

"Regionalismo vs. Multilateralismo: Evidencia y Consecuencias"

Carlos Moslares *

Lluís Jovell **

La presente ponencia examina la evolución en los últimos años de la creciente oleada de bloques regionales frente a la aproximación multilateral que presidió las relaciones comerciales durante gran parte de esta segunda parte del siglo XX. La evidencia nos sugiere que la creación y fortalecimiento de los bloques comerciales acentúan los flujos intrabloque en detrimento de los flujos interbloque. La última experiencia de incorporación de México al bloque del NAFTA nos sugiere que ciertamente se da un incremento drástico en las relaciones comerciales de México con el resto de sus socios en el NAFTA pero en detrimento parcialmente de sus relaciones con el otro gran bloque: la UE.

Introducción

A primera vista podemos pensar que la progresiva eliminación de las barreras comerciales derivada de las rondas sucesivas del GATT a lo largo de esta segunda mitad del siglo XX esta comportando lo que denominamos globalización económica, y entendemos dicha situación como un estadio de integración económica que no se había dado con anterioridad.

En este punto me gustaría hacer algunas consideraciones preliminares. En primer lugar, si consideramos el ratio de exportaciones e importaciones respecto al Producto Interior Bruto como medida del grado de apertura de una economía, encontramos con que hay muchos países que tenían un grado de apertura mayor durante los primeros años del presente siglo que en la actualidad. Los datos proporcionados por Feenstra, R (1998) nos ilustran este hecho.

* Carlos Moslares. Profesor Asociado de la Facultat d'Economia IQS-Universitat Ramon Llull (URL)

** Lluís Jovell. Profesor Titular de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)

Tabla 1

Ratios de Exportaciones e Importaciones respecto al PIB

País	1913	1960	1970	1980	1990
Australia	21.0	13.0	11.5	13.6	13.4
Canadá	17.0	14.5	18.0	24.1	22.0
Dinamarca	30.7	26.9	23.3	26.8	24.3
Francia	15.5.	9.9	11.9	16.7	17.1
Alemania	19.9	14.5	16.5	21.6	24.0
Italia	14.4	10.0	12.8	19.3	15.9
Japón	12.5	8.8	8.3	11.8	8.4
Noruega	25.5	24.9	27.6	30.8	28.8
Suecia	21.2	18.8	19.7	25.0	23.5
Reino Unido	29.8	15.3	16.5	20.3	20.6
EEUU	6.1	3.4	4.1	8.8	8.0

Fuente: Banco Mundial

El segundo punto que me gustaría tratar es el desarrollo de integración económica que se ha venido dando y se está dando en la actualidad, y que nos hace formular la pregunta: regionalismo vs. multilateralismo.

Es decir, el camino hacía una progresiva liberalización del comercio mundial se ve mejor asegurado a través de la aproximación multilateral que es la que ha dominado gran parte del período posterior a la II Guerra Mundial, o por el contrario, se cree que la creciente proliferación de bloques y acuerdos regionales, en detrimento de la aproximación multilateral en muchas ocasiones, constituye una mejor aproximación a la liberalización del comercio mundial.

Desde la II Guerra Mundial la piedra angular del sistema comercial mundial ha sido la cláusula de nación más favorecida que esta presente en todas las reducciones de aranceles propiciadas por el GATT. A través de esta cláusula se ha venido creando un sistema global y lo que es más importante, los países con menor poder de negociación han podido beneficiarse de la aplicación de dicha cláusula y obtener beneficios derivados de acuerdos bilaterales bajo los auspicios de las rondas del GATT y de la cláusula de nación más favorecida. Enormes progresos se han dado hacía el comercio libre mundial a

través de las reducciones de aranceles bajo la no discriminación. Basta citar que desde la primera ronda en 1947 hasta la ronda de Tokio en 1979 los aranceles en los EEUU se habían reducido en un promedio de cerca del 92%. En la ronda de Uruguay (1987) y posteriores han reducido los aranceles de forma que actualmente en los EEUU el promedio de aranceles es de un 4,9%, en la UE es de un 6% y en Japón es de un 5,4%.

Este período en el que se ha venido dando una progresiva liberalización en el comercio mundial ha coincidido con dos oleadas de creación de acuerdos comerciales regionales. La primera oleada de procesos de integración regional tuvo lugar en los años sesenta. El máximo exponente fue la creación del Mercado Común Europeo, aunque tendríamos que citar también otros esfuerzos en África y en Latinoamérica. Los EEUU siguieron apostando por un proceso multilateral durante esos años.

La segunda oleada de acuerdos regionales tuvo lugar en los años ochenta y en este caso los EEUU también decidieron tomar parte (área de libre comercio con Israel y Canadá) y lanzan la iniciativa de construir un área de libre comercio en el continente americano. La traducción de dicha iniciativa se plasmó en los noventa con la creación del North America Free-Trade Area (NAFTA) donde se crea una área de libre comercio entre los EEUU, Canadá y México.

Al mismo tiempo el proceso de integración europeo se amplía a los países del sur (España, Grecia y Portugal) y a los del norte (Noruega y Suecia).

Otros acuerdos regionales se han ido reforzando en unos casos y en otros se han creado de nuevo. Así podemos citar el Mercado Común Centro Americano (CACM), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).

Ahora bien, como las preferencias bajo los acuerdos regionales sólo se extienden a los socios de cada región, podemos decir que el regionalismo es discriminatorio. Pero al mismo tiempo este proceso de regionalismo representa un avance en el comercio libre entre sus socios. La pregunta que surge es ¿Es el regionalismo un complemento al multilateralismo? o ¿Podemos entender el regionalismo como un sustituto al multilateralismo y su tortuoso camino hacía el comercio global?

En primer lugar, las razones que justifican la presente oleada de acuerdos regionales la podemos encontrar en los siguientes argumentos que presenta P. Krugman (1992):

- En primer lugar los EEUU han cambiado su postura desde la defensa del multilateralismo a la creación de acuerdos regionales (NAFTA, EAI)
- El número de participantes ha crecido y el liderazgo de los EEUU ha declinado en el GATT de forma que las negociaciones son más difíciles.
- Las formas de protección han cambiado. La presencia de restricciones voluntarias de exportación, los mecanismo antidumping, mecanismos de protección administrativos, etc. hacen que las negociaciones multilaterales sean más complicadas y difíciles.
- Las diferencias institucionales entre los actores principales hacen más complicadas las negociaciones (pensemos en este sentido en el caso de Japón y los EEUU).

Ahora bien, dado que la actual corriente de regionalismo esta presente y que hay muchas posibilidades de que el mundo se divida en tres grandes bloques comerciales (Europa, América y Asia) la pregunta que surge es: ¿Qué impacto tiene y va a tener en la riqueza y bienestar del mundo?

Para dar respuesta a dicha pregunta nos podemos referir en primer lugar a Viner (1950) quien ya introdujo la diferencia entre “comercio creador” y “comercio no creador”. Para entender estos dos conceptos podemos partir de una situación de aranceles comunes no discriminatorios para todo el mundo. En dicha situación si se crea un bloque regional, por ejemplo entre EEUU y México, podemos suponer que algunos bienes que antes se producían en los EEUU ahora se producirán en México y los EEUU los importarán. En esta situación la riqueza del bloque, así como del resto del mundo mejorará (comercio creador).

Pero si la situación inicial parte de la existencia de un país externo al bloque donde los costes son menores y donde se producían algunos de los bienes que los EEUU importaban, y con la creación del bloque esos bienes pasan a producirse en México y los EEUU los importan ahora de México, entonces podemos decir que la riqueza y el bienestar del bloque y del mundo han empeorado (comercio no creador).

Sin embargo, el argumento de Vinner no considera las interacciones que se dan entre los bloques. Como dice Bhagwati el impacto estático es una parte de la historia pero tenemos que estudiar también los aspectos dinámicos.

Krugman contribuye en la discusión multilateralismo vs. regionalismo proporcionado un modelo en el que concluye que la existencia de solo unos pocos bloques (concretamente,

en sus simulaciones utiliza 3 bloques) provoca una disminución en el bienestar global. Las razones o argumentos que soportan dicha conclusión se basan en el hecho de que si hay solo dos bloques, por ejemplo, cada uno de ellos ejerce un poder de monopolio e impondrá Nash aranceles en las importaciones provenientes de su rival.

En el otro extremo, podemos considerar la existencia de muchos bloques. En esta situación ningún bloque tiene el poder suficiente como para tener poder de mercado. En este caso la solución de Nash nos lleva a la eliminación de aranceles y el comportamiento competitivo nos maximizará el bienestar mundial.

La experiencia de la integración regional

Los acuerdos regionales los podemos contemplar en dos categorías. En primer lugar podemos considerar los que no tienen unas aspiraciones de integración muy pronunciadas y donde en principio solo se busca la construcción de un área de comercio preferencial (rebaja de los aranceles entre los países miembros) o bien la construcción de un área libre de comercio (eliminación de los aranceles entre los países miembros). En este bloque podríamos considerar a la mayoría de los procesos de integración regional que se han venido dando durante buena parte de la mitad de este siglo a excepción de la UE.

El segundo bloque se define por una ambición de integración más profunda donde además de eliminar los aranceles internos se establece un mercado común con una política arancelaria y comercial común frente a terceros. La UE sería el máximo exponente de esta categoría y a partir de los noventa tenemos que empezar a considerar otros bloques donde el espíritu de integración es más profundo que en épocas anteriores (NAFTA, MERCOSUR, ASEAN).

Muchos de los intentos de integración regional muestran resultados muy modestos entre los países del sur (principalmente hasta los años 90) debido mayormente a perseguir la estrategia de sustituir las importaciones para apoyar procesos de industrialización. En este sentido la aproximación de la creación de bloques se acercaba a lo que Viner denominó “comercio no creador”.

Dentro del grupo de procesos integradores en el área Norte tenemos en primer lugar el caso de la UE donde los bajos costes de transporte, aumento de los mercados, el

aumento de especialización y la variedad de producción entre sus socios ha aumentado el potencial de los beneficios económicos derivados de la integración.

A pesar de los resultados positivos derivados del proceso integrador de la UE, hay autores que sugieren que dicho éxito habría que matizarlo. En este sentido Winters L (1992) no contempla el caso de la UE como un éxito incuestionable. Entre sus argumentos destaca el hecho de que la UE ha desarrollado formas de protección con más rapidez que en otros países. Las barreras no arancelarias presentadas por Laird S. y Yeats A. (1988) para el caso de la UE nos muestran efectivamente el incremento de las mismas (Laird y Yeats presentan su existencia y no su severidad).

Por otra parte De Melo J., Panagariya A., y Rodrik D. (1992) no encuentran evidencia significativa de los efectos en el crecimiento económico de la UE en un estudio de regresión transversal. Aunque el crecimiento económico en la UE ha sido relativamente mejor que en los EEUU, los resultados no superan los obtenidos por Japón o los países nuevos industrializados (NICs).

Normalmente el indicador más importante en cuanto a medición de integración es la reorientación del comercio entre sus miembros. En este sentido los flujos comerciales entre sus países miembros ha crecido dramáticamente. En 1960 los flujos comerciales entre los 12 países miembros era de un 6% de su PIB, mientras que en 1990 era de un 13,8% de su PIB. El comercio con el resto del mundo se mantuvo aproximadamente en los mismo porcentajes en dicho período. Para los nuevos miembros (Reino Unido, España, Portugal, Grecia) los datos son mucho más significativos pero en todos estos casos también se observa una disminución del porcentaje de sus exportaciones e importaciones respecto al PIB con el resto del mundo. Es decir, los datos sugieren que la integración europea ha sido un éxito para sus países miembros pero a expensas parcialmente de la reducción de la integración con el resto del mundo.

Ante este panorama de creciente regionalización los países no enmarcados en ningún bloque sienten la presión de acercarse a los bloques existentes para asegurarse el futuro acceso a los mercados. Este hecho viene a reforzar la actual corriente en favor del regionalismo vs. multilateralismo.

El caso del NAFTA y la UE

En el epígrafe anterior hemos señalado que los datos nos sugieren que el proceso de integración europeo ha significado una disminución en el grado de integración de los países miembros con el resto del mundo. Esto se acentúa más en el caso de los países nuevos en la UE.

El propósito del presente epígrafe es analizar el caso de México y las implicaciones que ha tenido su integración en el NAFTA en sus relaciones y flujos comerciales con los países del NAFTA y con los países de la UE.

El aspecto que queremos analizar es el hecho de que si los flujos comerciales de México con los EEUU y con Canadá se han visto incrementados desde 1994 (de hecho desde principios de los años 90 en los que se lanza la iniciativa y se empiezan a realizar avances) sin detrimento de los flujos comerciales con el otro gran bloque regional que forma la UE. O por el contrario, el incremento de las relaciones comerciales de México con los EEUU y Canadá ha representado un impacto negativo en las relaciones con la UE.

Más concretamente, pretendemos analizar si las relaciones comerciales con España se han visto modificadas de forma significativa teniendo en cuenta que España ha pasado a formar parte de la UE (1986 y plenamente en 1992) mientras que México se integró en el NAFTA (1994).

En ese período de tiempo hemos de considerar algunos hechos que no pueden obviarse en el análisis de las relaciones de México con la UE y con sus socios del NAFTA.

En primer lugar hemos de señalar la crisis financiera por la que atravesó México en 1994-1995. Es evidente que este hecho provoca una caída de las importaciones mejicanas y un incremento de sus exportaciones si consideramos que el cambio del peso respecto al dólar de los EEUU pasó de algo más de 3 pesos por dólar a algo más de 7 pesos por dólar.

Ahora bien, el efecto de dicha devaluación no interfiere en nuestro análisis ya que dicha devaluación podemos esperar que afectara a los flujos comerciales entre México y la UE de forma similar a como afectó a las relaciones comerciales con EEUU y con Canadá.

Una segunda consideración a tener presente es la importancia del sector del petróleo en el volumen total de las exportaciones mejicanas. En este sentido es importante señalar que

el peso del petróleo en las exportaciones ha descendido dramáticamente. En 1980 la exportación de petróleo crudo representaba el 61% de las exportaciones totales mejicanas. En 1996 este porcentaje se reducía solo al 10%. Para explicar este fenómeno tenemos que considerar la creciente importancia de otros sectores industriales de la economía mejicana así como la casi permanente reducción de los precios mundiales del crudo. La creciente inversión por parte de los EEUU (zonas industriales fronterizas, etc.) ha sido determinante para entender el creciente papel de otros sectores en la actividad exportadora mejicana. A la creciente inversión de los EEUU en Méjico hay que añadir también las inversiones europeas que ante la inminente creación del NAFTA veían una oportunidad atractiva para establecer bases y tener acceso no solo al floreciente y gran mercado mejicano sino, y sobre todo, al poderoso mercado de los EEUU y Canadá. En este sentido, es vital mencionar que el acuerdo del NAFTA señala limitaciones para la entrada de productos a los EEUU por la composición de su origen. Los "lobbies" americanos introdujeron cláusulas para limitar la entrada de productos europeos y japoneses fabricados parcialmente en Méjico obligando a tener un alto porcentaje de valor añadido en Méjico. Este hecho nos ilustra una vez más acerca del contenido proteccionista que comportan la creación de bloques regionales comerciales.

Hechas estas dos consideraciones podemos pasar a estudiar la corriente de flujos comerciales de Méjico con EEUU y con la UE.

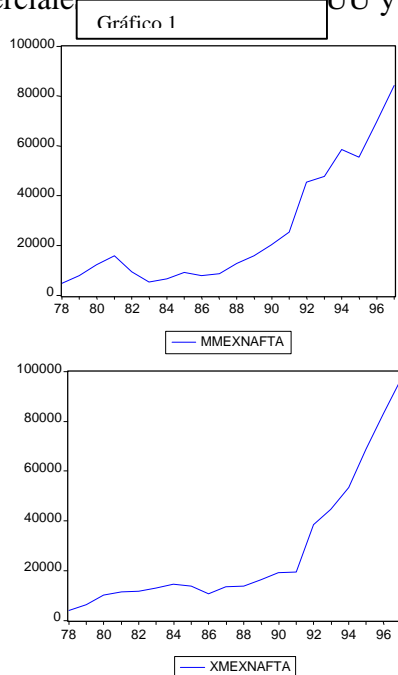
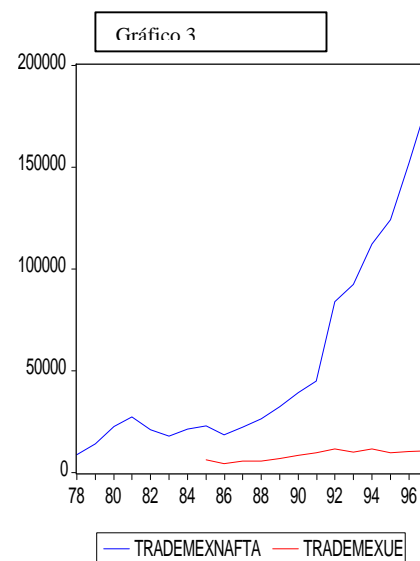


Gráfico 2



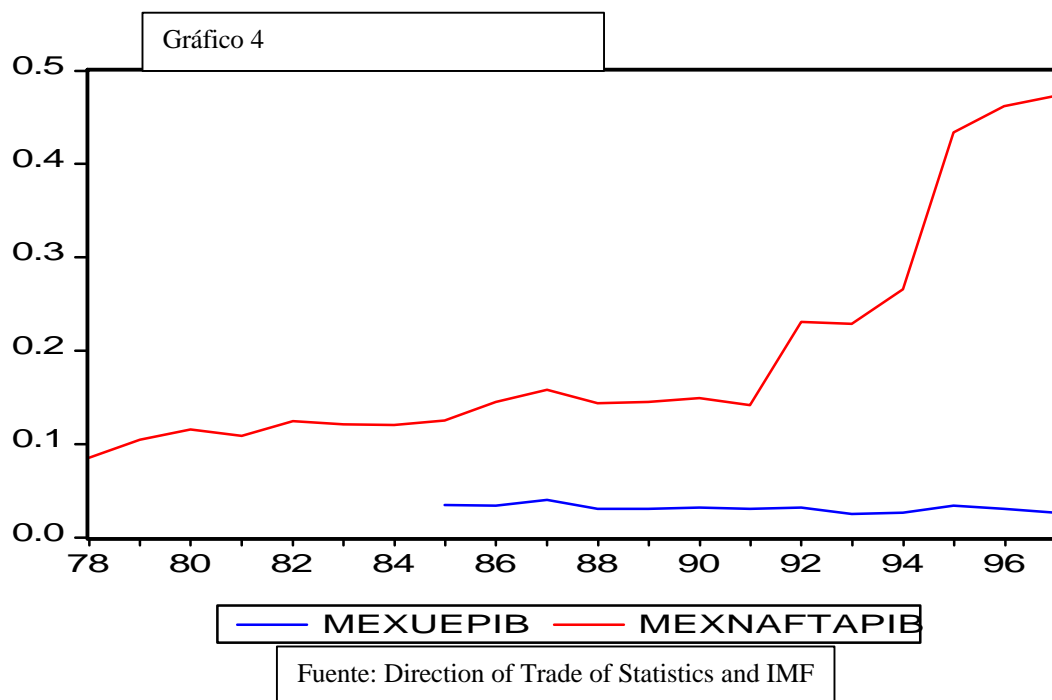
Fuente: Direction of Trade of Statistics

En la primera gráfica tenemos la evolución de las importaciones mejicanas procedentes de los EEUU y Canadá expresadas en dólares corrientes. Podemos observar una creciente evolución desde finales de los años 80 y sobre todo de forma más acusada desde los años 90. Podemos observar también como en 1995 se da una disminución en el volumen de importaciones debido a la gran devaluación del peso mejicano.

En la gráfica 2 observamos la evolución de las exportaciones mejicanas a sus socios del NAFTA. Claramente se observa un aumento drástico a partir de 1991 que se ve acentuado con la entrada de Méjico en el Nafta.

En el gráfico 3 podemos observar la evolución de las exportaciones y de las importaciones respecto a EEUU y Canadá por un lado, y respecto a la UE por otro lado. A partir del gráfico 3 podemos observar como en los años previos a la iniciativa del NAFTA la evolución de los flujos comerciales de Méjico con sus socios del NAFTA y con la UE no diverge como posteriormente ante la iniciativa del NAFTA lo hacen.

Si utilizamos como indicador el ratio de las exportaciones e importaciones mejicanas respecto al PIB de Méjico y en relación a sus socios del NAFTA por un lado y en relación a la UE confirmamos los datos comentados anteriormente.



En la gráfica 4 podemos observar que el ratio de flujos comerciales de México con los EEUU y Canadá respecto a su PIB empieza a aumentar de forma significativa a partir de 1993 y de forma más acentuada a partir de 1994. Por el contrario, el ratio de los flujos comerciales con la UE respecto al PIB mejicano muestra una ligera tendencia a la baja. La tendencia que se da en el caso de México con la UE se reproduce en la misma medida con España.

Conclusiones

La cuestión de si la creciente oleada de regionalismo implica y colabora en la consecución de un marco comercial más libre es un extremo delicado y difícil utilizando palabras de Bhagwati. Sólo el tiempo nos dirá si el creciente regionalismo que se está dando desde los 80 tendrá efectos benignos para el desarrollo global o por el contrario si constituirá una fuerza maligna que debilitará el amplio objetivo compartido de las relaciones multilaterales de comercio libre para todos.

Según Krugman la respuesta de sí la creación de bloques significa mejoras en el desarrollo global necesita de más investigación. No obstante, y dado el reducido número de bloques la evidencia empírica apunta más por soluciones no cooperativas. Por otra parte las soluciones a desarrollar se encuentran más en la habilidad con que negocien los bloques que en soluciones de carácter multilateral.

Bibliografía

Bhagwati, Jagdish, and Robert E. Hudec "Fair Trade and Harmonization" *Volumes I and II. Cambridge:MIT Press 1997.*

Feenstra, Robert C. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy" *Journal of Economic Perspectives, Fall 1998, 12, 31-50*

Guillermo A. Calvo y Enrique G. Mendoza " La crisis de la balanza de pagos: crónica de una muerte anunciada" *Investigación Económica Enero-Marzo 1997, 13-51*

Krugman, Paul "Is Bilateralism Bad?" Chapter 1 in E. Helpman and A. Razin (eds) *Economic Theory and International Trade: Essays in honor of J. Trout Rader, Berlin.*

Laird, S. and Yeats A. "Trends in non-tariff barriers of developed countries 1966-1986" *PPR Working Paper WPS 137 Washington DC.1988 World Bank.*

Marin, Manuel "Acuerdos de liberalización entre la UE y el Mercosur" *Economía Exterior* 1998/99, 7.

Melo, Jaime de and Panagariya, Arvind "Regionalism and multilateralism" in *New Dimensions in Regional Integration* Edited by Jaime de Melo and Arvin Panagariya. *Centre for Economic Policy Research* 1992.

Slaughter Matthew "Per capita income convergence and the role of international trade" *The American Economic Review Papers and Proceedings* May 1997.

Viner, J. "The Customs Union Issue" *New York: Carnegie Endowment for International Peace*.1950.

Winters, Alan L. "The European Community: A Case of Successful Integration?" in *New Dimensions in Regional Integration* Edited by Jaime de Melo and Arvin Panagariya. *Centre for Economic Policy Research* 1992.