



*Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea**

MULTILATERALISMO Y ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Existen argumentos en pro de la integración regional para favorecer el comercio y el desarrollo y, en particular, para avanzar en ciertos temas, como la competencia o las inversiones, en los que el multilateralismo presenta dificultades. Los acuerdos regionales permiten el no tener que esperar a la agenda multilateral para negociar nuevos acuerdos comerciales.

Palabras clave: acuerdos de libre comercio, multilateralismo, bilateralismo, Organización Mundial del Comercio, Ronda de Doha, sistema financiero internacional.

Clasificación JEL: F00, F13, O24.

1. Introducción

La economía mundial está más necesitada que nunca de señales que proporcionen confianza a los operadores económicos y a la sociedad en general. Por eso, la búsqueda de una solución al bloqueo de las negociaciones de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio, que se produjo en julio de 2008, debe ser uno de los objetivos fundamentales para superar la crisis financiera y económica internacional, junto con la reforma del sistema financiero internacional basado en los principios de responsabilidad, sólida gestión y transparencia. Se trata de crear las condiciones propicias para la inversión, la mejora de la productividad, el crecimiento y el empleo.

La OMC calcula que el acuerdo de Doha habría permitido un ahorro arancelario en los intercambios comerciales de 130.000 millones de dólares anuales, de los que 35.000 millones corresponderían

a agricultura y 95.000 a bienes industriales. Dos terceras partes de dicho ahorro habrían beneficiado a los países en desarrollo. El acuerdo habría abierto nuevas oportunidades de negocios para los operadores de los países desarrollados y en desarrollo, y habría propiciado además un reforzamiento de las reglas del sistema multilateral de comercio. Pero, como es sabido, el acuerdo no se pudo lograr.

El motivo del desencuentro de EEUU e India se originó en un tema que la mayoría de los miembros no consideraba vital: el mecanismo especial de salvaguardia, por el cual las economías emergentes podrían salvaguardar de la competencia exterior un número, excesivamente alto en opinión de EEUU y de otros exportadores agrícolas, de productos agrarios. No sabemos si en caso de haberse acordado este mecanismo, habría surgido a continuación otro obstáculo insalvable en el camino (como el algodón, la expansión de los contingentes...) que hubiese impedido el acuerdo en esa oportunidad.

En cualquier caso lo que se necesita en estos precisos momentos es un sistema de comercio abierto, ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Iñigo Febrel Melgarejo. Subdirector General.

predecible, basado en normas y equitativo. El *im-passe* en la Ronda ha puesto de nuevo sobre el tapete la discusión acerca de las alternativas posibles para conseguirlo. Si la vía multilateral se ralentizara ¿se debe esperar a la conclusión de la Ronda o debe procurarse la liberalización comercial por otros medios? ¿cabrían alternativas con efectos similares en el ámbito comercial?, ¿son mayores los beneficios de los acuerdos comerciales regionales (o «ACR» en la jerga de la OMC) que sus eventuales desviaciones y distorsiones del comercio?, ¿en qué supuestos?, ¿en qué capítulos?

2. Acuerdos regionales en expansión

De acuerdo con los datos de la OMC el número de ACR no ha dejado de aumentar desde principios de 1990. Hasta julio de 2007, se habían notificado unos 380 ACR: 300 fueron notificados de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1947 o el GATT de 1994; 22 de conformidad con la Cláusula de Habilitación¹; y 58 de conformidad con el artículo V del GATS. En esa misma fecha, estaban en vigor 205 acuerdos.

Si se tienen en cuenta los ACR que están en vigor pero no han sido notificados, los que se han firmado pero todavía no están en vigor, los que se están negociando y los que se encuentran en la fase de propuesta, el número de ACR cuya aplicación está prevista en 2010 asciende a cerca de 400. De éstos, los acuerdos de libre comercio representan más del 90 por ciento y las uniones aduaneras menos del 10 por ciento.

En todo acuerdo de libre comercio, bilateral o regional, se produce una liberalización discrimina-

ria al concederse preferencias entre las partes que no se extienden a terceros. Las rebajas arancelarias originan así cambios de dirección en las compras hacia los socios participantes en el acuerdo en detrimento de los no participantes. Esto podría provocar una asignación ineficiente de los recursos salvo que las ganancias de eficiencia por economías de escala y aumentos de productividad la superen.

Nadie puede negar que resulta esencial para los países en desarrollo, en particular para los menos adelantados y con mercados más fragmentados, la expansión del comercio tanto a nivel local, como a nivel regional y multilateral. La integración regional no solamente promueve el crecimiento de su comercio y hace más atractivo el mercado para la inversión, sino que mejora la estabilidad política y económica de la región. Pero la liberalización del comercio, que es al tiempo una oportunidad y un desafío para todos los países, tiene que estar debidamente engarzada en sus estrategias de desarrollo.

En palabras de Jagdish Bhagwati «¿Son los ACR un peldaño o un escollo para el multilateralismo?». Los defensores de los acuerdos bilaterales y regionales aseguran que éstos complementan al sistema multilateral y no lo socavan, al ir más allá que las cuestiones cubiertas por las reglas multilaterales. Frankel desarrolló un modelo (1997) en el que el resultado óptimo se logra con liberalizaciones preferenciales sucesivas hasta que la liberalización completa se logra cuando todos los países acaban siendo miembros del grupo. Pero los modelos desarrollados no son verdaderas fuentes de predicciones comprobables. Lo que sí es comprobable es que los *lobbies* sectoriales suelen preferir los ACR porque les resulta más fácil identificar en ellos lo que buscan.

Los ACR permiten elegir el tipo de acuerdo que se desea y al socio con el que se quiere negociar. En los acuerdos multilaterales por el contrario habrá de buscarse un común denominador mucho más difícil de lograr y a menudo el resultado es el mínimo común denominador de todos los países ▷

¹ Decisión adoptada en el marco del GATT en 1979 que permite a los miembros desarrollados otorgar un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo. Es el fundamento jurídico del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en cuyo marco los países desarrollados ofrecen un trato preferencial sin reciprocidad a los productos originarios de países en desarrollo. Es asimismo el fundamento jurídico de los acuerdos regionales entre los países en desarrollo y del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), en cuyo marco una serie de países en desarrollo intercambian entre sí concesiones comerciales.

participantes. En los ACR es en principio más fácil lograr la reciprocidad y se evitan los *free riders* que suelen aparecer en las negociaciones multilaterales. Por otra parte, la negociación de los ACR suele durar menos tiempo y sus efectos se dejan notar más rápidamente. Las cuatro primeras rondas del GATT no tardaron más de dos años en negociarse, pero la Ronda Tokio tardó seis años y la Ronda Uruguay ocho. Además no hay que olvidar que los ACR son a menudo un instrumento legítimo para lograr objetivos políticos y estratégicos con determinados países o grupo de países de mucha más difícil consecución a nivel multilateral. De hecho, en el caso de la UE la mayoría de los ACR negociados hasta el año 2006, fecha en la que se lanza la estrategia de una Europa Global, respondía a motivaciones de vecindad o desarrollo. La experiencia positiva de la propia Unión Europea sirve para rechazar la tesis de que el regionalismo perjudica siempre al multilateralismo.

Una de las críticas que más frecuentemente se hace a los acuerdos regionales es que permiten a los países desarrollados aprovecharse de su poder negociador en detrimento de los países más débiles, que carecen a veces incluso de la capacidad de análisis requerida para evaluar las implicaciones de un acuerdo bilateral. Sin embargo, muchos de los países en desarrollo firmantes de acuerdos bilaterales oponen resistencia al ejercicio multilateral, precisamente porque temen que las rebajas arancelarias consiguientes erosionen su preferencia en los mercados desarrollados frente a otros países más competitivos que ellos.

Sin embargo, lo que asegura la más eficiente asignación de los recursos es el multilateralismo al extender los beneficios de la liberalización a todos los miembros de la OMC mediante la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF). Además hay ciertas cuestiones, como las subvenciones distorsionadoras del comercio, cuya supresión sería estéril a nivel bilateral y requieren una solución multilateral.

En los últimos diez años se ha producido una aceleración del ritmo de acuerdos regionales firmados. Todos los miembros de la OMC, excepto Mongolia,

tienen uno o más acuerdos firmados. Ya no son solamente la UE, EEUU o Japón los que negocian acuerdos regionales, sino que se han unido algunas economías emergentes como China, India o Brasil. Según Baldwin y Thornton (2007) sólo el 16 por 100 de los acuerdos en vigor son acuerdos Norte-Norte. La mayor parte son acuerdos Sur-Sur (50 por 100) seguidos por los Norte-Sur (34 por 100).

Asia, liderada por China y Japón, es donde el regionalismo está creciendo más rápidamente en parte debido a la falta de un centro hegemónico claro, como sucede con EEUU en el hemisferio occidental o la UE en el mediterráneo y en África.

3. Requisitos de compatibilidad de los ACR con la OMC

De acuerdo con las normas de la OMC, los miembros pueden incumplir la norma esencial de la No Discriminación mediante acuerdos preferenciales, pero sólo bajo determinadas condiciones. Dichos acuerdos deben cubrir «lo esencial de los intercambios comerciales» —*substantially all trade*— entre las partes y la liberalización debe efectuarse en un periodo «razonable» de tiempo (artículo XXIV del GATT).

Sin embargo, lo cierto es que los miembros de la OMC no han logrado llegar a un acuerdo sobre el significado de «*substantially all trade*», a pesar del Acuerdo sobre la Interpretación del artículo XXIV de 1994, que se limita a indicar en el preámbulo que la contribución de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio disminuye si se excluye un sector entero. Los porcentajes sugeridos más habitualmente oscilan entre el 90 por 100 y el 80 por 100 de los intercambios. La UE aplica un mínimo del 90 por 100 a lo acuerdos que negocia. No se trata de una cuestión baladí porque, como es lógico, cuanto mayor número de sectores sensibles se permita excluir, menos incentivo existirá para acudir a una liberalización multilateral y menos distorsiones del comercio resolverá el acuerdo regional. ▷

Por lo que se refiere al periodo razonable de tiempo para la aplicación, el mencionado Acuerdo de 1994 lo fija en 10 años, pero permite periodos más largos en casos «excepcionales», que no define. En realidad la mayor parte de los acuerdos tienen como referencia los diez años pero no es infrecuente que el periodo transitorio llegue a los 15 años y en casos excepcionales a los 25.

Por otro lado, buena parte de los acuerdos regionales no abarcan sólo el comercio de mercancías. La presencia del comercio de servicios en los acuerdos regionales, en sus cuatro modos de prestación (Modo 1, comercio transfronterizo; Modo 2, mediante desplazamiento del consumidor; Modo 3, mediante presencia comercial; Modo 4, mediante desplazamiento del proveedor persona física), es cada vez más frecuente. Como se ha dicho, cincuenta y ocho acuerdos comunicados a la OMC incluyen un capítulo de comercio de servicios. No en balde es el sector más importante en términos del PIB mundial, aunque su comercio transfronterizo no pase del 20 por 100 del comercio efectuado en los mencionados cuatro modos de prestación previsto en el GATS.

Se produce con este sector una situación contradictoria, porque la renuencia a negociar mejoras de acceso al mercado de servicios por parte de buena parte de los países en desarrollo a nivel multilateral contrasta con el interés generalizado por tener servicios básicos de calidad como un medio de atracción de inversiones extranjeras y mejora de su competitividad, que los lleva a aceptar incluirlos en los acuerdos regionales y bilaterales. Su inclusión ha de hacerse cumpliendo los términos del artículo V del GATS sobre Integración Económica, que dispone entre otras cosas que tenga una cobertura sectorial sustancial y que no se establezca a priori la exclusión de ningún modo de suministro.

Las barreras al comercio de servicios son diferentes a las aplicadas al comercio de mercancías. En realidad, buena parte de las medidas que los regulan lo que pretenden no es proteger a los proveedores nacionales sino lograr objetivos de política diferentes, como salvaguardar la seguridad o la sa-

lud de los consumidores y por lo tanto, en muchos casos, no son discriminatorias. Además las normas que se negocian en los ACR se suelen implementar de forma no discriminatoria y con frecuencia se incluye una cláusula NMF por la que se extienden a los firmantes las concesiones que se hagan en futuros ACR por cualquiera de las partes. Por tanto, si el uso de esta cláusula se generaliza se extenderá automáticamente la liberalización que se logra de forma bilateral. Además, si su uso se extendiera a otros capítulos de los ACR se propagarían los beneficios de la multilateralización.

4. Acuerdos regionales OMC+

A los ACR se han venido incorporando otras áreas de actividad comercial que, tras la Conferencia de Cancún de la OMC que las sacó de la Ronda Doha por la presión de los países en desarrollo, no encuentran tratamiento en el ámbito multilateral, como son las inversiones, la defensa de la competencia y las compras públicas. Pero, los términos acordados bilateralmente, en particular sobre política de competencia o requisitos para la inversión, resultan difíciles de aplicar de forma discriminatoria, por lo que estas disciplinas, que se aplican a todos los proveedores sin distinción, no suelen ser fuente de distorsiones en el comercio, tras la puesta en vigor de un ACR. No es el caso de las compras públicas, donde la reciprocidad es la norma que rige el acceso al mercado.

Las compras públicas es un área en la que la preferencia otorgada a los proveedores nacionales (más allá de la que gozan por la protección en frontera) y la discriminación entre proveedores extranjeros subsiste de forma más notoria. Se trata asimismo de una actividad que supone un 15 por 100 del PIB mundial, pero el porcentaje es muy superior en ciertos países. Los ACR pueden lograr, hoy por hoy, más apertura a la competencia en esta esfera que un inviable acuerdo verdaderamente multilateral, al menos a corto-medio plazo. El Acuerdo ▷

sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC es solamente plurilateral² y no todos los miembros de la Organización participan en él. Por ello, China, con la que es improbable que las mayores economías de mercado firmen un ACR, ha comprendido que la vía para acceder a esta importante parcela de las compras públicas es incorporarse a dicho Acuerdo de Contratación Pública, y ya ha iniciado su negociación. Sorprende, sin embargo, que otras economías emergentes, con una capacidad industrial y de prestación de servicios notable, no hayan solicitado su adhesión al Acuerdo para participar en igualdad de condiciones en las licitaciones convocadas por los miembros.

Los ACR incorporan cada vez con más frecuencia los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) con niveles de protección más exigentes que los acordados en el marco de la OMC. El Acuerdo sobre los ADPIC, que es un acuerdo de mínimos, no tiene sin embargo, una excepción equivalente al artículo XXIV del GATT o el artículo V del GATS que permiten discriminar si se negocia un acuerdo regional, de modo que la ampliación de la protección de la propiedad intelectual negociada regionalmente queda automáticamente multilateralizada.

No obstante, si bien los ACR facilitan el acceso a los mercados, mejoran la seguridad del comercio internacional y los derechos de los operadores, por otro lado les pueden complicar la vida. Resulta francamente complejo para la toma de decisiones el tener que conocer el entramado de ACR existentes, las ventajas que ofrece cada uno y las condiciones para disfrutar de ellas. Un caso notorio son las Normas de Origen (NNOO) que deben cumplir los productos para evitar que, por ejemplo, una mercancía china se beneficie de una rebaja arancelaria por haberse importado en un país en desarrollo que firmó un ACR con la UE y que, sin transformarse, se reexporta a la UE.

² Son miembros del ACP Canadá, UE, Corea, EEUU, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Países Bajos respecto de Aruba, Singapur y Suiza.

Hoy en día, las materias primas, las piezas y componentes atraviesan varias fronteras hasta incorporarse al producto final. Por ello, resulta difícil definir lo que es «originario» de un país y si se beneficia o no de las medidas de política comercial definidas en los ACR. El Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC tiene por objetivo que éstas sean transparentes y no restrinjan el comercio internacional. Deben ser claras y definir lo que confiere origen, no lo que no lo da; y aunque el Acuerdo pretende a largo plazo armonizarlas, dicha armonización no se ha producido.

El criterio básico que confiere origen es que se produzca una «transformación sustancial» del producto, para lo que se pueden efectuar distintas comprobaciones (transformación que implique un cambio de partida arancelaria, incorporación de una cantidad mínima de valor añadido nacional o aplicación de un proceso de producción determinado).

La complejidad actual de las cadenas de producción exige un esfuerzo titánico para desliar la madeja de NNOO preferenciales de los ACR, que se entrecruzan en el suministro de componentes. En ocasiones las empresas desisten y acaban pagando el arancel NMF.

La forma más inmediata de aliviar el problema es homogeneizar las diferentes NNOO que un mismo país aplica a sus ACR y/o extender la acumulación del origen entre los participantes de distintos ACR. No obstante, lo mejor sería que se finalizara la tarea de homogeneizar las NNOO no preferenciales en la OMC y que sirvieran de referente para los acuerdos regionales.

También asaltan dudas a las empresas a la hora de elegir la vía para resolver los conflictos. Los sistemas de solución de diferencias de los ACR se solapan en ocasiones con otros sistemas de arbitraje, incluido el de la OMC. Las empresas se preguntan si es mejor acudir a uno u otro y si son excluyentes entre sí. Quizá por eso el uso de los mecanismos de solución de diferencias de los acuerdos regionales ha sido escaso. ▷

5. La estrategia de la UE

Como ha confirmado recientemente la Comisión, la posición de la industria europea en los mercados mundiales ha demostrado su capacidad para vender productos de alto valor cuya diferenciación y calidad los hacen apetecidos en el exterior. La UE es el principal exportador mundial de productos de alta gama y de ahí nuestro interés por proteger los derechos de la propiedad intelectual. La posición de los productos europeos está consolidada en países con una demanda estática, pero tiene una posición menos favorable en países de rápido crecimiento y cuyo acceso al mercado es manifiestamente mejorable.

El hecho de que la UE sea uno de los mercados más abiertos del mundo presupone que tenga interés en que los demás se abran también y para ello ha optado por todas las vías posibles. En primer lugar a través de una posición ambiciosa en las negociaciones multilaterales de la Ronda Doha de la OMC, pero sin olvidar complementarlas con una agenda más amplia de acuerdos bilaterales o regionales. Hay espacio para mejorar sensiblemente el acceso al mercado de terceros países tanto en medidas arancelarias como no arancelarias, incluidas las no tradicionales y aplicadas más allá de las fronteras. Las barreras no arancelarias son más sofisticadas y difíciles de suprimir y si bien el desarrollo de normas y estándares internacionales es importante, el diálogo regulatorio bilateral es en ocasiones insustituible.

En la Estrategia de Lisboa renovada de hace tres años se otorgó un importante papel a la política comercial como herramienta para promover la competitividad europea. Más tarde, el 30 de octubre de 2006, el Consejo aprobó la Estrategia de la Comisión para una Europa Global. En relación con los Acuerdos de Libre Comercio la Estrategia defendió que para que sean positivos deben ser de amplio espectro y se fijó como prioridad que sirvieran de cimiento para la liberalización multilateral futura.

Por primera vez se fijaron unos criterios económicos que sirvieran de base para elegir los futuros socios: su potencial de mercado (tamaño económico y crecimiento), su nivel de protección contra los intereses comunitarios (barreras arancelarias y no arancelarias) y las posibles consecuencias de las negociaciones de ese socio potencial con nuestros competidores. Sobre dicha base se eligieron como prioridades ASEAN, Corea y MERCOSUR; se destacaron también India, Rusia y el Consejo de Cooperación del Golfo y se consideró que China reunía muchos de los requisitos pero, por sus características, las relaciones requerían especial tratamiento.

De acuerdo con la mencionada estrategia, los acuerdos deben fundarse en una similitud de ambición por las dos partes, tener una cobertura amplia, incluyendo liberalización de servicios e inversiones, y asegurar que se igualan las ventajas ofrecidas por cada socio a nuestros competidores. Por otro lado, deben lograr la mayor eliminación posible de derechos arancelarios; eliminar las restricciones a la exportación injustificadas; tratar barreras no arancelarias injustificadas; abrir los mercados de compras públicas; fomentar la protección de la propiedad intelectual; incluir en la medida de lo posible convergencia regulatoria y disposiciones de facilitación del comercio, disposiciones cooperativas sobre normas laborales y protección medioambiental. Deben tomar en consideración las necesidades de desarrollo de nuestros socios y fomentar que nuestros socios concedan ventajas de acceso al mercado a los países menos adelantados.

Fruto de las prioridades fijadas con antelación y de la mencionada estrategia la UE tiene actualmente en vigor acuerdos con EFTA/EEE, Turquía, México, Chile y países Euromed; está negociando con el MERCOSUR, el Consejo de Cooperación del Golfo, los países ACP, Corea, India, ASEAN, Comunidad Andina, Centroamérica y Ucrania; y están pendientes de lanzamiento acuerdos con Rusia, Georgia y Libia. Como puede comprobarse la UE tiene una amplia agenda negociadora de liberalización regional y, si bien buena parte de ella ▷

responde a los criterios económicos descritos más arriba, otra parte responde a objetivos de desarrollo, políticos y de seguridad energética.

6. La mejora de la transparencia de los ACR

Una de las mayores contribuciones que la OMC puede hacer para multilateralizar los efectos beneficiosos y disminuir los riesgos de distorsión del comercio de los ACR es servir de medio para aumentar su transparencia.

Un paso importante en este sentido fue la Decisión adoptada el 14 de diciembre de 2006 por el Consejo General al aprobar un mecanismo de transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales, teniendo en cuenta las disposiciones existentes en materia de transparencia del artículo XXIV del GATT de 1994, el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994 (el «Entendimiento relativo al GATT»), el artículo V del GATS y la Decisión de 1979 sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (la «Cláusula de Habilidad»).¹

La decisión establece que los miembros que sean partes en un ACR recientemente firmado harán un «pronto anuncio» a la OMC con información que comprenderá su nombre oficial, su alcance y la fecha de su firma, el calendario que se haya podido prever para su entrada en vigor o aplicación provisional, los puntos de contacto y/o direcciones de sitios web pertinentes y cualquier otra información de carácter no reservado que sea pertinente. La Secretaría de la OMC la incluirá en el sitio web de la OMC y proporcionará periódicamente a los miembros una sinopsis de las comunicaciones recibidas.

Como norma, la «notificación» propiamente dicha se hará a más tardar inmediatamente después de la ratificación del ACR por las partes y antes de la aplicación del trato preferencial entre las partes. Éstas proporcionarán un texto completo del ACR (o de aquellas partes que hayan decidido aplicar),

así como toda lista, anexo o protocolo conexos; cuando sea posible, se presentarán también en formato utilizable electrónicamente. Deberá proporcionarse la referencia a los enlaces de Internet oficiales disponibles relacionados.

El examen por los miembros de un ACR notificado se concluirá normalmente dentro de un plazo no superior a un año a partir de la fecha de la notificación. La Secretaría de la OMC, en consulta con las partes, establecerá un calendario preciso para el examen del ACR en el momento de la notificación.

Para ayudar a los miembros en su examen de un ACR notificado la Secretaría de la OMC, bajo su propia responsabilidad y en consulta con las partes, elaborará una presentación fáctica del ACR que se basará principalmente en la información facilitada por aquellas y, si fuera necesario, en datos disponibles de otras fuentes. Al elaborar la presentación fáctica, la Secretaría de la OMC se abstendrá de formular cualquier juicio de valor.

La presentación fáctica de la Secretaría de la OMC no se puede utilizar como base para procedimientos de solución de diferencias ni para crear nuevos derechos y obligaciones de los miembros. Dicha presentación, así como toda información adicional presentada por las partes, se distribuirá no menos de ocho semanas antes de la reunión dedicada al examen del ACR. Todo el material presentado por escrito se dará a conocer en el sitio web de la OMC.

El Consejo General encomendó al Comité de Acuerdos Comerciales Regionales y al Comité de Comercio y Desarrollo que aplicaran el Mecanismo de Transparencia. El primero lo hará respecto de los ACR comprendidos en el artículo XXIV del GATT de 1994 y el artículo V del GATS, y el segundo lo hará, en sesión específica, respecto de los ACR entre países en desarrollo.

7. Conclusión

Como hemos visto, existen argumentos en pro de la integración regional como forma de favorecer ▷

el comercio y el desarrollo, y en particular para avanzar en ciertos temas, como la competencia o las inversiones, en los que el multilateralismo presenta dificultades. Además, la aplicación de la cláusula de la Nación más Favorecida en algunos capítulos de los acuerdos regionales, bien de forma consensuada (caso de inversiones) o en aplicación de los Acuerdos en vigor (caso de la protección de los derechos de la propiedad intelectual), demuestran que los acuerdos regionales pueden contribuir a la multilateralización de sus beneficios. No habría necesidad, por tanto, de esperar a resolver la agenda multilateral para negociar nuevos acuerdos regionales.

Sin embargo, debe ponerse particular cuidado en que los ACR cumplan debidamente con las condiciones establecidas por la OMC y queda mucho trabajo por hacer para clarificar la madeja de acuerdos regionales, cada vez más numerosos, en la que los operadores deben desenvolverse. La mejora de la transparencia es fundamental, como lo es el papel que en este sentido debe jugar la OMC. Homogeneizar y simplificar las condiciones establecidas en los ACR, en particular las Normas de Origen, son tareas que se hacen tanto más apremiantes cuanto mayor es el número de acuerdos regionales en vigor.