
UE-UE	24,3	23,1	23,7
UE-Japón	2,4	1,9	1,7
UE-América Latina	1,7	1,5	1,6
UE-Africa	2,7	2,0	2,1
UE-Oriente Medio	2,1	1,6	1,6
UE-Europa Central y Oriental	2,0	2,7	3,1
América del Norte-Asia	10,4	10,5	9,7
América del Norte-Japón	4,3	3,6	3,2
América del Norte-América Latina	4,0	6,4	6,3
América del Norte-Oriente Medio	0,9	1,0	1,0
América del Norte-Africa	0,7	0,6	0,6
Japón-Asia	5,7	5,9	5,3
Asia-Oriente Medio	2,3	0,9	0,9

Fuente: SG de Estudios del Sector Exterior, con datos de la OMC.

Otro fenómeno característico de estos últimos años ha sido el desarrollo del comercio intraasiático. Asia no ha sido sólo la región con mayor crecimiento en sus exportaciones durante los años noventa, gracias a la incorporación en masa de China al comercio mundial. También es una de las regiones de mayor crecimiento en sus intercambios internos.

Esta realidad viene a sugerir que los esfuerzos para integrar una economía en el conjunto de los mercados internacionales suelen dar lugar a un reforzamiento de la posición regional. El multilateralismo de muchas economías vecinas, les dota de gran poder como grupo regional, al margen o no de la existencia de acuerdos regionales.

CUADRO 2
COMERCIO DE LAS PRINCIPALES ZONAS DE LIBRE CAMBIO
Mercancías. (Entre paréntesis el número de miembros)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
APEC (21)												
% en las X mundiales	39,2	41,3	42,0	45,1	44,8	43,9	44,1	45,7	44,4	45,4	47,3	45,5
Comercio intrazona	66,4	68,3	69,6	71,1	72,4	72,4	71,0	70,9	70,2	71,6	72,0	70,8
EU (15)												
% en las X mundiales	28,9	43,2	43,3	41,1	40,9	41,8	41,6	40,0	42,3	40,7	37,3	38,6
Comercio intrazona	56,4	64,4	64,6	63,3	63,5	64,6	64,0	62,6	63,6	63,5	61,3	61,4
NAFTA (3)												
% en las X mundiales	16,6	17,1	17,2	18,3	17,7	17,2	17,8	18,9	19,2	19,5	19,7	19,4
Comercio intrazona	38,2	38,7	39,5	40,9	42,1	41,6	42,7	44,0	45,1	46,4	46,5	46,3
ASEAN (10)												
% en las X mundiales	4,3	4,8	5,1	5,8	6,3	6,4	6,6	6,6	6,2	6,5	6,9	6,5
Comercio intrazona	17,9	19,3	19,5	20,7	22,2	22,0	22,4	22,5	22,3	22,5	23,9	23,1
CEFTA (7)												
% en las X mundiales				1,6	1,6	1,8	1,8	1,8	2,1	2,0	2,0	2,3
Comercio intrazona				13,5	12,4	12,8	12,2	11,4	10,9	10,6	10,7	11,0
MERCOSUR (4)												
% en las X mundiales	1,4	1,3	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	1,6	1,5	1,4	1,4	1,5
Comercio intrazona	10,7	12,9	16,0	19,0	19,6	19,2	21,4	22,4	22,9	19,7	20,4	18,0
Comunidad Andina (5)												
% en las X mundiales	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,9	0,9
Comercio intrazona	4,1	7,1	7,7	9,5	10,5	12,5	11,6	12,7	12,6	10,3	10,9	12,2

APEC: Asia Pacific Economic Cooperation
NAFTA: North America Free Trade Area
ASEAN: Association of Southeast Asian Nations
CEFTA: Central European Free Trade Area
Fuente: Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, con datos de la OMC.

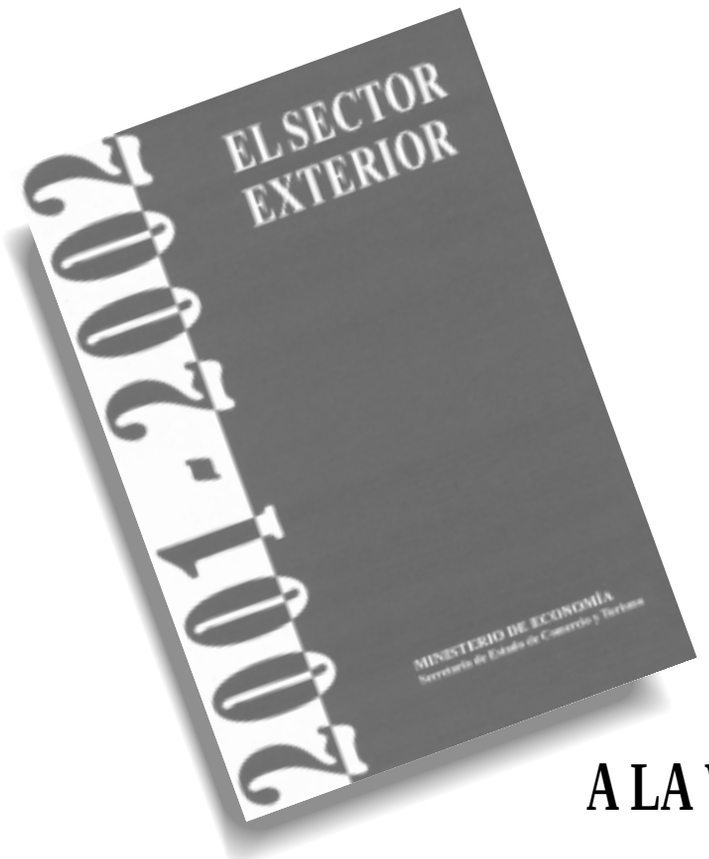
Por el contrario, la aprobación de acuerdos comerciales regionales, excesivamente ambiciosos y que pretendan aislar unos bloques comerciales de otros, no suele dar resultado. Los reiterados intentos de integración regional en Africa y Latinoamérica en décadas anteriores así lo confirmaron. De ahí que, a la larga, el peso del comercio intrazona es reducido en aquellos países que tienen una baja integración en el comercio mundial.

Conclusiones

Los países tienden a comerciar entre sí cuando están cerca, en sentido geográfico o cultural, y en mayor proporción cuanto mayor es su nivel de desarrollo (es decir, el tamaño de sus mercados).

La segunda mitad del siglo veinte vio fracasar numerosos acuerdos regionales porque, entre otras cosas, olvidaban favorecer la integración con terceros países de fuera del área. Por el contrario, los que sí lo hicieron tuvieron éxito.

EL SECTOR EXTERIOR



A LA VENTA

COMERCIO MUNDIAL Y TENDENCIAS DE POLÍTICA COMERCIAL

EL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR

ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DEL SECTOR EXTERIOR

COMERCIO EXTERIOR POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Evolución histórica. Comercio exterior por sectores. Comercio exterior por áreas geográficas y países. Comercio exterior por comunidades autónomas. Turismo. Balanza de Pagos. Comercio internacional. Competitividad

Información y pedidos:

Ministerio de Economía. Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid - Teléf. 91 349 36 47
E-mail: venta.publicaciones@mineco.es
www.revistasICE.com