



Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales

**LA GUERRA COMERCIAL DE 2018 Y LA
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL
COMERCIO**
**Análisis prospectivo del sistema
multilateral de comercio**

Autor: Pablo García Lara
Director: Carmen Fullana Belda

MADRID | Junio de 2019



**LA GUERRA COMERCIAL DE 2018 Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL
COMERCIO**
Análisis prospectivo del sistema multilateral de comercio

ÍNDICE DE CONTENIDO

Resumen	4
Palabras clave	4
Abstract	5
Key words.....	5
Acrónimos.....	6
Índice de Tablas y Figuras	7
1 Introducción.....	8
1.1 Contextualización del tema	8
1.2 Justificación: Estado de la cuestión	10
1.3 Motivaciones.....	12
1.4 Objetivos.....	12
1.5 Metodología	12
1.6 Estructura del trabajo.....	13
2 Estado de la cuestión	15
2.1 Desde el GATT de 1947 hasta la OMC y la posterior Ronda de Doha.....	15
2.2 La OMC:	22
2.2.1 Objetivos y funcionamiento:	22
2.2.2 Estructura	25
2.2.3 Principios y normativa	32
2.3 Guerra comercial de 2018: el punto de inflexión.....	34
2.3.1 Disputas ante el OSD	38
2.3.2 Repercusiones económicas potenciales del conflicto.....	40
3 ¿Hacia donde se dirige la OMC?.....	46
3.1 Cese de las negociaciones:	46
3.2 Falta de iniciativa por parte de la Secretaría.....	48
3.3 Ineficiencia del ESD.....	48
3.4 Existencia de lagunas normativas	50
4 Conclusiones.....	51
5 Bibliografía.....	53
6 Glosario de Términos	69

Resumen

Las medidas proteccionistas impuestas por el presidente Donald J. Trump en 2018 tuvieron como repercusión el comienzo de una guerra comercial entre Estados Unidos y sus socios comerciales a la que la OMC, no ha sabido poner coto. En este trabajo de investigación, llevaremos a cabo un estudio prospectivo de la organización con el propósito de determinar los fallos del sistema multilateral de comercio y proponer acciones de mejora. En este sentido, estudiaremos en profundidad la organización para entender su funcionamiento e identificar sus debilidades. A continuación, y a la luz de los aranceles americanos sobre lavadoras, paneles solares, acero, aluminio y determinados productos con procedencia de China, veremos en que medida el enfrentamiento ha sido un punto de inflexión para la organización. De igual manera, analizaremos las repercusiones económicas de estas medidas para determinar los beneficios del libre comercio. Finalmente, llevaremos a cabo una crítica del sistema para en base a lo expuesto anteriormente, hacer recomendaciones de mejora.

Palabras clave

OMC, Aranceles, China, Estados Unidos, Guerra Comercial, Sistema Multilateral de Comercio.

Abstract

The protectionist measures imposed by President Donald J. Trump in 2018 had the effect of initiating a trade war between the United States and its trading partners that the WTO has failed to stop. In this research work, we will carry out a prospective study of the organization in order to determine the failures of the multilateral trading system and propose actions for improvement. In this sense, we will study the organisation in depth in order to understand its functioning and identify its weaknesses. Next, and in light of the US tariffs on washing machines, solar panels, steel, aluminium and certain products from China, we will see to what extent the confrontation has been a turning point for the organisation. Similarly, we will analyze the economic impact of these measures to determine the benefits of free trade. Finally, we will carry out a critique of the system in order to make recommendations for improvement.

Key words

WTO, Tariffs, China, United States, Trade War, Multilateral Trading System.

Acrónimos

- OMC: Organización Mundial del Comercio
- PIB: Producto Interior Bruto
- TPP: Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica
- NAFTA: Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- USTR: Representante de Comercio de los Estados Unidos
- OSD: Órgano de Solución de Diferencias
- GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade* o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- GATS: *General Agreement on Trade in Services* o Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
- TRIPS: *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* o Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.
- OIC: Organización Internacional del Comercio .
- EE. UU: Estados Unidos
- UE: Unión Europea
- U.S: Estados Unidos
- Acuerdo Fundacional: Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC.
- NAMA: Non-Agricultural Market Access
- OEPC: Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
- ESD: Entendimiento sobre Solución de Diferencias.
- Clausula de Habilitación: Clausula de Habilitación: Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (L/4903).
- ACWL: *Advisory Centre on WTO Law*
- NMF: Principio de la nación más favorecida.
- SGP: Sistema General de Preferencias.
- USITC: *United States International Trade Commission* o Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos
- RMB: renmimb

Índice de Tablas y Figuras

Figura 1: Ratio entre el comercio mundial de mercancías y servicios y el PIB mundial.	9
Tabla 1: Rondas comerciales del GATT hasta 1994	18
Figura 2: Comercio de mercancías y PIB: escala logarítmica	19
Tabla 2: Impacto de los beneficios del comercio sobre el PIB	21
Figura 3: Principios funcionales de la OMC	23
Figura 4: Participación en las negociaciones comerciales.....	24
Figura 5: Organización de la OMC	26
Figura 6: Número de disputas del OSD (1995-2019).....	29
Figura 7: Procedimiento del ESD	30
Figura 8: Plazos de ESD (con ejemplo práctico).....	31
Tabla 3: Estructura de los acuerdos de la OMC	32
Tabla 4: Leyes empleadas para el aumento de los aranceles.....	35
Tabla 5: Medidas de salvaguardia impuestas sobre lavadoras y paneles solares	36
Figura 9: Reclamantes ante el OSD por los aranceles de acero y aluminio. Disputas presentadas y países adheridos a las consultas	37
Figura 10: Volumen total de los aranceles impuestos	38
Figura 11: Puestos de trabajo afectados a los aranceles chinos	42
Figura 12: Inversión China en los Estados Unidos (en billones de dólares)	43
Figura 13: Déficit comercial estadounidense con respecto a China (en billones de dólares)	44
Figura 14: Mapamundi con los países afiliados al TPP y al TTIP	47
Tabla 6: Fortalezas y debilidades del ESD	49
Figura 15: Éxitos y fracasos de la OMC.....	52

1 Introducción

El presente trabajo tiene como propósito el estudio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el contexto de la **subida arancelaria** acometida por el gobierno estadounidense en 2018. Este incremento arancelario ha sido entendido por algunos autores como un punto de inflexión en el sistema multilateral de comercio (Pohl, 2018; Anil et al., 2018; Hur, 2018; Bickram, 2018; Ossa, 2018; Ciuriak, 2019). Así las cosas, se procurará un análisis de la organización y de la guerra comercial para identificar las ineficiencias del sistema. En base a todo ello, efectuaremos un **estudio prospectivo** de la OMC para analizar propuestas de mejora.

1.1 Contextualización del tema

No resulta sencillo establecer temporalmente el nacimiento del comercio en la historia de la humanidad. Y es que como bien apuntaba Buhour (1996, p.15) “Desde siempre, los países han mantenido relaciones comerciales para obtener los productos de los que carecían”. El mismo autor, identificaba el impulso de los intercambios internacionales en el mercantilismo colonial, que fue derivando paulatinamente hacia modelos más librecambistas hasta la consecución de una economía globalizada. Por su parte, Stiglitz (2002, p.9), entendió el concepto de **globalización** de manera íntimamente ligada con el comercio, al referirse a este como:

“[l]a estrecha integración de los países y pueblos del mundo que se ha producido por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y la ruptura de barreras artificiales al flujo de bienes, servicios, capital, conocimiento y personas a través de las fronteras”

El proceso de globalización, en contra de lo que algunos creen, no es irreversible (Barber, 2004; Lipton, 2016). En este sentido, el crecimiento del comercio internacional se ha ralentizado en comparación con los años anteriores a la crisis de 2008-2009. Por su parte, la ratio comercio internacional – PIB, considerada como una buena medida de la globalización económica, se ha mantenido constante o decrecido marginalmente¹. A pesar de ello, no podemos asegurar con contundencia que la globalización se ha detenido. Un informe publicado por *McKinsey Global Institute* (2016 pp. 9-10) establecía:

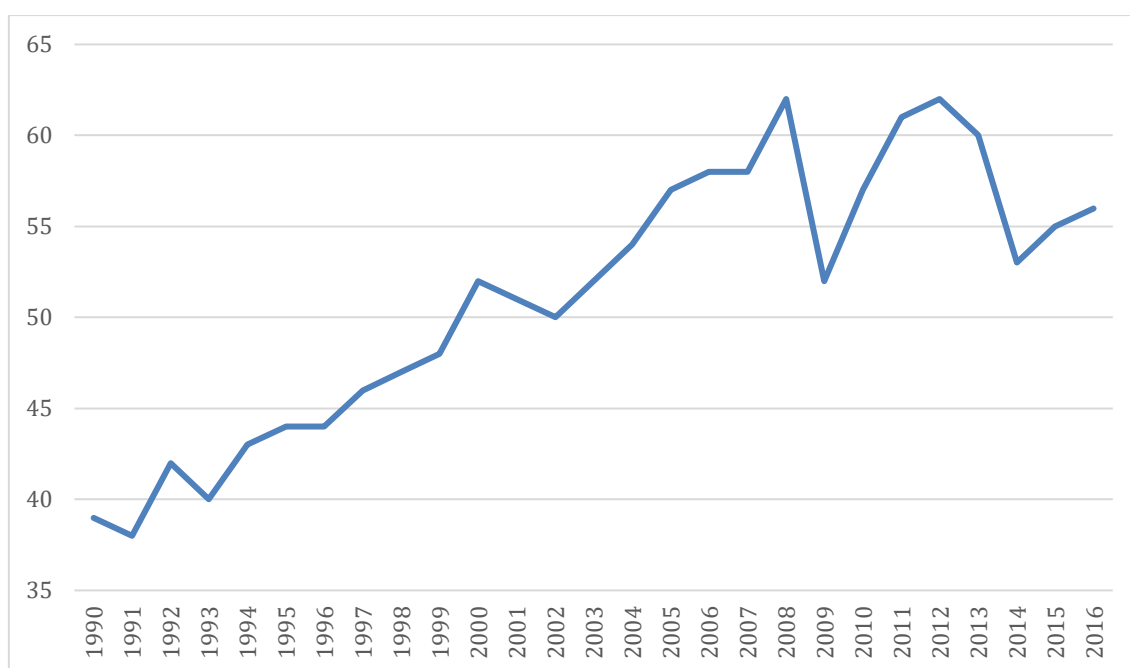
“[m]uchos observadores señalan esta tendencia como evidencia de que la globalización se ha detenido. Tenemos una visión diferente: la globalización ha entrado en una nueva era definida por los flujos de datos que transmiten información, ideas e innovación. Las

¹ Vid. *infra*. p.10

plataformas digitales crean mercados globales más eficientes y transparentes (...) Los costes marginales cercanos a cero de las comunicaciones y transacciones digitales abren nuevas posibilidades para realizar negocios a través de las fronteras en una escala masiva (...) Mientras que los flujos globales de comercio y finanzas han perdido impulso, el volumen de datos que se transmiten a través de las fronteras se ha incrementado, creando una intrincada red que conecta a países, empresas y personas.”

A este respecto también se ha pronunciado Roberto Azevêdo, Director General de la OMC, cuando en el Simposio de Comercio Mundial de 2016, reconoció, a pesar de que el crecimiento del comercio internacional es menor que antes de la crisis, que la proporción del comercio en los componentes empleados para la fabricación de bienes y la prestación de servicios no ha disminuido. Esto es indicativo de la propagación de las cadenas de producción globales, característica definitoria del fenómeno de la globalización.

Figura 1: Ratio entre el comercio mundial de mercancías y servicios y el PIB mundial



Fuente: Elaboración propia a partir de datos proveniente de la *WTO Statistics Database* (2016)

Los efectos de la globalización se sienten en todo el mundo, si bien, no por igual. El debate de los beneficios o peligros de la globalización económica y con ello del comercio internacional está más en boga que nunca. En los años recientes, ha habido, en números países un aumento notable de movimientos **proteccionistas** y antiglobalización con su

exponente máximo en los discursos de los candidatos para las elecciones presidenciales estadounidenses de 2016 (Rogoff, 2016).

Estos discursos políticos cristalizaron en la administración estadounidense tras la victoria republicana. Así las cosas, atendiendo a las palabras de Kramer (2018), la administración del presidente **Donald Trump** señala a la OMC como la culpable de la situación desfavorable que sufre Estados Unidos en relación con el comercio internacional en general y frente a la República Popular China en particular. Como apunta Athukorala (2017), **China** ha pasado de ser un país exportador de productos intensivos en mano de obra hacia líneas de producción de alta tecnología, convirtiéndose en una superpotencia tecnológicamente avanzada, que rivaliza directamente con la economía estadounidense.

En este sentido, el principal objetivo del ejecutivo en cuanto a política exterior ha sido renegociar los acuerdos comerciales en los que Estados Unidos era parte. En primer lugar, se efectuó la retirada del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés) y se renegociaron las condiciones para continuar en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés). En segundo lugar, se aumentaron los aranceles que grababan lavadoras y paneles solares en enero de 2018 bajo la justificación de salvaguardar la industria local. A continuación, se permitió al gobierno establecer medidas proteccionistas frente a las importaciones de acero y aluminio que dañaban la industria local, bajo la justificación de amenaza a la seguridad nacional. Finalmente, se confirió a la Oficina del Representante Comercial de EE. UU (USTR por sus siglas en inglés) la potestad de establecer aranceles sobre los bienes chinos (The White House, 2018). Todas estas medidas han ido paralelamente acompañadas de las pertinentes represalias por parte de los socios comerciales afectados, resultando en una escalada de subidas arancelaria que, pese a las negociaciones entre partes, no ha llegado a su fin.

1.2 Justificación: Estado de la cuestión

Merece ser objeto de estudio el hecho de que la OMC no haya sido capaz de prevenir la escalada de violencia arancelaria. Una organización creada desde un primer momento para **evitar precisamente estos enfrentamientos comerciales** parece haber fallado en su tarea (Miles, 2018) Pero ¿qué es lo que ha fallado? Para comprender la imposibilidad de poner coto a este problema, hay que atender a (1) la naturaleza de la organización para comprender su funcionamiento y (2) el contexto en el que se desarrollan los hechos.

La OMC, debe entenderse no solo como una organización enfocada a la liberalización del comercio, sino también como un foro donde los países negocian acuerdos, solucionan disputas y fijan reglas comerciales para proteger a los consumidores (Mavroidis, 2002). Por su parte, el derecho de la OMC es un complejo conjunto de reglas con relación al comercio de bienes y servicios y la protección de la propiedad intelectual, cuyos **principios funcionales** son: (1) el ser una organización impulsada por los estados miembros, (2) que toma decisiones sobre acuerdos únicos (3) en base a la regla de consenso, esto es, ningún estado se opone activamente (Elsing y Cottier, 2011; Van den Bossche y Zdouc, 2017). Y es que estas características hacen que no pocas veces, sea complicado llegar a acuerdos (Evenett y Hoekman, 2006; Van Grassek y Sauvé, 2006; Wolfe, 2009).

Autores como Sutherland, Sewell y Weiner (2001, p. 81) encuadran el sistema multilateral del comercio bajo la OMC como “la herramienta más importante de gestión y desarrollo económico global que poseemos”. A su vez, Wolf (2001, p. 182) se refería a ella como “el logro más notable en la cooperación económica global institucionalizada que ha habido en el siglo XXI”. No obstante, y a pesar de los logros obtenidos que se traducen en una efectiva reducción de los aranceles con el consecuente aumento de la riqueza de los países (Rose, 2004), **la OMC ha fallado en la labor de renovarse**, como pudo observarse tras el cese de las negociaciones en la Conferencia Ministerial de Doha o Ronda de Doha (Pastori, 2012).

Por su parte, las relaciones comerciales con China no pasan por su mejor momento. A pesar de las negociaciones en curso entre ambos países, el valor total de los aranceles estadounidenses asciende a \$250 millones con amenazas de imponer otra ronda arancelaria por valor de \$267 millones. Por su parte, China ha impuesto aranceles en forma de represalias por un valor de \$110 millones y amenaza con imponer restricciones cuantitativas al volumen de mercancías americanas (Wong y Chipman, 2019).

También cabe resaltar la imposibilidad actual de dictar doctrina sobre el hecho de que Estados Unidos haya implorado la Seguridad Nacional para justificar los aranceles sobre aluminio y acero llegando a una situación de incertidumbre total sobre cual puede ser la resolución al conflicto (Togawa y Kahn, 2018). Hoy en día, un total de nueve casos de consulta sobre la legalidad de los aranceles americanos que gravan aluminio y acero

esperan una resolución del Órgano de Solución de Disputas de la OMC (**OSD**) (DS544; DS547; DS548; DS550; DS551; DS552; DS554; DS556; DS564). El tribunal deberá pronunciarse sobre si pueden considerarse aranceles permitidos bajo las excepciones de Seguridad Nacional de la OMC, ya que todavía no hay jurisprudencia alguna. En caso de tener cabida, sentaría un precedente que otros países podrían utilizar para libremente proteger sus industrias (Allen, 2018).

1.3 Motivaciones

La elección de esta línea de trabajo se fundamenta en los siguientes motivos. En primer lugar, se trata de un campo de estudio tremendamente **actual y polémico** que incumbe a todos los consumidores, que serán los que, en última instancia, paguen el precio de una subida arancelaria. En segundo lugar, poder estudiar uno de los mayores conflictos comerciales con la finalidad de cuantificar sus repercusiones y conducir un análisis crítico de la OMC, es no solo **viable** si no también **valioso**, tanto para futuros investigadores como para la organización en si misma.

1.4 Objetivos

El objetivo general del presente trabajo de investigación consiste en procurar un estudio sobre la OMC. Los objetivos específicos serán:

- Investigar el funcionamiento de la **OMC** para entender sus principios rectores y dilucidar posibles justificaciones del inicio del conflicto.
- Analizar las medidas proteccionistas impuestas por la administración estadounidense desde un punto de **vista normativo**.
- Cuantificar **las repercusiones económicas** del conflicto arancelario hasta el día de hoy.
- Analizar críticamente la OMC para entender hacia donde se dirige la institución.
- Estudiar prospectivamente la OMC con el propósito de plantear **propuestas de mejora**.

1.5 Metodología

La metodología empleada en este trabajo de investigación será la **revisión de la literatura**. Una revisión de la literatura es más que la búsqueda de información, y va más

allá de ser una mera bibliografía descriptiva (Silamani, 2015). Es un informe evaluativo que debe describir, resumir, evaluar y aclarar la información que se encuentra en la literatura con la finalidad de proporcionar una base teórica para la investigación (Cooper, 1988)

Vemos como esta metodología encaja con la finalidad de nuestro trabajo. Esto se debe a que se pretende recoger las medidas arancelarias impuestas por el gobierno estadounidense, analizar su repercusión económica y someterlas al marco rector de la OMC para, a través de un análisis crítico entender como el sistema podría mejorarse. De tal manera, configuramos **un trabajo teórico y escrito** a través de la búsqueda exhaustiva de índices y resúmenes de bibliografía, organizando los datos de manera significativa y relacionando las fuentes con el tema de investigación para presentar una revisión lógica y organizada (Cooper, 1988; Alfoabi, 1992).

La revisión de la literatura no es baladí. Constituye un capítulo importante en un trabajo de investigación donde su propósito es proporcionar los antecedentes y la justificación de la investigación realizada (Bruce, 1994). Autores como Afolabi (1992) recalcan la importancia de este capítulo ya que su omisión representaría un vacío importantísimo en el transcurso de una investigación. Igual de importante es no demorarse en el tiempo, y es que según Bruce (1990) "el objetivo final de los estudiantes es completar su revisión en el tiempo asignado y asegurar que puedan mantener la vigencia en su campo de estudio durante la duración de su investigación". En este sentido, cabe considerar que el hecho de tratarse de un tema que está ocurriendo en este mismo instante, nos urge a mantener una constante actualización de las fuentes.

Para la recogida de la erudición emplearemos **bases de datos de documentación científica** como la base de datos de la Universidad Pontificia Comillas, la base de datos de la Universidad Complutense de Madrid, la base de datos de la biblioteca Grasselli de la Universidad John Carroll de Cleveland, *JSTOR*, *HeinOnline*, *Dialnet*, *Google Académico*, *EBSCO*, la página web del Departamento de Comercio de EE. UU. y la página web de la OMC.

1.6 Estructura del trabajo

El trabajo se dividirá en cuatro capítulos:

El primer capítulo (“Introducción”) en el que se planteará lo recogido en esta propuesta

de investigación: contextualización, justificación y objetivos de la investigación, junto con la metodología que emplearemos.

El segundo capítulo (“Estado de la cuestión”) en el que, por un lado, se estudia el modo de proceder de la OMC (funcionamiento y principios rectores) y las medidas arancelarias para analizar la sujeción de estas a las reglas internacionales bajo la jurisdicción del OSD como marco rector, y, por otro lado, se cuantifica el volumen total de los aranceles, analizando las repercusiones económicas.

El tercer capítulo (“¿Hacia donde se dirige la OMC?”) en el que procederemos al análisis crítico de la OMC, para estudiar hacia donde se dirige el futuro de la organización y aportar propuestas de mejora.

El cuarto capítulo (“Conclusiones”) en el que veremos en qué medida se han cumplido los objetivos que propusimos en un primer momento, las limitaciones que hemos encontrado a lo largo del trabajo, si hemos sido capaces de aportar literatura que proponga nuevas líneas de investigación y expondremos las reflexiones finales.

2 Estado de la cuestión

En relación con la idea de libre mercado y sus dos grandes pilares: ventaja absoluta (Smith, 1776) y ventaja comparativa (Ricardo, 1817) plasmada matemáticamente en el modelo Heckscher-Ohlin (Blaug, 1992), se puede concebir que el hecho de suprimir las **barreras comerciales** entre países puede ser realmente beneficioso. El impacto positivo del comercio internacional en la economía ha sido ampliamente documentado tanto desde el punto de vista teórico (Grossman y Helpman, 1997) como práctico (Acemoglu y Ventura, 2002; Keller, 2002). Además, han sido varios los estudios que han encontrado una relación directa entre el volumen del comercio y la frontera de posibilidades de producción con el crecimiento de la economía (Alcalá y Ciccone, 2004; Barro, 1991; Frankel y Romer, 2002; Kholi, 1997).

No obstante, y a pesar de la cuantiosa literatura que pone de manifiesto las ventajas del libre comercio, sus ideas rara vez tienen credibilidad entre la población en general (Bhagwati, 2003). Con ello, ciertos gobiernos se niegan a tratar determinados segmentos de la población como un factor económico más y por ello, aplican medidas proteccionistas para defender sus industrias, proteger sus empleos o generar ingresos (Bacchetta y Jansen, 2003).

Por lo tanto, no resulta sorprendente que autores como Samuelson reafirman la teoría de la ventaja comparativa como la proposición de la ciencia social más contra intuitiva pero convincente. El mismo autor aporta un argumento definitivo (1976, p. 692): “El libre comercio promueve una división del trabajo mutuamente rentable, mejora en gran medida la producción nacional real de todas las naciones y hace posible un mayor nivel de vida en todo el mundo”. Si bien, el debate proteccionismo-librecambismo está aún lejos de terminar.

En los puntos que siguen llevaremos a cabo: (1) el análisis de la progresión histórica del comercio hasta el establecimiento de la OMC y la posterior celebración de la Ronda de Doha, (2) un estudio de la OMC, (3) y una investigación de las medidas impuestas por el gobierno estadounidense. Todo ello, en aras de procurar un estudio prospectivo de la OMC en el punto tercero.

2.1 Desde el GATT de 1947 hasta la OMC y la posterior Ronda de Doha.

En primer lugar, resulta necesario analizar la progresión histórica del comercio

internacional hasta nuestros días con la finalidad de entender lo que hoy conocemos como sistema multilateral de comercio. Como se comentó *supra*, desde siempre los países han comercializado entre ellos, por lo que resulta complicado establecer una fecha a partir de la cual comenzó lo que se conoce como comercio internacional.

Poniendo el punto de partida en el *Crash* de Wall Street de 1929, se puede observar como la Ley de Aranceles de 1930 (*Hawley-Smoot Tariff Act*) fue aplicada con la finalidad de encarecer las importaciones (a través del aumento de los aranceles y la aplicación de embargos) haciendo que la población estadounidense comprara productos nacionales para la revitalización de la industria y, por ende, la creación de **puestos de trabajo** (Eichengreen, 1989). No obstante, y a pesar de que un total de 1.028 economistas de la época instaron al presidente Hebert Hoover a derogar la ley resaltando las catastróficas repercusiones que estos aranceles pudieran tener en la economía, la medida fue implantada y consecuentemente, otros países tomaron represalias, cerrando también sus mercados (Fetter, 1942). Por lo que, si se aplican medidas proteccionistas en un sector para encarecer o dificultar las condiciones de competencia de las importaciones, las exportaciones en el mismo u otro sector se verán afectadas, siendo recurrente que el precio del producto o servicio aumente (Chen, 2018). En este sentido, estaremos hablando de **guerra comercial**.

Como bien señala Irwin (1997), cuatro años después, el Congreso promulgó la Ley de Aranceles Recíprocos (*Reciprocal Tariff Act*) a la que siguió la firma del Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1947, por el que los países acordaban la reducción mutua de los aranceles, y la ratificación de la Carta de la Habana en 1948 con la finalidad de fundar la OIC (a pesar de que la no llegara a constituirse de manera efectiva). En este momento, los países decidían que las ventajas del libre comercio eran preferibles a la ineficiencia que surge de las barreras comerciales, si bien, todavía eran reticentes a la idea de vincularse en torno a una organización (Buhour, 1995).

Con la finalidad de suavizar las políticas proteccionistas de los países, se celebrarán desde este momento toda una serie de negociaciones llamadas “Rondas” que progresivamente irán reduciendo las barreras comerciales de los países miembros. La aplicación de GATT se tradujo en una efectiva reducción de los aranceles con el consecuente aumento del

comercio². Con ello, se produjo una expansión de reglas y partes, que se veían atraídas por las ventajas que ofrecía el acuerdo. No obstante, cabe señalar algunas debilidades del modelo (Van den Bossche et. al. 2017). (1) Su aplicación era provisional, esto es, no era una organización que pudiera perpetuarse en el tiempo. (2) Los subsidios a la agricultura no estaban limitados. (3) Todavía estaban vigentes las restricciones voluntarias a la exportación (límite impuesto por el gobierno a la cantidad de alguna categoría de productos que se pueden exportar a un país específico durante un período de tiempo). (4) los textiles quedaban fuera del acuerdo con el fin de proteger la industria. (5) Los servicios quedaban también fuera del acuerdo. (6) La estructura estaba fragmentada, es decir, los países podían libremente aceptar aquellas partes del acuerdo que les favorecían y dejar fuera las categorías de productos que no les beneficiase limitar. (7) Había ciertos problemas en la resolución de disputas como consecuencia del poder de veto que ostentaban los estados.

² *Vid. infra. p. 18*

Tabla 1: Rondas comerciales del GATT hasta 1994

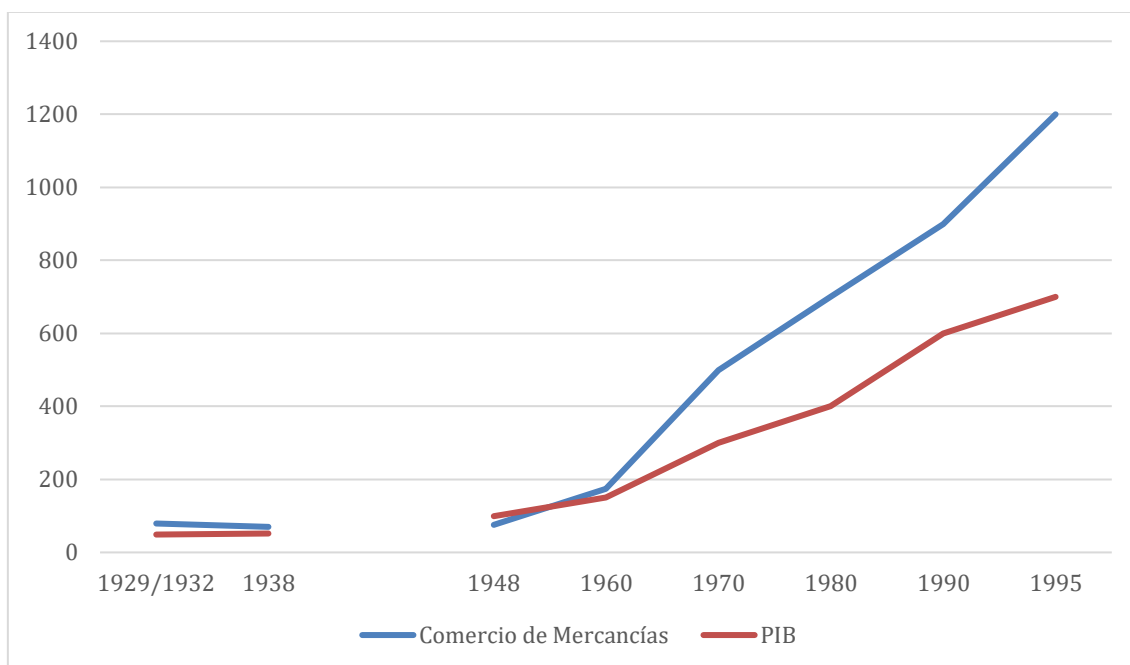
Año	Lugar/Denominación	Materias Cubiertas	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC y otros	123

Fuente: Publicaciones de la OMC, Entender la Organización Mundial del Comercio (2015)

En vistas de solventar estas ineficiencias, los países se vuelven a reunir y en base al Acuerdo Fundacional se acuerda, sobre GATT, la fundación de la OMC en 1994. Con la llegada de la OMC se solventan las ineficiencias planteadas *supra* (Van den Bossche et. al. 2017). (1) Se elimina el carácter provisional de GATT, al establecer una organización

de manera efectiva. (2) Los subsidios a la agricultura quedan regulados. (3) Se prohíben las restricciones voluntarias a la exportación y (4) se restringen los embargos en la industria textil. De igual manera, (5) los servicios quedan regulados y (6) se unifica la estructura, siendo obligatorio aceptar todos los acuerdos como un único bloque. Finalmente, (7) se solventan los problemas en la resolución de disputas mediante la supresión del veto.

Figura 2: Comercio de mercancías y PIB: escala logarítmica



Fuente: Publicaciones de la OMC, Entender la Organización Mundial del Comercio (2015)

Las negociaciones comerciales no cesaron con el establecimiento de la OMC. En 2001, tuvo lugar la Ronda de Doha, por la que se celebraron negociaciones enfocadas a: reducir las barreras comerciales de servicios, productos agrícolas y no agrícolas (NAMA por sus siglas en inglés)³, la expansión de reglas relativas a la propiedad intelectual, y la revisión de la situación para países en desarrollo (Ferguson, 2008). Según Hufbauer *et. al* (2010, p. 106) el paquete de negociaciones planteado en la Ronda de Doha era ambicioso y bien

³ Se refiere a todos los productos no cubiertos por el Acuerdo sobre la Agricultura. En la práctica, incluye productos manufacturados, combustibles y productos mineros, productos pesqueros y forestales.

balanceado para la totalidad de los participantes pudiendo generar “ganancias potenciales anuales del PIB mundial entre \$164.9 billones y \$282.7 billones”. Los mismos autores destacaron que el paquete beneficiaría a los países en desarrollo (1,3%) más que a los países desarrollados (0,3%) en términos porcentuales del PIB.

Tabla 2: Impacto de los beneficios del comercio sobre el PIB

Country / Region	"On the table" in agriculture and NAMA		Potential gains from a 10-percent reduction in services barriers		Potential gains from sector initiatives ^c		Potential gains from improvements in trade facilitation		Total potential gains	
	Percent	Billions of dollars	Percent	Billions of dollars	Percent	Billions of dollars	Percent	Billions of dollars	Percent	Billions of dollars
European Union	0.1	16.3	*	6.9	*	7.0	0.1	15.4	0.3	45.6
Japan	0.1	5.6	0.1	2.7	0.1	4.5	0.1	5.8	0.4	18.6
United States	0.1	9.3	*	6.1	*	5.4	0.1	15.4	0.3	36.2
Brazil	0.1	1.5	0.1	1.6	0.2	2.6	0.2	3.2	0.7	8.9
China	0.3	9.7	0.2	7.1	0.4	12.1	0.7	23.9	1.6	52.7
India	0.1	1.1	0.3	3.6	0.2	1.8	0.5	5.4	1.0	11.8
Developed countries ^a	0.1	34.0	*	18.5	*	18.2	0.1	43.2	0.3	113.9
Developing countries ^b	0.2	21.5	0.2	21.5	0.3	31.5	0.6	60.4	1.3	134.9
Sample country total ^c	0.1	55.5	0.1	40.0	0.1	49.7	0.2	103.6	0.5	248.8
World total ^d	0.1	63.0	0.1	45.5	0.1	56.4	0.2	117.8	0.5	282.7

Fuente: Hufbauer *et. al* (2010)

A pesar de las buenas intenciones de las negociaciones, la postura de los autores es clara: la Ronda de Doha ha fracasado, y con ello ha quedado demostrado que la OMC no es un foro efectivo para las negociaciones (Bouët y Laborde, 2009). En 2019, con un total de 164 estados miembros (que representan aproximadamente el 98% del comercio mundial) cuyas tres cuartas partes son países en desarrollo (OMC, 2019), la OMC se enfrenta a la mayor situación de incertidumbre en la historia de su existencia (Swanson, 2017).

2.2 La OMC:

Una vez repasada la progresión histórica de los acuerdos, procedemos al análisis de la OMC. En este apartado se tratarán (1) los objetivos y el funcionamiento de la OMC, (2) la estructura organizativa (con especial atención al OSD) y la estructura de los acuerdos y (3) los principios por los que se rigen estos acuerdos.

2.2.1 Objetivos y funcionamiento:

Tras una primera lectura del Preámbulo del Acuerdo Fundacional, podemos identificar los **objetivos** de la organización. A saber: (1) elevar los niveles de vida, (2) lograr el pleno empleo, (3) acrecentar la producción y el comercio de mercancías y servicios (y con ello, la riqueza de los miembros con especial atención a los países en desarrollo) de manera sostenible. Estos objetivos se conseguirán, atendiendo igualmente al Preámbulo, a través de la ejecución de los acuerdos, cuya finalidad será la reducción de las barreras comerciales, teniendo en cuenta los principios de reciprocidad y trato no discriminatorio. De la lectura del Preámbulo se desprende claramente que, en vistas de lograr estos objetivos, la OMC debe tener en cuenta la necesidad de preservar el medio ambiente y las necesidades de los países en desarrollo.

En lo relativo a su **funcionamiento** y de manera genérica, la organización lleva a cabo labores relativas a (1) la administración de dichos acuerdos, (2) la consecución de negociaciones comerciales, (3) la resolución de diferencias comerciales, (4) la supervisión de las políticas comerciales nacionales, (5) la asistencia a países en desarrollo y (6) la cooperación entre organizaciones internacionales (OMC, 2015). Estas actividades genéricas pueden concretarse en tres actividades específicas:

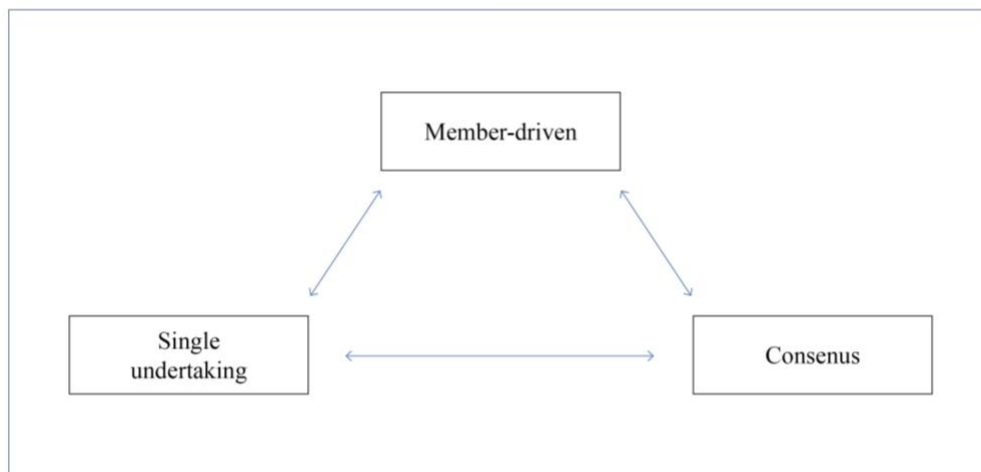
- Seguimiento de la implementación: a través de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC) y mediante la revisión de corresponsales en los países

miembros para verificar en que términos se cumplen los acuerdos.

- Entendimiento de Solución de Disputas (**ESD**): mediante el OSD.
- Celebración de negociaciones: enfocadas a la reducción de las barreras comerciales.

Estas funciones se llevarán a cabo teniendo en cuenta los principios operacionales o funcionales que fueron mencionados al comienzo⁴ y que rigen el funcionamiento de la organización: (1) impulso por los países miembros, (2) regla del consenso y (3) empresa única.

Figura 3: Principios funcionales de la OMC



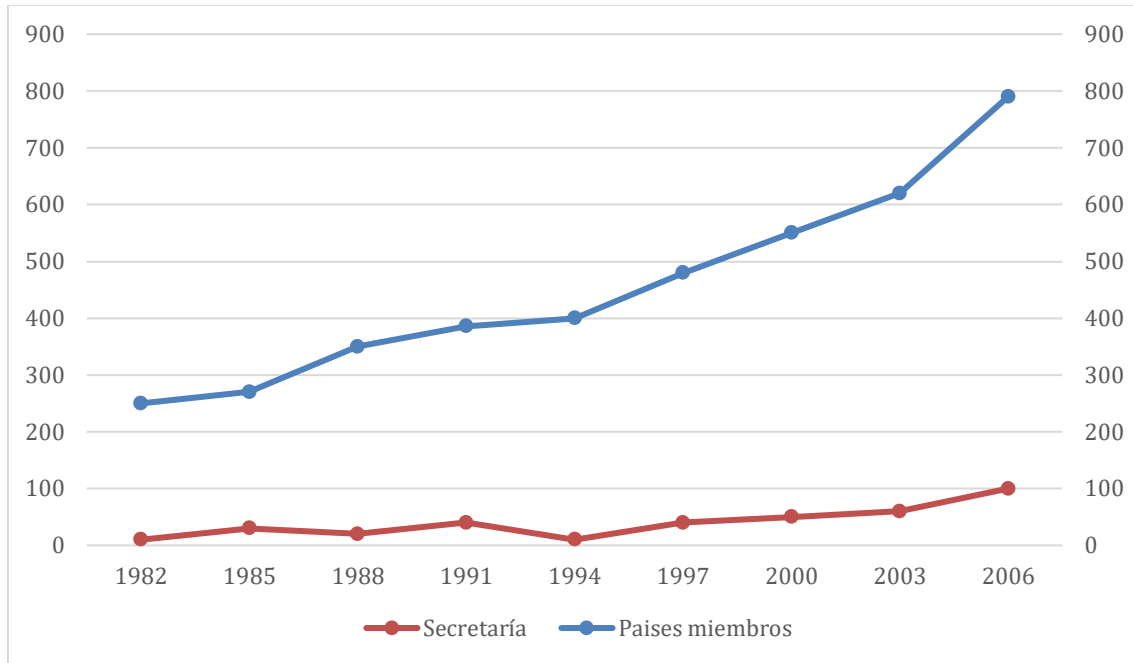
Fuente: Adaptado de Elsig & Cottier (2011)

El primer principio implica que el poder de iniciación en lo relevante a la adopción de los acuerdos únicamente corresponderá a los países, que serán los encargados de dirigir la agenda de la OMC. Así las cosas, se prevé el derecho que asiste a todo estado miembro para atender y participar en las reuniones que se celebren en el seno de la organización (Hoekman et. al. 2007). En sentido negativo, supone la imposibilidad de iniciación por parte de la Secretaría y con ello, del Director General, a diferencia de lo que ocurre en otras organizaciones internacionales como podría ser la Unión Europea (UE), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). De igual manera, podemos resaltar que la influencia de la Secretaría de la OMC en las negociaciones comerciales

⁴ Vid. *Supra*. p. 12

internacionales ha sido históricamente baja (Elsig, 2011).

Figura 4: Participación en las negociaciones comerciales



Fuente: Adaptado de WTO Blue Books 1982–2006, *apud* Elsig & Cottier (2011)

La regla del consenso hace referencia al método por el cual los países adoptan los acuerdos. En este sentido, las disposiciones se acordarán siempre y cuando ningún país se oponga activamente al acuerdo (únicamente una discrepancia puede bloquear la resolución). Teóricamente también existe la posibilidad de llegar a acuerdos mediante el voto, si bien no se utiliza en la práctica (Tijmes, 2009). Los países son reacios a esta idea del voto debido principalmente a los problemas que supondría el tener que llevar a cabo votaciones en parlamentos locales asumiendo el riesgo de que ciertos acuerdos no se adoptaran a nivel nacional (Claus-Dieter et al, 2005). Lo contrario ocurre en el caso del Entendimiento de Solución de Disputas. En el marco de este cuerpo, las decisiones se aprueban de manera inmediata a no ser que haya consenso para que sean rechazadas. Esto es, la regla del consenso negativo (Read, 2007). De tal manera, cualquier país que pretenda paralizar cualquier dictamen, debe persuadir a todos los demás miembros de la OMC para que compartan su opinión.

Por último, el principio de empresa única supone la necesidad de concretar la adopción

de los acuerdos de manera uniforme. Los temas del asunto en cuestión se conforman como partes de una unidad inseparable. En palabras de Wolfe (2009, p. 835): “Nada está acordado hasta que todo esté acordado”. El mismo autor, señala a este principio como uno de los mayores escollos para la consecución de acuerdos en el seno de las negociaciones multilaterales de comercio.

2.2.2 Estructura

En este apartado atenderemos a la estructura, tanto de la organización en sí misma como de los acuerdos que la regulan.

2.2.2.1 Estructura Organizativa

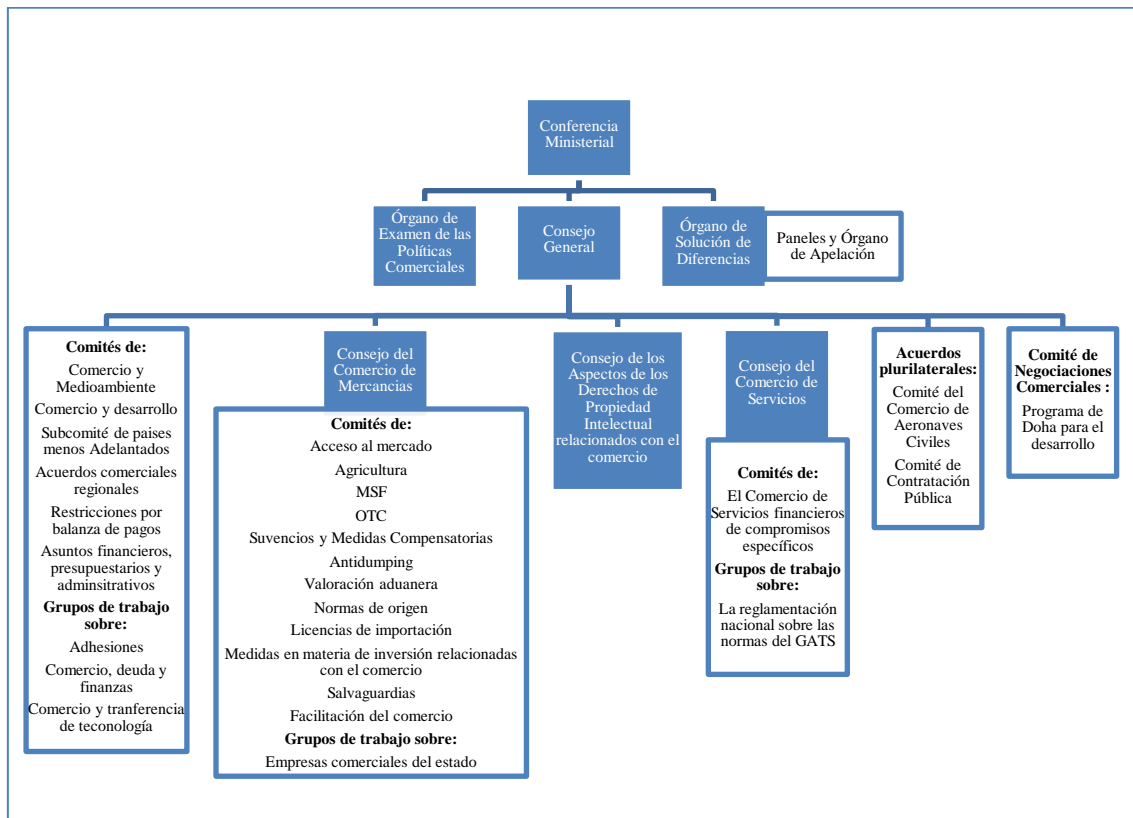
En cuanto a la estructura organizativa, regulada bajo el Artículo IV del Acuerdo Fundacional, procedemos a identificar los cuerpos u órganos que conforman la OMC, que serán, principalmente siete. La Conferencia Ministerial, obrará como apoderada en la toma de disposiciones y acuerdos de mayor importancia. En ella, se verán representados todos los miembros que, como mínimo, se reunirán cada dos años (Artículo IV:1 Acuerdo Fundacional). Por su parte, el cuerpo encargado de la toma de decisiones durante los plazos en los que no se reúna la Conferencia, es el Consejo General, cuya reunión es asidua (Artículo IV:2 Acuerdo Fundacional). Así, este mismo cuerpo tendrá la facultad de llevar a cabo las labores de los órganos de Solución de Diferencias y de Examen de Políticas Comerciales (Artículo IV:3 y IV:4 del Acuerdo Fundacional). Encargados, como ya se ha mencionado, del ESD y de la función revisora de la OMC⁵.

Bajo estos cuerpos podemos diferenciar básicamente tres Consejos cuyo cometido será el control y la vigilancia de los Acuerdos Multilaterales de Comercio en torno a los acuerdos de mercancías, servicios, y propiedad intelectual, a los que nos referiremos más adelante⁶.

⁵ *Vid. supra. p. 20*

⁶ *Vid. infra. p. 33*

Figura 5: Organización de la OMC



Fuente: Adaptado de la OMC (2019)

Implícito en este organigrama, se encuentra la Secretaría, presidida por el Director General y regulada en el Artículo VI del Acuerdo Fundacional. En cuanto a la elección del Director General, será designado por la Conferencia Ministerial, que establecerá los poderes, deberes, condiciones de servicio y duración en el cargo del director (Artículo VI: I y II). Históricamente, el nombramiento ha sido una cuestión contenciosa y si bien, se establece un procedimiento minuciosamente reglado para su designación (Consejo General, 2003), se aprecian una serie de problemas. Y es que los países tienden a nominar y a apoyar a través de campañas a candidatos de su misma nacionalidad politizando en gran medida la institución (Van den Bossche et. al. 2017). Como consecuencia, algunos países se han mostrado preocupados por el papel de la Secretaría y del Director General en las negociaciones y debates sobre determinadas cuestiones. En este sentido, a través de un comunicado conjunto que abordaba, entre otras cosas, la cuestión del papel del órgano en las sesiones de la Conferencia Ministerial [Comunicado en la Conferencia

Ministerial, 2002, para. (i)], quince países en desarrollo declararon: “La secretaría y el director general de la OMC deben asumir un papel neutral, imparcial y objetivo. No expresarán opiniones explícitas o de otro tipo sobre los temas específicos que se están discutiendo en la Conferencia Ministerial”.

La principal función de la Secretaría es, de manera amplia, mantener el correcto funcionamiento de la OMC, teniendo en cuenta la falta de autonomía en la toma de decisiones. Así, la figura podrá aproximarse a la de un mediador o facilitador del proceso en la toma de decisiones, como indicó el mismo Director General Supachi Panitchpakdi (2003):

“Como saben, la OMC es, si puedo usar el cliché, una organización "dirigida por los miembros". En las negociaciones, los miembros negocian directamente entre sí. Como presidente, haré todo lo posible para mantener a todos los miembros a bordo, facilitar sus discusiones, mediar en sus problemas y consultar con todos. Por su parte, la Secretaría de la OMC, a través de su programa de trabajo de asistencia técnica, trabaja arduamente para ayudar a los países en desarrollo a prepararse efectivamente para las negociaciones. Pero no podemos tomar ninguna decisión en nombre de los miembros (...) Son los miembros quienes tienen la difícil responsabilidad de desarrollar sus posiciones, negociar concesiones y decidir qué tan lejos pueden llegar en un área determinada.”

2.2.2.1.1 Órgano de Solución de Diferencias (OSD)

Especial atención merece el OSD ya que la mayor parte de la literatura sobre la OMC y su desempeño se ha centrado en la solución de diferencias (Elsig, 2010b). Considerado por Coccia (1996, p.90) como “el foro multilateral de vocación universal para el arreglo de las controversias comerciales entre Estados”, ha sido cuestionado durante los últimos años. A pesar de que el balance global de su desempeño es favorable, su fase de transformación y mejora se ha ido retrasando de manera insistente. Y en caso de que se acuerde algún tipo de reforma, parece que se restringirán a cuestiones puntuales, sin entrar a valorar posibles evoluciones organizativas (Fernandez, 2006). Algunos autores resaltan las debilidades del modelo, criticando el excesivo secreto que incumbe a la deliberación de los paneles, los altos costes del proceso, o los dilatados tiempos desde la presentación de una consulta hasta la resolución de esta (Hudec, 1999; Wethington, 2000; Iida, 2004). Para responder a las críticas, debemos entender como funciona.

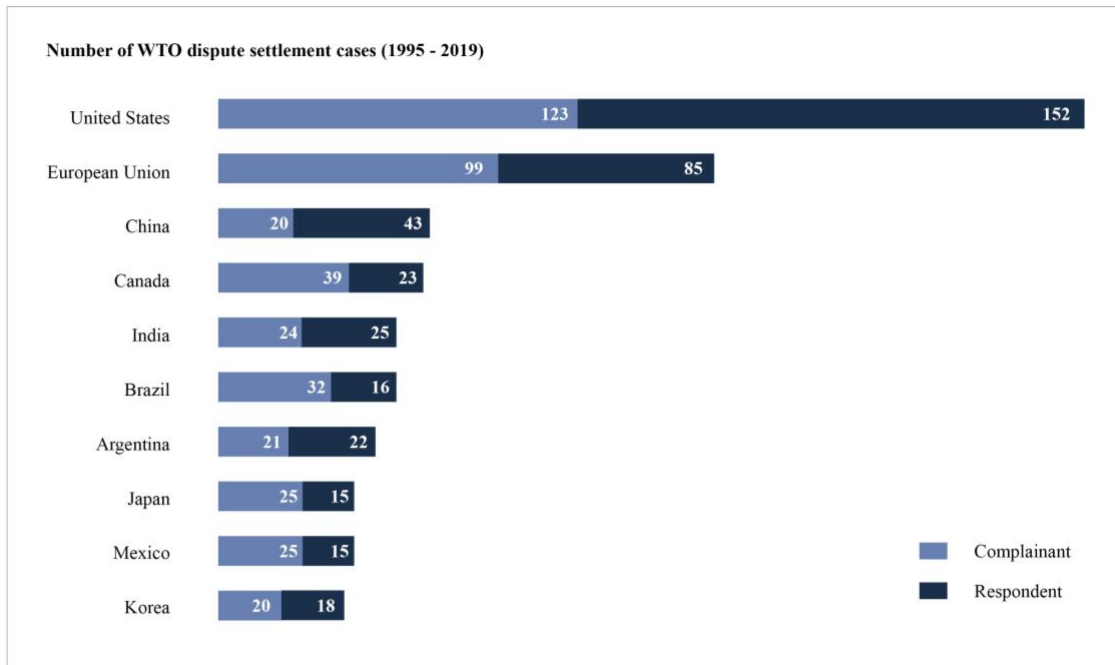
El OSD entró como parte de la OMC, vinculando a todos los miembros y reemplazando el sistema de solución de diferencias anterior, por un solo sistema integrado y eliminando el poder del veto de los países miembros. El objetivo de este cuerpo será proporcionar

una solución práctica a una disputa (Artículo 3.6 ESD). ¿Qué hay de llenar los vacíos en las reglas? Puede resultar tentador procurar una vista extensiva del conflicto, si bien, el objetivo no será este, y deberá ceñirse únicamente a la disputa. Por su parte, todos los miembros de la OMC podrán participar en su procedimiento ya que les asiste el derecho a ser parte en las disputas (Artículo 2.1 ESD). En este sentido, serán también los países los encargados de iniciar el procedimiento, cada miembro ejerce sus propios juicios sobre si el procedimiento pudiera ser o no fructífero y en base a ello presentará las consultas. No hay obligación de perseguir un litigio, al estar ausente la figura de un órgano que actúe como fiscal (Cameron y Gray, 2001)

Los órganos rectores de los litigios serán: dos Paneles y el Órgano de Apelación. El primero lo compondrán individuos gubernamentales y no gubernamentales bien calificados (Artículo 8.1 ESD) que serán elegidos por las partes de manera conjunta (si después de 20 días las partes no acuerdan el panel, el Director General será el encargado de nombrarlo).

Por su parte, en el Órgano de Apelación se atienden a las apelaciones de los litigios en lo relativo a la ley y no a los hechos (Palmer y Mavroidis, 1998). Se verá compuesto por personas de reconocida autoridad, y experiencia demostrada en derecho comercial internacional y materia relativa a los Acuerdos Multilaterales de Comercio que no estén afiliados a ningún gobierno. De igual manera, se estipula que la membresía del órgano sea representativa de los estados que conforman la OMC (Smith, 2003). Se puede identificar la ausencia de un requisito que establezca la necesidad de estar en posesión de un título en Derecho para formar parte del Órgano de Apelación, hecho que por algunos ha sido interpretado como muestra del excesivo carácter diplomático del órgano (Paine, 2018). Históricamente ha estado formado por un total de siete miembros, pero actualmente solo hay tres. En esta línea, se observa que la administración Trump ha realizado esfuerzos concertados para prohibir los nombramientos judiciales al Órgano de Apelación. Los términos de dos miembros expiran a finales de 2019, lo que dejaría al Órgano por debajo del mínimo de tres miembros requeridos para revisar las disputas (Gantz, 2018; Orol, 2019).

Figura 6: Número de disputas del OSD (1995-2019)

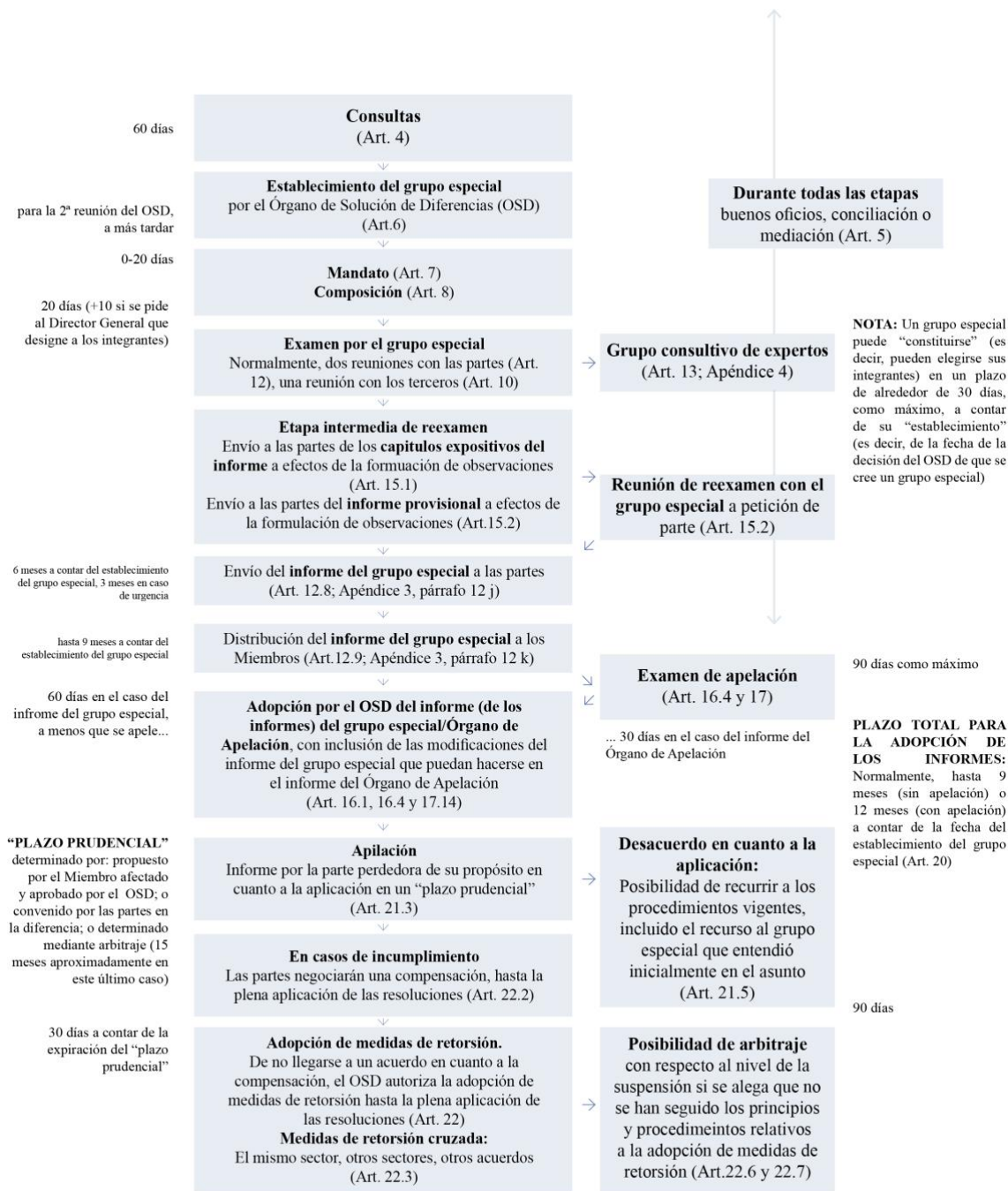


Fuente: Adaptado de Schott (2019) en *Peteron Institute for International Economics*

Las deliberaciones, deben ser confidenciales (Artículo 14.1 ESD) a no ser que las partes acuerden lo contrario. No obstante, las opiniones serán emitidas anónimamente (Artículo 14.3 ESD) y no podrá realizarse ninguna comunicación ex parte con el panel (Artículo 18.1 ESD) para asegurar la imparcialidad del proceso. En cuanto al coste del procedimiento, es gratis (teóricamente), ya que no se paga por los servicios prestados por el Panel. Si bien queda a discreción de los países pagar por los servicios jurídicos que les sean prestados (Tarullo, 2003). Esto implica la desventaja en la que se encuentran los países en desarrollo, haciendo que, en efecto, sea más difícil para ellos iniciar disputas (Van Kerckhoven, 2014). No obstante, la OMC cuenta con un Centro Asesor sobre Leyes de la OMC (ACWL por sus siglas en inglés) y la mayoría de los bufetes de abogados en estas situaciones suelen actuar pro-bono (Brown y Hoekman, 2005).

En lo relativo al tiempo que dura el procedimiento, atendemos a la tabla explicativa inmediatamente posterior. En ella, podemos observar el tiempo que transcurre desde la adopción de la consulta hasta la adopción del fallo, que, en la práctica, suele ser mayor a un año.

Figura 7: Procedimiento del ESD



Fuente: Adaptado de la OMC (2015)

Figura 8: Plazos de ESD (con ejemplo práctico)

Tiempo (0 = inicio del procedimiento)	Plazo indicativo/real	Fecha	Medidas adoptadas
-5 años		1990	Modificación de la Ley de Protección de la Calidad del Aire, de los EEUU.
-4 años		Septiembre de 1994	Los EEUU restringen las importaciones de gasolina al amparo de la Ley de Protección de la Calidad del Aire.
0	“60 días”	23 de enero de 1995	Venezuela presenta una reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias y solicita la celebración de consultas con los EEUU.
+1 mes			Celebración de consultas. Sin éxito.
+2 meses		25 de marzo de 1995	Venezuela pide al Órgano de Solución de Diferencias el establecimiento de un grupo especial.
+2 1/2 meses	“30 días”	10 de abril de 1995	El Órgano de Solución de Diferencias accede al establecimiento de un grupo especial. Los EEUU no se oponen. (El Brasil inicia su reclamación y solicita la celebración de consultas con los EEUU).
+3 meses		28 de abril de 1995	Constitución del grupo especial (El 31 de mayo se asigna también al grupo especial el examen de la reclamación del Brasil).
+6 meses	9 meses (el plazo indicativo es de 6-9)	10-12 de julio y 13-15 de julio de 1995	El grupo especial se reúne.
+11 meses		11 de diciembre de 1995	El grupo especial da traslado del informe provisional a los EEUU, Venezuela y el Brasil, para que formulen observaciones.
+1 año		25 de enero de 1996	El grupo especial distribuye el informe definitivo a los Miembros.
+1 año y 1 mes		21 de febrero de 1996	Los EEUU apelan.
+1 año y 3 meses	“60 días”	29 de abril de 1996	El Órgano de Apelación presenta su informe.
+1 año y 4 meses	“30 días”	20 de mayo de 1996	El Órgano de Solución de Diferencias adopta los informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación.
+1 año y 10 1/2 meses		3 de diciembre de 1996	Los EEUU y Venezuela se ponen de acuerdo sobre lo que deben de hacer los EEUU (el plazo de ampliación es de 15 meses a contar del 20 de mayo)
+1 año y 11 1/2 meses		9 de enero de 1997	Los EEUU presentan al Órgano de Solución de Diferencias el primer informe mensual de la situación con respecto a la aplicación de las recomendaciones.
+1 año y 7 meses		19-20 de agosto de 1997	Los EEUU firman un nuevo reglamento (19 de agosto). Fin del período de aplicación convenido (20 de agosto)

Fuente: Adaptado de la OMC (2015)

2.2.2.2 Estructura del Acuerdo Fundacional

A modo de clarificar, cabe apuntar la distinción existente entre el GATT de 1947 y la parte actualizada GATT 1997. No obstante, vamos a referirnos al texto unificado de manera general como GATT. Así las cosas, el Acuerdo Fundacional de la OMC actuará como paraguas del compendio normativo por el que se rige la organización. El Acuerdo Fundacional estará formado por una serie de Anexos recogidos en la siguiente tabla explicativa:

Tabla 3: Estructura de los acuerdos de la OMC

Acuerdo Fundacional de la OMC			
Anexo 1: Acuerdos Comerciales Multilaterales •Anexo 1A: GATT •Anexo 1B: GATS •Anexo 1C: TRIPS	Anexo 2: Órgano de Solución de Diferencias	Anexo 3: Órgano de Examen de Políticas Comerciales	Anexo 4: Acuerdos Plurilaterales (opcionales)

Fuente: La OMC (2015)

El Anexo primero recogerá los denominados como Acuerdos Comerciales Multilaterales. Aquellos, enfocados a la regulación comercial de mercancías (GATT), servicios (GATS) y patentes y propiedad intelectual (TRIPS). El segundo y el tercero lo relativo al OSD y al OEPC, respectivamente. Y el cuarto, los denominados Acuerdos Plurilaterales, que, a discreción de los países podrán ser o no suscritos.

2.2.3 Principios y normativa

La propia OMC (2015) reconoce una serie de principios rectores (diferentes de los principios operacionales o funcionales) que establecen como deben llevarse a cabo las negociaciones comerciales. Estos principios son: (1) la ausencia de discriminación, (2) el trato especial y diferenciado para los países menos desarrollados, (3) la consecución de un comercio cada vez más libre, (4) la necesidad de transparencia y predictibilidad en los acuerdos y políticas comerciales y (6) el establecimiento de condiciones competitivas similares tanto para los países como para las empresas. De ellos, se inducen las reglas que deberán seguirse para que las políticas comerciales de los estados se apliquen de

conformidad con los Acuerdos.

El principio de no discriminación contempla a su vez dos subprincipios. Por un lado, si una nación garantiza un trato de favor a otra nación, este trato debe ofrecerse de manera inmediata y sin requerimiento previo a todos los demás estados miembros (Lal Das, 2004). No se puede discriminar en base al origen. Este principio, denominado “**de la nación más favorecida**” (NMF) queda recogido en los Artículos I de GATT, II de GATS, 4 TRIPS.

Por otro lado, no puede existir discriminación entorno a los productos, servicios o patentes foráneos en relación con los locales, y ambos deben ser tratados en igualdad de condiciones una vez han entrado en el mercado (Hoekam, 2002). No se puede discriminar el producto local frente a las importaciones. Este principio se conoce como de “**trato nacional**” y se encuentra en los Artículos III GATT, XVII GATS y 3 TRIPS.

No obstante, existen ciertas limitaciones a estos principios con la finalidad de garantizar una cierta ventaja a países menos desarrollados. Esta **dimensión del desarrollo** se encuentra en la Parte V GATT y en la Clausula de Habilitación del Sistema General de Preferencias (SGP), en el Artículo IV GATS y en los Artículos 65, 66, 67 de TRIPS. En base a estos preceptos, se prevé la posibilidad de la inobservancia de ciertos requisitos o la disposición de plazos de tiempo más dilatados para el cumplimiento de las obligaciones comerciales contractuales. De igual manera, cabe mencionar la existencia de determinadas clausulas de escape, en base a las cuales podrán incumplirse las reglas de la OMC, están son básicamente dos, las excepciones generales del Artículo XX GATT (se prevé una lista tasada de supuestos como la salud o la conservación de los recursos naturales) y las excepciones de seguridad del Artículo XXI GATT, a las que haremos mención más adelante.

Por su parte, la progresiva **liberalización del comercio** se consigue a través de las regulaciones relativas al acceso al mercado que podemos dividir en cuatro bloques: (1) reglas aduaneras (aranceles y otros), (2) reglas sobre otros deberes y cargas financieras; (3) reglas sobre restricciones cuantitativas (que están prohibidas) (4) y reglas sobre otras barreras no arancelarias (Van den Bossche et. al. 2017). Normativamente, los canales para la consecución de un comercio más abierto y previsible quedan recogido en los Artículos II:1 y XI GATT, XVI y XX GATS. De tal manera, a través de las negociaciones se fija

un arancel máximo para cada producto que se verá reflejado en la llamada Lista de Concesiones Arancelarias.

En tercer lugar, la predictibilidad se entiende de manera paralela con la **transparencia** que debe acompañar a todo acuerdo bilateral de comercio y viene recogida normativamente en los Artículos X GATT, III GATS y 63 TRIPS.

Por último, todos los acuerdos se deben conseguir en un marco de **comercio justo y competitivo** que se conseguirá a través de la regulación de las políticas de subsidios, antidumping o salvaguardias.

2.3 Guerra comercial de 2018: el punto de inflexión.

Desde la llegada a la administración del presidente Trump, se puso en marcha toda una serie de paquetes o medidas de carácter proteccionista con la finalidad de: proteger la industria manufacturera estadounidense y reducir el déficit comercial con respecto a China, que en 2017 fue de \$327 billones (Fajardo, 2018).

Estas medidas, como se dijo previamente, se concretaron en torno a tres acciones específicas: el aumento de los aranceles para lavadoras y paneles solares, a través de la sección 201 de la Ley de Comercio de 1974, el aumento de aranceles con respecto al aluminio y el acero en base a la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 y la subida arancelaria sobre determinados productos chinos, justificada bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 (The White House, 2018).

Tabla 4: Leyes empleadas para el aumento de los aranceles

<i>Nombre de la ley</i>	<i>Poderes presidenciales</i>
La sección 201 de la Ley de Comercio de 1974	Imponer medidas comerciales si la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC por sus siglas en inglés) determina un aumento repentino en las importaciones que una causan o amenazan con causar, un daño grave para una industria
La sección 232 de la Ley de expansión comercial de 1962:	Tomar medidas para ajustar importaciones de productos que el Departamento de Comercio considera que son importados en tales cantidades o circunstancias que amenazan con perjudicar la seguridad nacional
La Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974	Permite al Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) suspender las concesiones de acuerdos comerciales o imponer restricciones a la importación si determina que un socio comercial está violando sus compromisos

Fuente: Elaboración propia a partir de Noland, Hufbauer, Robinson y Moran (2018)

El enfrentamiento comenzó cuando Estados Unidos impuso aranceles sobre los paneles solares y lavadoras. Dichos aranceles, se justifican en el hecho de que las importaciones de los demás socios comerciales dañaban la industria local.

Tabla 5: Medidas de salvaguardia impuestas sobre lavadoras y paneles solares

<i>Paneles y células solares</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>
Cubiertas	30%	25%	20%	15%
Exentas	<2,5 gigavatios	<2,5 gigavatios	<2,5 gigavatios	<2,5 gigavatios
<i>Lavadoras y Componentes</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>
Primeras 1,2 millones de unidades	20%	18%	16%	-
Importaciones restantes	50%	45%	40%	-
Componentes cubiertos	50%	45%	40%	-
Componentes exentos	50.000 unidades	70.000 unidades	90.000 unidades	-

Fuente: Adaptado de Sandler, Travis & Rosenberg (2018)

A continuación, se aplicaron aranceles sobre el acero y el aluminio, declarando que las prácticas comerciales injustas amenazaban a las fábricas americanas y con ello a la seguridad nacional. Así, se impuso un arancel del 25% sobre el acero (50% en el caso de Turquía) y de un 10% sobre el aluminio (y sus derivados). No obstante, había determinados países que a los que se concedía una exención (Brasil, Australia, Corea del Sur y Argentina). Un importante foco de los aranceles se centró en China, a la que se acusó comercializar un metal barato y de poca calidad.

Figura 9: Reclamantes ante el OSD por los aranceles de acero y aluminio. Disputas presentadas y países adheridos a las consultas



Fuente: Adaptado de *Congressional Research Service* (2019) (a falta de Turquía, 15 de agosto 2018)

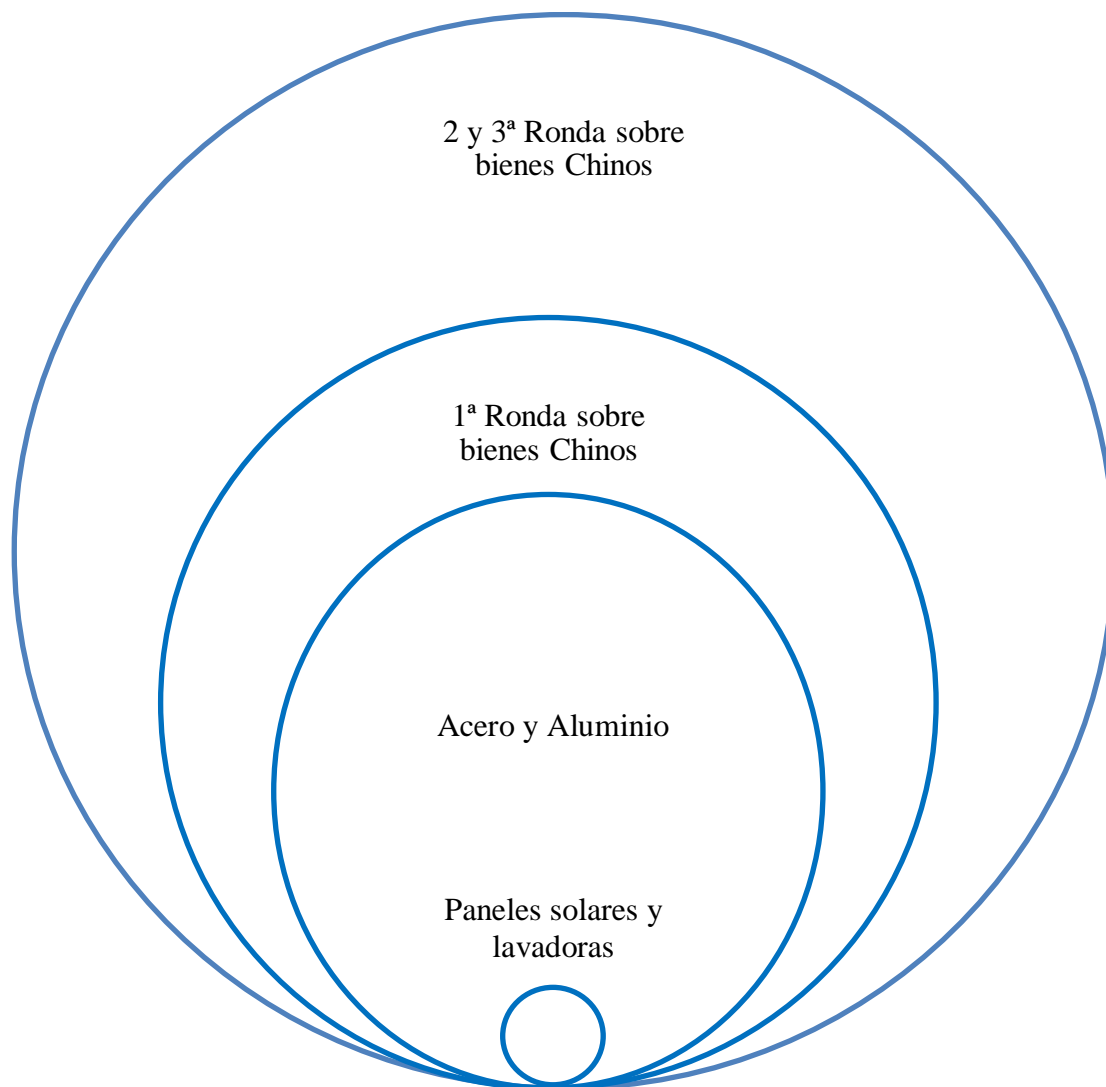
Finalmente, se impusieron aranceles sobre determinados bienes chinos (USTR, 2018), tal que:

1. 25% sobre 818 productos, por un valor total de 34\$ mil millones.
2. 25% sobre 279 productos por un valor total de 16\$ mil millones.
3. 10% incrementado hasta 25% el 1 de enero de 2019 sobre 5.745 productos por un valor total de 200\$ mil millones.
4. Amenaza con la imposición de aranceles por valor total de \$267 mil millones.

El argumento que sostuvo la aplicación de dichas medidas fue la supuesta mala praxis por parte del país asiático con respecto al robo de propiedad intelectual y a la inobservancia de las reglas de la OMC con respecto a los subsidios o el dumping, entre otras (Hughes, 2005). A partir de este momento, los países afectados, no aceptaban la justificación de la administración estadounidense, presentaron consultas ante el OSD sobre la legalidad de las medidas y, tomaron represalias, aumentado de manera

proporcional los aranceles a las importaciones estadounidenses.

Figura 10: Volumen total de los aranceles impuestos



Fuente: Elaboración propia a partir de Collins y Lee (2018)

2.3.1 Disputas ante el OSD

El enfrentamiento entre los diferentes países se encuentra, independientemente de las negociaciones bilaterales, bajo una situación de arbitraje en el seno del OSD. Así, un total de 14 consultas esperan resolución, que se augura no será pacífica.

No entraremos al análisis jurídico pormenorizado de los aranceles, puesto que esto no es el propósito de este trabajo de investigación⁷. No obstante, resulta necesario atender a la que posiblemente sea la cuestión más controvertida de la solución de las disputas: la justificación de la subida arancelaria sobre el aluminio y el acero, bajo las excepciones de seguridad del artículo XXI GATT. Este artículo estipula:

1. No deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:
 - a. Imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o
 - b. Impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:
 - i. a las materias fisionables o a aquellas que sirvan para su fabricación;
 - ii. al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
 - iii. a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o
 - c. Impida a una parte contratante la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones por ella contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.

Los países pueden imponer medidas proteccionistas sin vulnerar las reglas de la OMC siguiendo este precepto. Del texto del artículo se induce la falta de discrecionalidad por la que los países son libres para determinar las acciones que a su juicio pueden afectar la seguridad nacional.

De tal manera, Estados Unidos, a través del Departamento de Comercio, comenzó dos investigaciones para determinar la posible vulneración de la seguridad nacional a causa de las importaciones de acero y aluminio, e impuso los aranceles del 25% y del 10% respectivamente. Además, debemos considerar, atendiendo a las palabras de John W. Evans, ex vicepresidente de la Delegación de Estados Unidos, que “consideran contrario a su interés de seguridad - y al interés de seguridad de otros países amigos - revelar los nombres de los productos que considera más estratégicos”. Junto con ello, el artículo en

⁷ Vid. *García Lara, Pablo (2019), La Guerra Comercial de 2018 y la Organización Mundial del Comercio: Análisis jurídico de los aranceles estadounidenses.*

su letra a), prevé la posibilidad de que los países omitan el suministro de cierta información si a su juicio puede ser contraria a los intereses esenciales de su seguridad.

Por lo tanto, Estados Unidos niega a los paneles de la OSD la potestad de poder revisar la determinación de la seguridad nacional estadounidense. La justificación parece bastante llana: el acero y el aluminio son productos esenciales para la industria de la defensa de los Estados Unidos. Las importaciones baratas amenazan la producción doméstica y, por lo tanto, la protección de los productores nacionales es necesaria para defender la seguridad nacional (*U.S. Department of Commerce Bureau of Export Administration, 2018*).

Como contrapartida, los países afectados por los aranceles consideran que son en verdad una medida proteccionista encubierta, y no pueden ser identificados como una excepción de la seguridad nacional. En base a ello, se consideran capacitados para tomar represalias.

El tribunal deberá pronunciarse sobre si pueden considerarse aranceles permitidos bajo las excepciones del Artículo XXI, ya que todavía no hay jurisprudencia alguna. En caso de tener cabida, sentaría un precedente que otros países podrían utilizar para libremente proteger sus industrias (Allen, 2018; Green, 2019; Orol, 2019).

2.3.2 Repercusiones económicas potenciales del conflicto

En este punto llevaremos a cabo un análisis general sobre la efectividad de las medidas. En consecuencia, conviene analizar a quien y en que medida afecta la subida arancelaria. Podemos distinguir:

1. **Impacto directo positivo:** sobre las industrias que compitan con las importaciones gravadas. Esto es: fabricantes domésticos de los productos gravados.
2. **Impacto directo negativo:** no solo sobre los exportadores de esos productos, si no también sobre las industrias domésticas y los consumidores finales que consumen estos productos al deber pagar más dinero debido al encarecimiento de los bienes importados.
3. **Impacto indirecto negativo:** sobre los exportadores estadounidenses de los mismos u otros sectores que verán como los países que ha sido gravados con aranceles imponen contramedidas sobre sus productos.

Cuando una industria doméstica está en crisis y se empieza a destruir empleo, el gobierno puede verse presionado a adoptar medidas proteccionistas incluso cuando éstas vayan en detrimento de la mayoría de la población (Hoekman y Kostechi, 2001). Ocurrió con los aranceles impuestos por el presidente George Bush a las importaciones de acero en 2003, y parece volver a repetirse en una industria metalúrgica estadounidense incapaz de igualar las condiciones competitivas de las importaciones (Deardorff y Stern, 1987).

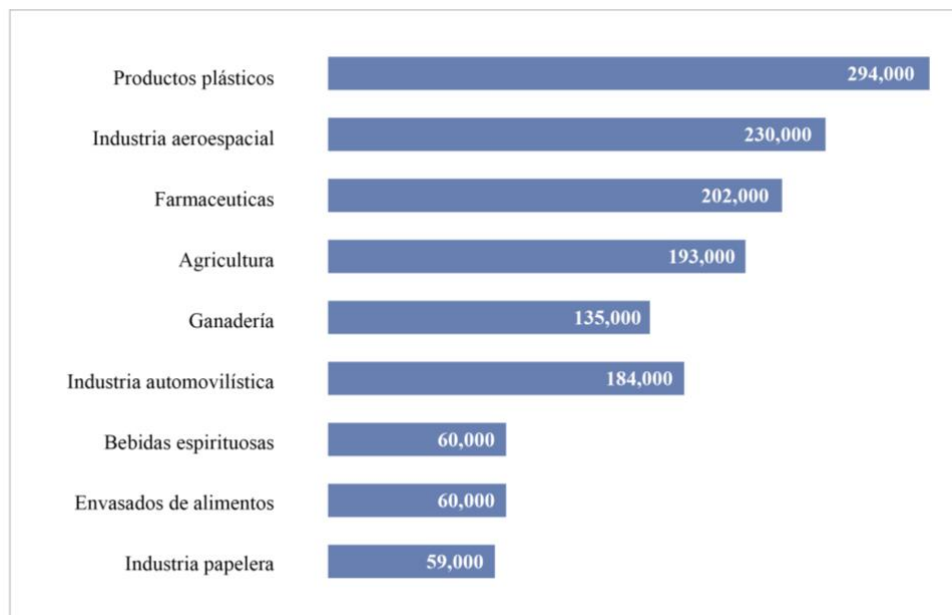
A la luz de los eventos pasados, podemos predecir si las medidas impuestas por el ejecutivo americano pueden llegar a ser económicamente efectivas. En este sentido, y con los mismos objetivos de salvaguardar la industria metalúrgica americana, se impuso un arancel del 30% sobre el acero a través de la *Bush Steel Act* (Sanger, 2002). A pesar de que la producción de acero aumentó ligeramente durante el período en el que la medida fue implementada (FRED, 2003) las investigaciones muestran que los aranceles afectaron negativamente al PIB de Estados Unidos, con una estimación de una pérdida de bienestar de \$41,6 millones, y al empleo, con más de 200.000 puestos de trabajo destruidos (siendo en aquel momento el número total de empleados en el sector metalúrgico de 187.500) (*United States Trade Commission*, 2002, Francois y Baughman, 2002; Ho, 2003; Read, 2005). Consecuentemente la medida fue levantada 21 meses después de su aplicación (Stevenson y Becker, 2003).

Las consecuencias negativas resultantes de implantar medidas proteccionistas a este sector fueron identificadas por Gary Cohn, entonces asesor económico del ejecutivo estadounidense y presidente del Consejo Económico Nacional, quien argumentó que el impacto negativo en la cuenta de resultados de empresas consumidoras de acero y aluminio superaría cualquier beneficio del arancel (Rushe, 2018). Esta misma idea fue planteada por más de 100 miembros republicanos de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, que firmaron una carta dirigida al presidente, destacando que “los aranceles hacen que las empresas estadounidenses sean menos competitivas y los consumidores estadounidenses más pobres” (*Congress of the United States*, 2018). Además, las encuestas tanto de los votantes estadounidenses como de los principales economistas mostraron consenso al destacar que las medidas no mejorarían el bienestar de los estadounidenses (IGM Forum, 2018; Quinnipiac University, 2018).

Las primeras consecuencias no han tardado en manifestarse. Las represalias de otros

países fueron casi inmediatas (EU gravando a motocicletas o China subiendo los aranceles sobre productos agrícolas). El mismo día en que se implementó la medida, el valor de las acciones de compañías como *US Steel* y *Century Aluminum* subieron aproximadamente un 7%, mientras que las acciones de compañías que dependen del acero como Ford, Caterpillar y Boeing bajaron un 3%. Esto podría parecer satisfactorio, pero la realidad es que las industrias que utilizan acero emplean 80 veces más personas que las industrias productoras de acero (Cox y Russ, 2018) por lo que el impacto neto es negativo. No inesperadamente, a finales de abril de 2018, los precios del aluminio aumentaron alrededor de un 10% en los EE. UU (Investment Mine, 2018). Así las cosas, economistas del Banco de la Reserva Federal de Nueva York concluyeron que “es probable que los aranceles de acero del 25 por ciento cuesten más empleos de los que salvan” (Liberty Street Economics, 2018). En este sentido, se espera un impacto a largo plazo de 400.000 empleos afectados (Trade Partnership Worldwide, 2019).

Figura 11: Puestos de trabajo afectados a los aranceles chinos



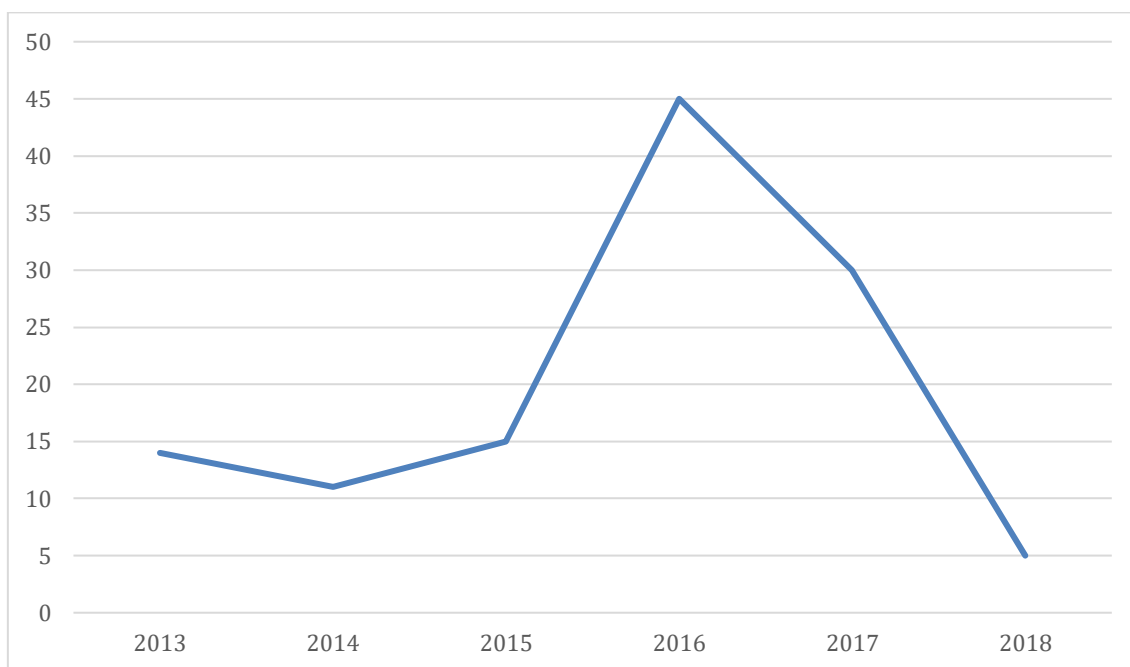
Fuente: Adaptado de Loesche (2018)

Más concretamente, refiriéndonos a los gravámenes chinos, varios estudios han elaborado simulaciones para predecir el daño potencial del enfrentamiento. En general, los resultados indican que China se verá afectada significativamente por la guerra comercial arancelaria en todos los indicadores, incluido el bienestar, el PIB y el empleo

manufacturero. Sin embargo, se señala que los costes deberían ser sostenibles y no dañarán gravemente la economía china. En el peor de los casos, el PIB descendería en un 1% y se destruiría un total de 1,1% del total de los puestos de trabajo del país (Chong y Li, 2019).

Con respecto a los Estados Unidos, la simulación produjo resultados que apuntan a un aumento de las ganancias en materia de bienestar, PIB y producción no manufacturera, pero perjudicarán el empleo y el comercio (tanto de exportación como de importación) (Chunding, Chuantian y Cahuangwei, 2018). Como puede observarse en el gráfico siguiente, la inversión china en estados unidos ha descendido significativamente. En contra de lo que predicen estos estudios, parece ser que incluso el PIB estadounidense podría verse negativamente afectado. En palabras de Chetan Ayha, Director General de Morgan Stanley, si Estados Unidos no cambia su guerra comercial “podríamos acabar en una recesión dentro de tres trimestres”.

Figura 12: Inversión China en los Estados Unidos (en billones de dólares)



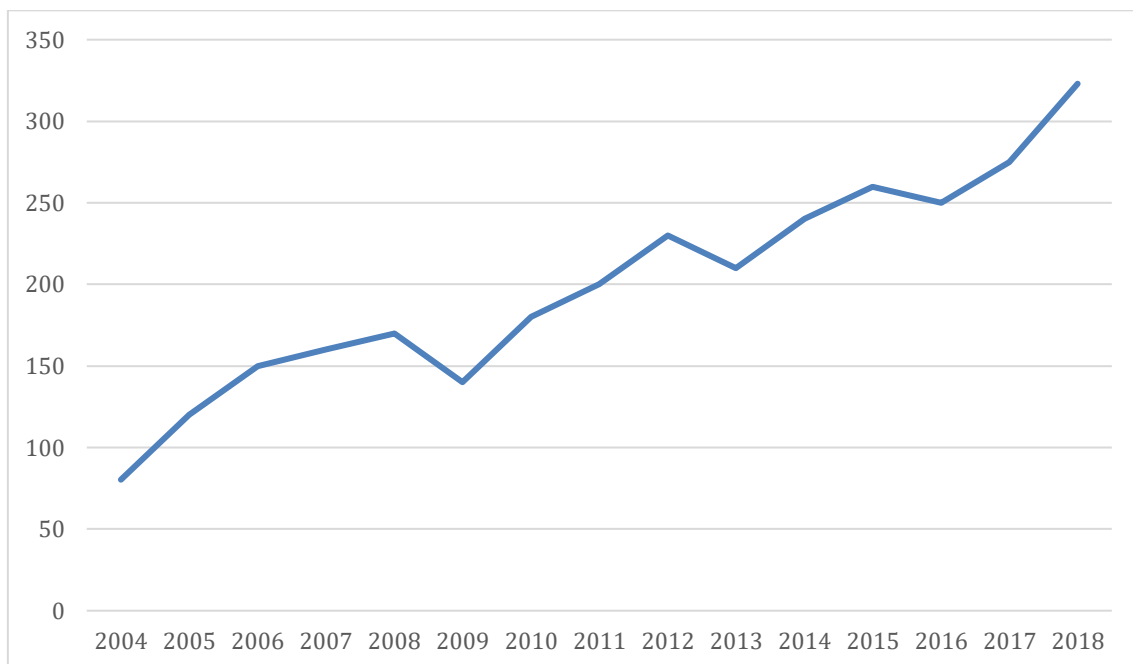
Fuente: Adaptado de Schott, Chorzempa y Ziyao (2019)

Como resultado de la guerra comercial, el resto del mundo también verá los impactos dentro de sus propias economías. Para la mayoría de las naciones grandes y desarrolladas,

el comercio probablemente aumentará. Sin embargo, las naciones más pequeñas experimentarán impactos negativos significativos. Por ejemplo, se espera que disminuyan el bienestar mundial total, el PIB, la producción manufacturera y el empleo, las exportaciones, las importaciones y el comercio total (Bolt, Mavromatis y Wijnbergen, 2019, Dai y Liu, 2019).

Además, cabe mencionar que hoy, el déficit comercial estadounidense con respecto a China no ha revertido, si no que parece seguir creciendo.

Figura 13: Déficit comercial estadounidense con respecto a China (en billones de dólares)



Fuente: Adaptado de Buchholz (2019)

Pero esto no es todo, puesto que una guerra de divisas podría estar en el horizonte. Si continúa el conflicto, China podría estudiar el impacto que podría tener una depreciación del RMB para compensar el impacto de la pérdida en sus exportaciones. Y a pesar de que esto podría ser muy perjudicial para los países que exportadores de materia prima a China, y también podría hacer que los inversores retirasen capital, se debe tener en cuenta que China posee el 20% de la deuda pública estadounidense. Si deciden reducir su participación, la demanda de los bonos podría caer, y los inversores podrían pedir un

mayor rendimiento, haciendo que los precios de los bonos caigan drásticamente. Los costes para las empresas aumentarían debido al aumento de los intereses, y el mercado de valores disminuiría, lo que llevaría a una crisis financiera (Fortuño, 2018).

3 ¿Hacia donde se dirige la OMC?

Sentadas las bases, se han identificado algunos de los problemas a los que se enfrenta la OMC, que a nuestro parecer son: (1) el cese de las negociaciones, (2) la falta de poder de la secretaría, (3) la ineficiencia del ESD y (4) la existencia de lagunas normativas. En este punto tercero, se propondrá cómo y en que medida podrían solventarse estos dilemas con el fin de mejorar el sistema multilateral de comercio y evitar el proliferamiento de los enfrentamientos comerciales.

3.1 Cese de las negociaciones:

El cese de las negociaciones se debe a diferentes motivos. Si bien, se puede considerar que una de las trabas principales a la consecución de acuerdos reside en los principios funcionales de la OMC. Más concretamente, en el principio de empresa única y en la regla del consenso. Estos dos principios han llevado inevitablemente a la parálisis de las negociaciones de la Ronda de Doha.

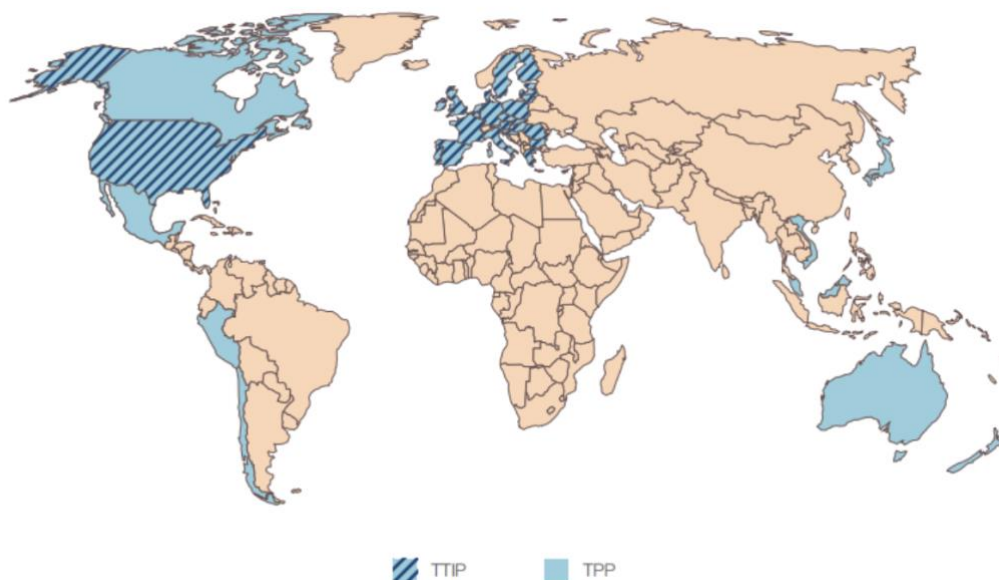
El remedio prescrito con mayor frecuencia es romper estas normas para permitir votaciones sobre acuerdos pormenorizados y evitar situaciones de bloqueo. Esto se conoce a menudo como “geometría variable” (Tijmes, 2009). Otra de las soluciones que podría plantearse, en torno a este problema sería lo que se empieza a conocer como *critical mass agreements*. Esta idea, planteada en un principio para la consecución de acuerdos relativos a la agricultura, suponía que solamente aquellos países que ostenten un porcentaje significativo de comercio agrícola serían los capacitados para llevar a cabo dichas negociaciones y obtener así nuevas obligaciones (Gallagher y Stoler, 2009). La idea, ha sido posteriormente desarrollada por Winslett (2018), que bajo la misma plantilla que la OMC, destacó cuatro factores cruciales para la consecución de nuevos acuerdos: un alcance más estrecho eliminado el principio de empresa única, la formación de grupos de negociación que contuvieran grupos reducidos de estados miembros de la OMC, que las negociaciones pongan el foco en aranceles más que en barreras no arancelarias, y que todo ello se lleve a cabo evitando oposiciones nacionalistas.

Y es que los acuerdos ya no se celebran en el seno de la OMC, si no fuera de ella. Es aquí donde encontramos otro remedio que podría impulsar las negociaciones de nuevo. Nos referimos a lo que se conoce como acuerdos megaregionales. Los acuerdos megaregionales son asociaciones de integración de gran dimensión entre países o

regiones. Más allá de simplemente aumentar los vínculos comerciales, los acuerdos megaregionales apuntan a mejorar la compatibilidad regulatoria y la proliferación de cadenas de producción, proporcionando un marco normativo común (Hoekman, 2014). Si bien en un primer momento, se entendió que podrían suponer una amenaza para la OMC, hasta el punto de poder sustituirla, puede que sea una de las soluciones a la ineficacia de esta. Podrían llevarse a cabo acuerdos dentro de estas agrupaciones que fueran implementados posteriormente a la OMC. Además, la consecución de acuerdos megaregionales supondría un beneficio a los países en desarrollo, en cuanto estos pudieran ser capaces de introducirse en las cadenas de producción de los países más desarrollados.

Dos de los acuerdos megaregionales más importantes actualmente y que se encuentran en plena discusión son el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés) y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés). Ambos, cubrirían al menos a una cuarta parte del comercio mundial de bienes y servicios (el 26,3% para el caso del TPP y el 43,6% para el TTIP).

Figura 14: Mapamundi con los países afiliados al TPP y al TTIP



Fuente: Hirst (2019)

De esta manera, consideramos que podría retomarse la agenda de la fallida Ronda de Doha (Bergsten, 2005; Schwab, 2011), con la finalidad de promover el crecimiento de los países en desarrollo (Narlikar, 2003) y de regular de manera más extensiva la propiedad intelectual.

3.2 Falta de iniciativa por parte de la Secretaría

Otra de las debilidades del modelo, puede encontrarse en la falta de competencias por parte de la Secretaría, que se conforma como una rara avis entre un órgano rector y un mero mediador. La OMC, como organización internacional, debería contar con un cuerpo que pudiera, entre otras cosas, proponer acuerdos comerciales o incluso iniciar consultas ante el OSD. En suma, revestir al órgano con cierto poder de iniciación (Elsig y Steger, 2009), para evitar llegar a situaciones actuales como el bloqueo estadounidense al nombramiento de los miembros del Órgano de Apelación. No obstante, y si atendemos a la naturaleza de la OMC, debemos entender que se conforma como una organización con una clara identidad política, en la que los estados tienen todavía hoy en día una fuerza compartida. Esto hace, que sean reacios a ceder determinado tipo de competencias.

Si bien, algo en lo que los países podrían coincidir es en la mejora de método de elección. A pesar de que el proceso para la elección esta rodeado de una serie de cautelas formales para procurar la mayor objetividad del candidato, resultaría propicio, tal y como señala el Sutherland Report (2004, p. 75):

“[la] Junta Consultiva favorecería el abandono del acuerdo que permite a los miembros de la OMC hacer nominaciones solo de sus propios nacionales o que los candidatos deben contar con el respaldo de sus propios gobiernos. De hecho, sería más lógico rechazar por completo esas nominaciones nacionales. Debe evitarse cualquier tendencia a alternar entre países en desarrollo y desarrollados y cualquier secuencia regional. De la misma manera, preferiríamos reducir la intensidad de las campañas de los candidatos. Otra opción sería que se realizase una búsqueda independiente inicial de candidatos apropiados, esto podría ser interesante examinarlo de cara al futuro.”

3.3 Ineficiencia del ESD

El ESD es un órgano que tradicionalmente ha funcionado de manera exitosa, no obstante, resulta necesario una actualización del modelo tal y como se hizo en 1994 cuándo se estableció formalmente la OMC y se renovó el mecanismo para la solución de las controversias comerciales.

Tabla 6: Fortalezas y debilidades del ESD

<i>Fortalezas</i>	<i>Debilidades</i>
Sistema integrado	Demoras crecientes
Sistema independiente	Falta de remedio interno
Jurisdicción Obligatoria	Falta de remedio retrospectivo
Decisiones Vinculantes	Cumplimiento pendiente aún por algunas disputas.
Sanciones disponibles	Sanciones no factibles para todos.
Muchas disputas resueltas	Participación limitada
Alto índice de cumplimiento de las decisiones.	Alcance limitado

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recogida en Van den Bossche *et. al.* (2017), Smith (2003), Jackson (1998)

Prestando atención a las debilidades del modelo cabe hacer las siguientes consideraciones. Resulta particularmente interesante el estudio llevado a cabo por Reich (2017), en el que muestra una disminución significativa en el número de casos tratados por el sistema a lo largo de los años (de 37.8 casos por año en el lustro 1995-2000, hasta 19 casos por año en promedio durante los últimos diez años, 2007-2016). En cuanto a los países que acuden al ESD, los números muestran un claro predominio de los países desarrollados como pudimos ver en la Tabla 6⁸. Los países en desarrollo, sin embargo, representan alrededor del 40% de los reclamantes. Por su parte, los países menos desarrollados casi no llevan a cabo consultas en el OSD. Esto se puede deber a la falta de conocimientos jurídicos o de recursos financieros. Para solucionar esto, abogamos por (1) una mejor coordinación con el sector privado para ayudar a llamar la atención sobre

⁸ *Vid. supra. p.30*

determinados casos, (2) un mejor uso del Centro Asesor en Derecho de la OMC (ACWL) o a través de la creación de alianzas (Shaffer, 2003)

Deben tomarse medidas para mejorar los métodos de aplicación de las recomendaciones del OSD y para evitar retrasos. El enfoque actual de solo proporcionar remedios prospectivos debe ser revisado y se deben introducir incentivos para alentar la implementación rápida de las recomendaciones (Davey, 2009). Volviendo al análisis efectuado por Reich (2017), nos referimos ahora a las demoras del proceso. El autor estipula que la duración promedio desde la solicitud de consultas hasta la adopción de las recomendaciones del OSD fue mucho más larga que la máxima prescrita por el ESD, a saber: 23,21 meses para las controversias que comenzaron entre 1995-1999 y 28 meses para las que comenzaron entre 2007 -2011. Lo que es preocupante es que la duración de los procedimientos aumenta constantemente a lo largo de los años, y ha alcanzado un promedio de casi 34 meses para las controversias que comenzaron en 2013. Tanto la Secretaría de la OMC como el Órgano de Apelación admiten públicamente que no pueden cumplir con los calendarios impuestos por el ESD y últimamente los estados miembros están obligados a esperar entre 6 y 12 meses para que comience un procedimiento de Panel. Una posible solución sería exigir a los miembros del Panel y del Órgano de Apelación estar en posesión de un título en derecho o contratar abogados con más experiencia para que la Secretaría ayudase en los procedimientos como la redacción de los escritos. También podría observarse la posibilidad de agilizar el proceso de traducción.

3.4 Existencia de lagunas normativas

Ya se ha mencionado la necesidad de proveer una regulación más extensiva en cuanto a la propiedad intelectual, por lo tanto, en este punto haremos referencia de manera más extensiva a la necesidad de redefinir el concepto de seguridad nacional del Artículo XXI GATT. Es por ello, que la OMC tendría que ostentar la facultad de entrar a valorar la determinación de un país sobre lo que él mismo considera como intereses de seguridad nacional. Esto no supondría un atenuamiento del artículo, si no una mayor efectividad. Considerando la proliferación de las causas actuales relativas a la seguridad nacional (terrorismo, seguridad cibernética o energética, entre otras) los países deben discernir los límites de esta cláusula de escape.

4 Conclusiones

En este trabajo de investigación, hemos estudiado el funcionamiento de la OMC para entender sus principios rectores y dilucidar posibles justificaciones del inicio del conflicto. Además, se ha podido analizar y cuantificar la repercusión de las medidas proteccionistas impuestas por la administración estadounidense. Todo ello, con la finalidad de analizar prospectivamente la OMC para finalmente plantear algunas propuestas que consideramos mejorarían en gran medida el modelo y evitarían la proliferación de conflictos comerciales de tanto calibre.

Por su parte, consideramos que hemos sido capaces de sobreponernos a la dificultad de poder llevar a cabo un trabajo actualizado a pesar de la continua evolución del conflicto. De tal manera, esperamos que sea útil para futuros investigadores y que hayamos propuesto nuevas líneas de investigación. Además, se ha aportado nuestra humilde contribución al debate proteccionismo - librecambismo resaltando, las ineficiencias del cierre de los mercados.

Si bien es cierto, que no se puede tratar a la población con recursos financieros en una ecuación, debemos preguntarnos si las medidas proteccionistas son realmente una buena manera de asegurar puestos de trabajo o si por el contrario estamos creando un empleo precario que será destruido al largo plazo. Pensamos que resulta más razonable y potencialmente beneficioso entender las ineficiencias de nuestras economías y tratar de combatir las. Calcular el coste de una guerra comercial es un desafío porque históricamente ha habido muy pocas. Pero un estudio, lo estima en el 3,2% de los ingresos mundiales totales (Ossa, 2015).

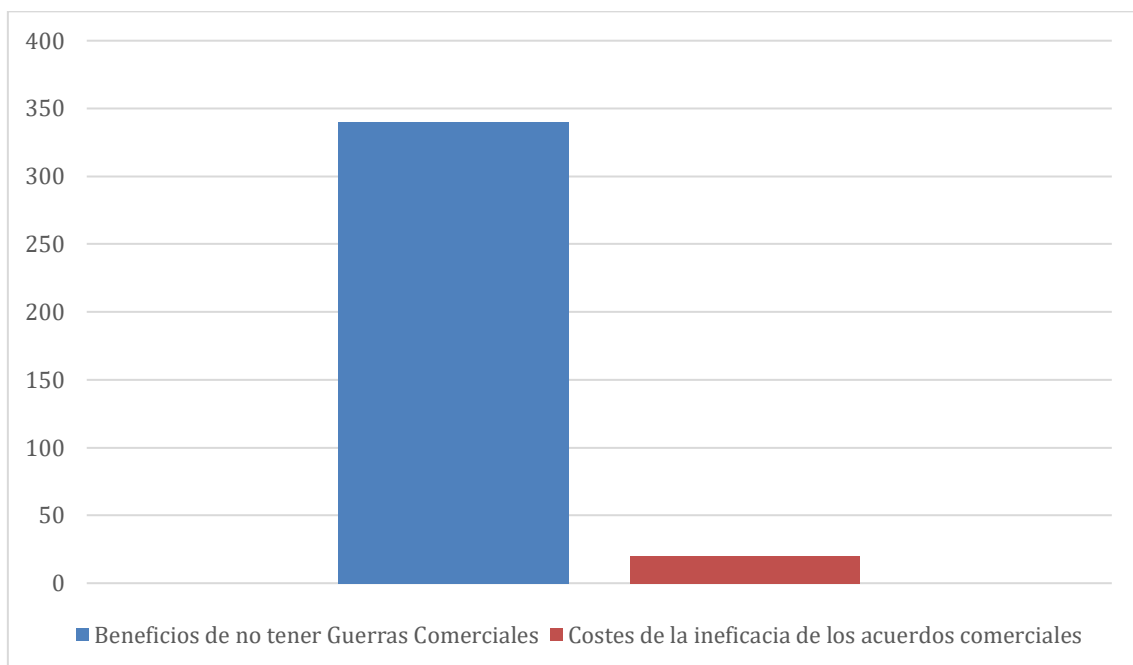
Por su parte, ciñéndonos a la posible solución del conflicto, debemos reconocer la imposibilidad actual de la OMC para lidiar algún tipo de mediación en el conflicto. Por lo tanto, parece que la única solución viable pasa por las negociaciones bilaterales entre los países implicados, que intentan, unos más que otros, rivalizar por la hegemonía de la economía mundial.

No obstante, nos gustaría resaltar nuestra visión optimista de la OMC. Como se ha discutido a lo largo del trabajo, el comercio internacional tiene el potencial de realizar contribución significativa al desarrollo económico y la prosperidad de los países. Sin embargo, para que este potencial sea efectivo, debe haber: buenos gobiernos a nivel

nacional, una mayor reducción de las barreras comerciales y una mejor cooperación internacional y gobernanza global. Por lo tanto, es necesario una reforma significativa de la OMC con la finalidad de proveerla de una mayor fortaleza. El ganador del Premio Nobel de la paz, Muhammad Yunus, declaró en su conferencia de Nobel en diciembre de 2006:

“Apoyo la globalización y creo que puede traer más beneficios para los pobres que su alternativa. Pero debe ser el tipo correcto de globalización. Para mí, la globalización es como una carretera de cien carriles que cruza el mundo. Si es gratis para todos, los carriles de las autopistas serán tomados por los camiones gigantes de las poderosas economías. (...) Para tener una globalización en la que todos ganemos, debemos tener semáforos, reglas circulación, policía y autoridades para esta autopista global. La regla del más fuerte debe ser reemplazada por reglas que aseguren que los más pobres tengan voz y voto, sin que sean expulsados por los fuertes.”

Figura 15: Éxitos y fracasos de la OMC



Fuente: Adaptado de Ossa (2015)

5 Bibliografía

- Acemoglu, D., Ventura, J. (2002). The World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, 117, 659-694. Recuperado de: https://www.jstor.org/stable/2696438?seq=1#page_scan_tab_contents
- Afolabi, M. (1992). The Review of Related Literature in Research. *International journal of information and library research*, 4 (1), 59-66
- Alcalá, F., Ciccone, A. (2004). Trade and productivity. *Quarterly Journal of Economics*, 119, 613-646. Recuperado de: <https://academic.oup.com/qje/article/119/2/613/1894521>
- Anil, B., Debasish, C. (2018) Trade War-A Threat to Multilateral World Trading System under WTO: Recent Trends, Recuperado de: <http://www.indianjournals.com/ijor.aspx?target=ijor:ijase&volume=6&issue=2&article=003>
- Athukorala, P. (2017). China's Evolving Role in Global Production Networks: Implications for Trump's Trade War. L. Song, R. Garnaut, C. Fang, L. Johnston (ed.) *China's New Sources of Economic Growth: Human Capital, Innovation and Technological Change* (363-388). China: ANU Press. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/pdf/j.ctt1trkk3v.23.pdf?refreqid=excelsior%3A35c084dbae284959e3f5a9d0c6368445>
- Azevêdo, R. (2016). "Trade and Globalisation in the 21st Century: The Path to Greater Inclusion", discurso en el Simposio Mundial del Comercio, Londres. Recuperado de: https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra126_e.htm
- Bacchetta, M., Jansen, M. (2003) Adjusting To Trade Liberalization: The Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines. *WTO Special Studies Series*, 7. Recuperado de: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/107062/1/wto-special-study_7_e.pdf
- Barber, L. (2004) A Symposium of Views: Is Continued Globalisation of the World Economy Inevitable, *The International Economy*, 70. Recuperado de: http://www.international-economy.com/TIE_Su04_Globalization.pdf
- Barro, R. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-443. Recuperado de:

https://www.jstor.org/stable/2937943?seq=1#page_scan_tab_contents

- Bergsten, C. (2005). Rescuing the Doha Round, *PIIE*. Recuperado de: <https://piie.com/publications/papers/bergsten1205.pdf>
- Bettina, R. (2018). Yes, he can: Trump provokes a trade war: a clever EU will refrain from further tariffs but hold firm on WTO rules. Recuperado de: <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/58632>
- Bhagwati, J. (2003). *Free Trade Today*, Princeton University Press, Nueva Jersey.
- Bickram, A. (2018). Trump's Trade War : How should Asia Respond? Recuperado de: <https://dr.ntu.edu.sg/handle/10220/45016>
- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain* (2nd ed.) Londres, Reino Unido: Cambridge University Press
- Bolt, W., Mavromatis, K., Wijnbergen, S. (2019). The Global Macroeconomics of a Trade War: the Eagle Model on the Us-China Trade Conflict. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=3328506>
- Bouet, A., Laborde, D. (2009). The Potential Cost of a Failed Doha Round. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=1396335>
- Brown, C., Hoekman, B. (2005). WTO Dispute Settlement and the Missing Developing Country Cases: Engaging the Private Sector. Recuperado de: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.513.6899&rep=rep1&type=pdf>
- Bruce, C. S. (1990). Information skills coursework for postgraduate students: investigation and response at the Queensland University of Technology. *Australian Academic & Research Libraries*, 21(4), 224-232
- Bruce, C. S. (1994). Research student's early experiences of the dissertation literature review. *Studies in Higher Education*, 19(2), 217-229
- Buchholz, K. (2019). U.S.-China Trade Deficit Keeps Growing Despite Tariffs. Recuperado de: <https://www.statista.com/chart/16629/china-us-trade-deficit-grows/>
- Buhour, C. (1996) *El comercio Internacional, del GATT a la OMC*, trad. F. Ortega, Salvat, Barcelona, 1996, p.15.

- Cameron, J., Gray K. (2001). Principles of International Law in the WTO Dispute Settlement Body, *International and Comparative Law Quarterly*, 50, 2, pp. 248-298. Recuperado de: <https://www.cambridge.org/core/journals/international-and-comparative-law-quarterly/article/principles-of-international-law-in-the-wto-dispute-settlement-body/F0E005BB3EE886681956657A0ABE07D1>
- Chong, T., Li, X. (2019). Understanding China-US Trade War: Causes, Economic Impact, and the Worst-Case Scenario. Recuperado de: http://www.igef.cuhk.edu.hk/igef_media/working-paper/IGEF/igef%20working%20paper%20no.%2071%20english%20version.pdf
- Chunding, L., Chuantian, H., , Chuangwei, L. (2018). Economic Impacts of the Possible China–US Trade War. *Emerging Markets Finance & Trade*, 54,7, pp 1557–1577. Recuperado de: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1540496X.2018.1446131>
- Ciuriak, D. (2019) The US-China Trade War: Technological Roots and WTO Responses, *Global Solutions Journal* 4, 6 Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3330392
- Claus-Dieter E, Lothar, E. (2005) Decision-Making in the World Trade Organization: Is the Consensus Practice of the World Trade Organization Adequate for Making, Revising and Implementing Rules on International Trade?, *Journal of International Economic Law*, 8, 1, pp. 51–75. Recuperado de: <https://doi.org/10.1093/jielaw/jgi004>
- Coccia, M. (1996) *Il sistema di soluzione delle controversie nella World Trade Organization*, Milán, Italia, Diritto del commercio internazionale, p. 90.
- Collins, K., y Lee, J. (2018). How Trump’s Trade War Went from 18 products to 10,000, *The New York Times*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/interactive/2018/07/11/business/trade-war.html>
- Comunicado en la Conferencia Ministerial (2002) por parte de Cuba, República Dominicana, Egipto, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenya, Malaysia, Islas Mauricio, Pakistan, Sri Lanka, Tanzania, Uganda y Zimbabwe, Proceso preparatorio y procedimiento de negociación en las conferencias ministeriales, WT/GC/W/471, para. (i).
- Congress of the United States (2018). Recuperado de: https://republicans-waysandmeansforms.house.gov/uploadedfiles/03.07.18_letter_to_potus.pdf

- Congressional Research Service (2019). Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress, *Federation of American Scientist*. Recuperado de: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R45249.pdf>
- Consejo General de la OMC (2003). Decision on the procedures prior the appointment of directors general, WT/L/509
- Cooper, H. M. (1988). The structure of knowledge synthesis. *Knowledge in Society*, 1, 104-126
- Cox, L., Russ, K. (2018) Will steel tariffs put US jobs at risk?, *Econofact*, 26. Recuperado de: <http://econofact.org/will-steel-tariffs-put-u-s-jobs-at-risk>
- Dai, F. Liu, R., Song, S. (2019) Gains or Pains? Effects of US–China Trade on US Employment: Based on a WIOT Analysis from 2000 to 2014, *Emerging Markets Finance and Trade*. Recuperado de: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1540496X.2019.1578208>
- Davey: W. (2009). Compliance Problems in WTO Dispute Settlement, *Cornell Journal of International Law*, 42, 1, pp. 126-128. Recuperado de: <https://scholarship.law.cornell.edu/cilj/vol42/iss1/5/>
- Deardorff, A., Stern, R. (1987) Current Issues In US Trade Policies: An Overview. R. Stern (ed.) *US Trade Policies in a Changing World Economy*. Massachusetts, Estados Unidos de América: Massachusetts Institute of Technology Press
- DS544: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – China. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds544_s.htm
- DS547: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – India. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds547_s.htm
- DS548: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – Unión Europea. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds548_s.htm

- DS550: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – Canadá. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds550_s.htm
- DS551: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – México. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds551_s.htm
- DS552: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – Noruega. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds552_s.htm
- DS554: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – Federación de Rusia. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds554_s.htm
- DS556: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – Suiza. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds556_s.htm
- DS564: Solución de diferencias en el Tribunal de Arbitraje de la OMC. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. Estados Unidos – Turquía. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds564_s.htm
- Eichengreen, B. (1989) The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff. *Research in Economic History*, 12, 1-43. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/5189977_The_Political_Economy_of_the_Smoot-Hawley_Tariff
- Elsig, M. (2009) WTO Decision-Making: can we get a little help from the Secretariat and Critical Mass. Agreements? Steger (ed.) Ottawa, Canadá, Wilfred Laurier University Press. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gAD8HXpjB2YC&oi=fnd&pg=PA67&dq=SECRETARIAT+WTO&ots=9c2WjGwVIO&sig=usf6YwsZEsyiLIXhoQzUzUgO-E8#v=onepage&q=SECRETARIAT%20WTO&f=false>
- Elsig, M. (2010). Principal-agent theory and the World Trade Organization: Complex

- agency and 'missing delegation' *European Journal of International Relations*, 17, 3, pp. 495-517. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/238043535_Principal-Agent_Theory_and_the_World_Trade_Organization_Complex_Agency_and_'Missing_Delegation'
- Elsig, M. (2010). The World Trade Organization at work: Performance in a member-driven milieu. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/159145581.pdf>
 - Elsig, M. (2011). Principal-agent theory and the World Trade Organization: Complex agency and 'missing delegation.' *European Journal of International Relations*, 17, 3, 495-517. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177/1354066109351078>
 - Elsig, M., Cottier, T. (2011). Reforming the WTO: The decision-making triangle revisited. Elsig, M., Cottier, T (Eds.), *Governing the World Trade Organization: Past, Present and Beyond Doha* (pp. 289-312). Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press. Recuperado de: <https://www.cambridge.org/core/books/governing-the-world-trade-organization/reforming-the-wto-the-decision-making-triangle-revisited/9BA84712E8DC65F708A481FCF7AE3032>
 - Evenett, S. J., Hoekman, B. M. (2006) *Economic Development and Multilateral Trade Cooperation*. Washington, DC, Estados Unidos: World Bank and Palgrave Macmillan Recuperado de: <http://documents.worldbank.org/curated/en/259561468161373082/pdf/347690PAPER0Ec101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>
 - Fajardo, L. (2018) Acero, aluminio y tecnología: ¿estamos ante una guerra comercial a gran escala entre China y Estados Unidos? *BBC*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-43517275>
 - Fergusson, I. F. (2008). World Trade Organization Negotiations: The Doha Development Agenda. *Congressional Research Service*. Recuperado de: <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL32060.pdf>
 - Fernandez, X. (2006) LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y EL DERECHO INTERNACIONAL UN ESTUDIO SOBRE EL SISTEMA DE

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA OMC Y LAS NORMAS SECUNDARIAS DEL DERECHO INTERNACIONAL GENERAL, Barcelona, España, Marcial Pons.

- Fetter, F. W. (1942). Economists Against Smoot-Hawley, *American Economic Review*, 4 3, 345-358. Recuperado de: https://econjwatch.org/File+download/162/2007-09-editorsfetter-char_issue.pdf?mimetype=pdf
- Fortuño, M. (2018). EE. UU. vs China: De la guerra comercial a la guerra de divisas, *El Blog Salmón*. Recuperado de: <https://www.elblogsalmon.com/mercados-financieros/eeuu-vs-china-de-la-guerra-comercial-a-la-guerra-de-divisas>
- Francois J. Baughman, L. (2003) The unintended consequences of US Steel Import Tarriffs: A Quantification of the Impact During 2002, *Trade Partnership World Wide*, 4. Recuperado de: http://www.tradepartnership.com/pdf_files/2002jobstudy.pdf
- Frankel, J. A., Romer, D. (1999) Does trade cause growth? *American Economic Review* 89, 379-399. Recuperado de: https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/AER_June99.pdf
- FRED (2019) Industrial Production: Durable Goods: Raw steel. Recuperado de: <https://fred.stlouisfed.org/series/IPN3311A2RN>
- Gallagher, P., & Stoler, A. (2009). Critical Mass as an Alternative Framework for Multilateral Trade Negotiations. *Global Governance*, 15,3, 375-392. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/27800765>
- Gantz, D. (2018). Existential Threat to WTO Dispute Settlement: Blocking Appointment of Appellate Body Members by the United States, *Arizona Legal Studies Discussion Paper* No. 18-26. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=3216633>
- Green, R. (2018). US-China trade war intensifies as WTO reaches ‘debilitating’ dispute settlement impasse, *International Bar Association*. Recuperado de: <https://www.ibanet.org/Article/NewDetail.aspx?ArticleUid=82ef576b-48cd-4e24-a202-4343fbae0f28>
- Grossman, G. M., Helpman, E. (1997). *Innovation and growth in the global economy*. Massachusetts, Estados Unidos de América: The MIT Press

- Hirst, T. (2019). What are mega-regional trade agreements?, *World Economic Forum*. Recuperado de: <https://www.weforum.org/agenda/2014/07/trade-what-are-megaregionals/>
- Ho, K. (2003) Trading rights and wrongs. The 2002 Bush Steel Tariffs, *Berkeley Journal of International Law*, 21, 3. Recuperado de: <https://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1259&context=bjil>
- Hoekman, B. (2002). The WTO: functions and basic principles. *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*. Washington, DC: World Bank, pp. 41-50.
- Hoekman, B. (2014) Supply Chains, Mega-Regionals and Multilateralism: A Road Map for the WTO, *Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper No. 2014/27*. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=2406871>
- Hoekman, B., Kostecki, M. (2001). *The political economy of the World Trading System: The WTO and Beyond* (3rd ed.) Oxford, Reino Unido: Oxford University Press
- Hoekman, B., Mavroidis, P. (2007). World Trade Organization (WTO). Routledge London.
- Hudec, R. (1999) The new WTO Dispute Settlement Procedure: An overview of the first three years. Recuperado de: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/mjgt8&div=6&id=&page=>
- Hufbauer, G., Schott, J., Wong, W. (2010) Figuring Out the Doha Round. Recuperado de: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/dialogue_paper_schott_e.pdf
- Hughes, N. C. (2005). A trade war with China, *Foreign Aff*, 84, 94. Recuperado de: <https://www.foreignaffairs.com/articles/asia/2005-07-01/trade-war-china>
- Hur, N, (2018) Historical and Strategic Concern over the US-China Trade War: Will They Be within the WTO?, *Journal of East Asia & International Law* . 2018, 11 2, pp. 393-411. Recuperado de: <https://web.a.ebscohost.com/abstract?direct=true&profile=ehost&scope=site&authType=crawler&jrnl=19769229&AN=133309429&h=Ej9vwXcQp%2bGykMc9j0tDs xMaOvq3rXSCYWsEfFXpSI2%2bXfi35wcEwv4YR5OyzgbtwtjnaCgbbwxodqSI>

w1w4w%3d%3d&crl=c&resultNs=AdminWebAuth&resultLocal=ErrCrlNotAuth&crlhashurl=login.aspx%3fdirect%3dtrue%26profile%3dehost%26scope%3dsite%26authtype%3dcrawler%26jrnl%3d19769229%26AN%3d133309429

- IGM Forum (2018) Steel and Aluminium Tariffs survey. Recuperado de: <http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs>
- Iida, K. (2004). Is WTO Dispute Settlement Effective? *Global Governance*, 10, 2, pp. 207-225. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/27800522>
- Irwin, D. A. (1997) From Smoot-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s. *National Bureau of Economic Research*, 5895. Recuperado de: <https://www.nber.org/papers/w5895.pdf>
- Jackson, J. (1998) Dispute settlement and the WTO, *Journal of International Economic Law*, 1, 3, pp. 329–351. Recuperado de: <https://doi.org/10.1093/jiel/1.3.329>
- Keller, W. (2002). Trade and the transmission of technology, *Journal of Economic Growth*, 7, 5-24. Recuperado de: <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1013461025733>
- Kohli, U. (1997). Accounting for recent economic growth in South East Asia. *Review of Development Economics* 1, 245-256. Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-9361.00017>
- Kramer, T. (2018) Trade War. Is There An Economic Justification? *Ecodate*, 32, 4, pp- 3-6. Recuperado de: <http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=d20acb91-6d68-4f82-854d-2fe1c98dadfc%40sessionmgr4008>
- Lal Das, B., *La OMC y el sistema multilateral de comercio*, trad. M.L. Mazza, Icaria, Barcelona, 2004.
- Lipton, D. (2016) Can Globalization Still Deliver?, *International Monetary Fund*, Recuperado de: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp052416a>
- Loesche, D. (2018) U.S. Jobs Exposed to Chinese Tariffs. Recuperado de: <https://www.statista.com/chart/13492/biggest-industries-possibly-negatively-affected-by-chinese-tariffs/>

- Mavroidis, P. (2008). *Trade in Goods* (2nd ed.) Oxford, Reino Unido: Oxford University Press
- McKinsey Global Institute (2016). *Digital Globalisation: The new Era of Global Flows*, Executive summary, 9-10. Recuperado de: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Digital%20globalization%20The%20new%20era%20of%20global%20flows/MGI-Digital-globalization-Full-report.ashx>
- Miles, T. (2018) WTO paralyzed as leaders meet to defuse U.S.-China trade war, *Reuters*, Recuperado de: <https://www.reuters.com/article/g20-argentina-wto/wto-paralyzed-as-leaders-meet-to-defuse-us-china-trade-war-idUSL8N1Y552R>
- Narlikar, A. (2003). *International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in GATT and WTO*. Londres , Inglaterra, Routledge.
- Noland, M., Hufbauer, G., Robinson, S., Moran, T. (2018). Assessing Trade Agendas in the US Presidential Campaign, *PIIE*. Recuperado de: <https://piie.com/system/files/documents/piieb16-6.pdf>
- OMC (2005), *Understanding the WTO*, p.10, recuperado de: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf
- OMC (2019) La OMC. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- Orol, R. (2019). A Double Bind for the World Trade Organization, *Brink*, Recuperado de: <https://www.brinknews.com/a-double-bind-for-the-world-trade-organization/>.
- Ossa, R. (2015). WTO success: No trade agreement but no trade war. Recuperado de: <https://voxeu.org/article/wto-success-no-trade-agreement-no-trade-war>
- Ossa, R. (2018) Wie teuer wäre ein Handelskrieg? Recuperado de: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s10273-018-2271-1.pdf>
- Paine, J. (2018) The Functions of the WTO's Dispute Settlement Body: A Distinctive Voice Mechanism, *Society of International Economic Law (SIEL)* Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3208984
- Palmeter, D., Mavroidis, P. (1998). The WTO Legal System: Sources of Law, *American Journal of International Law*, 92, 3, pp. 398-413. Recuperado de:

<https://www.cambridge.org/core/journals/american-journal-of-international-law/article/wto-legal-system-sources-of-law/17E4BA0C233755853407C526625B7397>

- Pastori, B. (2012), The failure of the Doha Rounds, *LUISS Guido Carli*. Recuperado de: <https://tesi.luiss.it/8107/2/pastori-sintesi-2012.pdf>
- Pohl, J. H. (2018). Trump's world trade war: the need for a rules-based response. *Maastricht University*. Recuperado de: <https://www.maastrichtuniversity.nl/blog/2018/03/trump's-world-trade-war-need-rules-based-response-1>
- Quinnipiac University (2018) Poll Voters Oppose steel and aluminium tariffs. Recuperado de: <https://poll.qu.edu/national/release-detail?ReleaseID=2525>
- Read, R. (2005). The Political Economy of Trade Protection: The Determinants and Welfare Impact of the 2002 US Emergency Steel Safeguard Measures. *The World Economy*, 28 (8), 1119-1137. Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9701.2005.00722.x>
- Read, R. (2007). Dispute settlement, compensation and retaliation under the WTO. *Handbook on international trade policy*, 497, 501.
- Reich, A. (2017) The effectiveness of the WTO dispute settlement system: A statistical analysis. Recuperado de: http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/47045/LAW_2017_11.pdf?sequence=1
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (3rd ed.). Ontario, Canada: Batoche Books
- Rogoff, K. (2016) ¿Estados Unidos en contra del comercio?, *Project Syndicate*, Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-presidential-campaign-protectionist-rhetoric-by-kenneth-rogoff-2016-04/spanish?barrier=accesspaylog>
- Rose, A. K. (2004). Do We Really Know That the WTO Increases Trade? *American Economic Review*, 94, 1, pp. 98-114. Recuperado de: <http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/gatt.pdf>
- Rushe, D. (2018). Donald Trump signs order for metals tariff plan, prompting fears of

trade war', *The Guardian*, Recuperado de: <https://www.theguardian.com/us-news/2018/mar/08/donald-trump-metal-tariffs-trade-war>

- Samuelson, P. (1976), *Economics*, McGraw-Hill, p. 692
- Sandler, Travis, Rosenberg. (2018) Safeguard TRQs Imposed on Imported Washing Machines, Solar Cells, Recuperado de: <https://www.strtrade.com/news-publications-washing-machines-solar-cells-safeguard-012418.html>
- Schott, J., Chorzempa, M., Ziyao, L. (2019). Investment from China into the United States Has Fallen to Nearly Zero, *PIIE*. Recuperado de: <https://piie.com/research/piie-charts/investment-china-united-states-has-fallen-nearly-zero>
- Schwab, S. (2011). After Doha: Why the Negotiations Are Doomed and What We Should Do About It. *Foreign Affairs*, 90, 3, pp. 104-117. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/23039412>
- Shaffer, G. (2003) HOW TO MAKE THE WTO DISPUTE SETTLEMENT SYSTEM WORK FOR DEVELOPING COUNTRIES: SOME PROACTIVE DEVELOPING COUNTRY STRATEGIES. Recuperado de: https://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/ICTSD_Shaffer_How-to-Make.pdf
- Silamani, J. A. (2015) Utilidad y tipos de revisión de la literatura. *Ene Revista de Enfermería*, 9, 2, Recuperado de: <http://ene-enfermeria.org/ojs/index.php/ENE/article/view/495/guirao>
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (E. Cannan ed.). Chicago, Estados Unidos de América: University of Chicago Press
- Smith, J. (2003). WTO dispute settlement: The politics of procedure in Appellate Body rulings. *World Trade Review*, 2, 1, pp. 65-100. Recuperado de: <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/wto-dispute-settlement-the-politics-of-procedure-in-appellate-body-rulings/70E318939AD9599BBFF31360B3906F01>
- Stevenson R., Becker, E. (2003). After 21 Months, Bush Lifts Tariff On Steel Imports. *The New York Times*, Recuperado de: <https://www.nytimes.com/2003/12/05/us/after-21-months-bush-lifts-tariff-on-steel-imports.html>
- Stevenson, R. Becker, E. (2003). After 21 Months, Bush lifts tariff on steel imports,

The New York Times. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/2003/12/05/us/after-21-months-bush-lifts-tariff-on-steel-imports.html>

- Stiglitz, J. (2002). *Globalization and Its Discontents*, Nueva York, W. W. Norton & Company, p.9
- Sutherland, P., Sewell, J., Weiner, D. (2001). *Challenges Facing the WTO Policies to Address Global Governance*. G. Sampson (ed.) *The Role of the World Trade Organization in Global Governance*. Melbourne, Australia: United Nations University Press, p.
- Swanson, A. (2017) “As US turns sceptic, WTO faces uncertainty” Read more at: <https://www.deccanherald.com/content/647660/as-us-turns-sceptic-wto.html>
- Tarullo, D. (2002) *The Hidden Costs of International Dispute Settlement: WTO Review of Domestic Anti-Dumping Decisions, Law and Policy in International Business*. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=351080
- The Sutherland report (2004): *The future of the WTO*. Recuperado de: http://archive.ipu.org/splz-e/wto-symp05/future_WTO.pdf
- The White House (2018). *Presidential Proclamation Adjusting Imports of Steel into the United States*. Recuperado de: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states-4/>
- The White House (2018). *Presidential Proclamation to Facilitate Positive Adjustment to Competition from Imports of Certain Crystalline Silicon Photovoltaic Cells*. Recuperado de: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-facilitate-positive-adjustment-competition-imports-certain-crystalline-silicon-photovoltaic-cells/>
- The White House (2018). *Statement from the President Regarding Trade with China*: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/statement-president-regarding-trade-china-2/>
- The White House, “President Donald J. Trump is Confronting China’s Unfair Trade Policies”, 2018 (disponible en: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-confronting-chinas-unfair-trade-policies/>).

- The White House, “Remarks by President Trump in Press Gaggle Aboard Air Force One”, 2018 (disponible en: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-press-gaggle-aboard-air-force-one/>).
- Tijmes, J. (2009). Consensus and majority voting in the WTO. *World Trade Review*, 8, 3, pp. 417-437. Recuperado de: <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/consensus-and-majority-voting-in-the-wto/D2612FD0D85C069DDB9922AD84C3CDE4>
- Togawa, S., Kahn, M. (2018). America trades down: the legal consequences of President Trump’s Tariffs’. *Lawfare*. Recuperado de: <https://www.lawfareblog.com/america-trades-down-legal-consequences-president-trumps-tariffs>
- Trade Partnership Worldwide (2019) Trade and American Jobs, Recuperado de: <https://tradepartnership.com/wp-content/uploads/2019/03/Trade-and-American-2019-FINAL.pdf>
- US Department of Commerce Bureau of Export Administration (2018) Secretary Ross Releases Steel and Aluminum 232 Reports in Coordination with White House. Recuperado de: <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2018/02/secretary-ross-releases-steel-and-aluminum-232-reports-coordination>.
- United States International Trade Commission (2003) Steel: Monitoring Developments In the domestic industry. Recuperado de: https://www.usitc.gov/publications/332/3632/pub3632_vol3_all.pdf
- US Trade Representative (2018) “USTR Issues Tariffs on Chinese Products in Response to Unfair Trade Practices”, Recuperado de: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/june/ustr-issues-tariffs-chinese-products>
- US Trade Representative (2018) USTR Finalizes Tariffs on \$200 Billion of Chinese Imports in Response to China’s Unfair Trade Practices. Recuperado de: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/ustr-finalizes-tariffs-200>
- US Trade Representative (2018). First List. Recuperado de: <https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/List%201.pdf>

- US Trade Representative (2018). Second List. Recuperado de: <https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Final%20Second%20Tranche.pdf>
- US Trade Representative (2018). Third List. Recuperado de: <https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Tariff%20List-09.17.18.pdf>
- Van den Bossche, P., Werner, Z. (2017). *The Law and Policy of the World Trade Organization* (4th ed.) Londres, Reino Unido: Cambridge University Press
- Van Grassek, C., Sauvé, P. (2006) The Consistency of WTO Rules: Can the Single Undertaking Be Squared with Variable Geometry? *Journal of International Economic Law*, 9, 4, pp. 837-864. Recuperado de: <https://academic.oup.com/jiel/article-abstract/9/4/837/852462?redirectedFrom=fulltext>
- Van Kerckhoven S. (2014) Asymmetric Information and the Cost of Litigation in the WTO Dispute Settlement System. Recuperado de: <https://ghum.kuleuven.be/ggs/sven.pdf>
- Vermulst E., Driessen, B. (1995). An Overview of the WTO Dispute Settlement System and its Relationship with the Uruguay Round Agreements-Nice on Paper but Too Much Stress for the System?, *Journal of World Trade*, 29, 2, pp. 131-161. Recuperado de: <https://www.kluwerlawonline.com/preview.php?id=TRAD1995013>
- Wehington, O. (2000) Commentary on the consultations mechanism under the WTO DSU during its five years, *Law & Pol'y Int'l Bus* 31, 583. Recuperado de: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/geojintl31&div=29&id=&page=&t=1559724233>
- Wolf, M. (2001). What the World Needs from the Multilateral Trading System. G. Sampson (ed.). *The Role of the World Trade Organization in Global Governance*. Melbourne, Australia: United Nations University Press
- Wolfe, Robert. (2009). The WTO Single Undertaking as Negotiating Technique and Constitutive Metaphor. *Journal of International Economic Law*. 12, pp. 835-858. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/46511351_The_WTO_Single_Undertakin

g_as_Negotiating_Technique_and_Constitutive_Metaphor

- Wong, D., Chipman, A. (2019) The US-China Trade War: A Timeline, *China Briefing*. Recuperado de: <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>
- WTO Statistics Database (2016). Recuperado de: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx>
- Yunus, M (2006) Lectura del Premio Nobel. Recuperado de: http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-lecture-en.html.

6 Glosario de Términos

Listado elaborado por la Prof.a Blanca Sáenz de Santa María Gómez-Mampaso, del Área de Historia del Derecho y las Instituciones, Facultad de Derecho.

- Apud* (“en”). Indica que un texto al que se hace referencia no ha sido consultado de forma directa, sino que se conoce a través de otra obra que es la que se cita.
- Et. al.* (“y otros”). Se emplea cuando una obra tiene muchos autores. Normalmente se cita a uno o dos (los más importantes) y se les acompaña de esta expresión.
- Infra.* (“más adelante”). Se emplea para remitir al lector a una justificación que se encuentra en una página o nota al pie posterior.
- Supra.* (“antes”). Se emplea para remitir al lector a una justificación que se encuentra en una página o nota al pie anterior.
- Vid.* (“Véase”). Indica donde se puede ampliar la información. También sirve para hacer remisiones internas dentro del propio trabajo