



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

La OMC: Guerras Comerciales y EEUU

Cómo resuelve la OMC los conflictos comerciales internacionales a través del OSD y qué desafíos enfrenta en la actualidad.

Estudiante: Belén Lomeña Guillén

Director: Juan Manuel Ramírez Cendrero

Madrid, Mayo 2020

Índice

RESUMEN	3
Palabras claves	3
ABSTRACT	4
Keywords	4
1. Introducción	5
2. Marco teórico	9
2.1 Teorías sobre el comercio internacional	9
2.2 Preguntas/hipótesis y metodología	13
3. Guerras comerciales	14
4. La Organización Mundial del Comercio	16
4.1 Origen y países miembros.....	16
4.2 Principios básicos de la OMC	18
4.3 Procedimiento de solución de diferencias.....	19
5. Casos de conflictos comerciales	22
5.1 EEUU y Venezuela.....	24
5.2 EEUU y Europa.....	26
5.3 EEUU y China.....	29
6. Donald Trump vs. OMC	35
7. Conclusiones y propósitos	38
8. Bibliografía	42

RESUMEN

El comercio internacional constituye en la actualidad el gran lazo de unión entre los diferentes países a nivel global, sin el cuál sería imposible haber alcanzado los niveles de consumo y bienestar existentes, pues sólo gracias a la interconexión actual es posible la circulación de bienes y servicios a través de toda la geografía mundial. Al tratarse de una actividad tan dinámica y compleja necesita de una extensa normativa y de unos principios por los que regirse, así como contar con un organismo que se ocupe de dicha regulación.

De esta necesidad surgió la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual es la encargada de reglamentar el comercio internacional entre sus estados miembros -163 países, los cuales representan el 98% de la economía mundial- con el objetivo de eliminar barreras comerciales entre ellos para en lo posible alcanzar la libre circulación de bienes y servicios a nivel global. Asimismo, cuenta con dos herramientas fundamentales para su desempeño como son el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) y el Órgano de Apelación, organismos que desde la creación de la OMC han resuelto numerosos conflictos comerciales entre naciones, estando a día de hoy este último bloqueado por la superpotencia americana liderada por Donald Trump.

Palabras claves: OMC, OSD, Órgano de Apelación, EEUU, Donald Trump, China, comercio internacional, guerra comercial, libre comercio y proteccionismo.

ABSTRACT

International trade is currently the Great link between all the different countries at a global level, without which it would be impossible to have reached the existing magnitude of consumption and welfare we find nowadays, since only due to the current interconnection, we find possible the movement of goods and services across the world. Because this is such a dynamic and complex activity, it requires extensive regulations and principles to be followed, as well as an entity that helps us to deal with such regulations.

From this need arose the World Trade Organization (WTO), which is responsible for regulating international trade among the countries that are a part of it -163 nations, which represent 98% of the world economy- with the aim of eliminating trade barriers among them in order to achieve, as much as possible, the free movement of goods and services at a global level. Likewise, it has two fundamental tools for its performance, the Dispute Settlement Body (DSB) and the Appellate Body, organisms that since the creation of the WTO have resolved numerous trade disputes between nations, the latter being currently blocked by the American superpower led by Donald Trump.

Keywords: WTO, DSB, Appellate Body, USA, Donald Trump, China, international trade, trade war, free trade and protectionism.

1. Introducción

Los inicios del comercio los podemos establecer en el periodo Neolítico, teniendo su origen en el sector agrícola. De tal modo que, cuando ya las cosechas comenzaban a ser más que suficientes para alimentar al grupo y se producían excedentes, estos eran intercambiados por otros bienes mediante el llamado y conocido trueque, sin que existiese la moneda como medio de cambio. Ya en la Edad Media aparecieron las primeras rutas comerciales transcontinentales y al intentarse descubrir nuevas rutas comerciales con la India se produce el descubrimiento de América, suponiendo este hito un enorme empuje al comercio tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Todo ello llevó al desarrollo de innumerables innovaciones y avances tecnológicos tanto en el transporte como en los distintos mecanismos utilizados en la actividad comercial, incluidos los de control y entrega eficiente de los distintos productos en destino. Surgiendo de manera gradual diferentes y crecientes conflictos de intereses.

Así pues, las relaciones y los intercambios comerciales han sido y son fundamentales para el desarrollo de la civilización humana, además de ser una actividad que se ha ido perfeccionando y creciendo de forma paulatina, constituyendo en la actualidad un sector crucial para el equilibrio, desarrollo y bienestar de la sociedad, de ahí la importancia de conocer más sobre cómo se establecen y regulan las prácticas comerciales a nivel internacional. Por ello se considera de gran relevancia el desarrollo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que con sus organismos y principios fundamentales trata de poner orden en el comercio internacional.

Este es un tema de tremenda actualidad pues constantemente surgen problemas en este comercio y el papel de la OMC es fundamental para que estos no deriven en consecuencias más graves. Al igual que en la sociedad y en las empresas, se necesitan unas estructuras, unas normas y unos principios por los que regirse para que todos podamos convivir dentro de un entorno competitivo, equitativo y lo más justo posible. En el ámbito del comercio internacional igualmente se necesitan establecer unas normas y principios en los que fundamentar las relaciones, de tal modo que para controlar el cumplimiento de las normas y que las acciones que desarrollan cada país sean las establecidas, se necesita de un organismo que actúe de árbitro en caso de conflicto. De tal modo que si un país en el ámbito comercial es demandado por otro, será la OMC el organismo responsable de tratar tales asuntos.

Debido a la importancia y actualidad de este tema, se ha considerado relevante e interesante analizar a la OMC y estudiar cómo afronta los problemas comerciales internacionales que surgen entre sus estados miembros. De esta manera se podrá conocer mejor cómo se desarrolla el comercio internacional, cuáles son sus principios y qué problemas pueden surgir entre los actores intervinientes. Además de entender lo que está ocurriendo en la actualidad, pues son muchas las noticias que se ven, leen y escuchan asiduamente sobre la OMC y sobre las que no se puede establecer un verdadero juicio de valor por desconocer realmente lo que ha sucedido, pues se requiere de un análisis más profundo para llegar a entender las actuaciones de los distintos países, así como los objetivos que persiguen con las mismas.

Además, todas estas actuaciones y cuestiones se producen de forma muy dinámica, pues si bien es cierto que las normas de la OMC, así como sus valores y principios son estáticos, los países miembros que la componen, sus relaciones políticas, comerciales y económicas son muy cambiantes. Por tanto, es un asunto que genera muchas tensiones, incertidumbres, intereses y curiosidades, siendo todo ello, en su conjunto, lo que ha determinado la elección de este tema para el presente trabajo.

Por lo tanto, el objetivo principal de este Trabajo Fin de Grado (TFG) es entender cómo actúa la OMC y la enorme importancia que tiene para el correcto funcionamiento del comercio internacional, detallando los principios que establece para la resolución de los litigios. Igualmente se pretende conocer cómo desarrolla y qué instrumentos utiliza para la resolución de estos conflictos comerciales en la práctica así como conocer los distintos organismos que la componen y los efectos que sus resoluciones implican para todos los estados miembros, descubriendo al mismo tiempo, lo vulnerable que puede llegar a ser su funcionamiento si se produce la oposición o no complacencia de uno de sus países miembros.

A continuación, tras exponer las razones y los objetivos principales de este trabajo, se realizará un breve avance de los contenidos que se van a desarrollar a lo largo del mismo, empezando por el papel protagonista que juega la OMC en todo lo relacionado con el comercio de bienes y servicios entre los distintos países a nivel internacional, estableciendo una serie de normas y principios de actuación, que son por las que se rigen las relaciones comerciales, con el objetivo de alcanzar un mercado eficiente, equilibrado y que económicamente beneficie al conjunto de los países intervinientes. Y que en el caso

de incumplirse la normativa establecida, dicha organización actuará mediante un procedimiento de solución de diferencias, con el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) al frente, seguido del Órgano de Apelación.

Se analizarán también una serie de teorías que han ido surgiendo cronológicamente, y que han estudiado básicamente las ventajas e inconvenientes que puede provocar el comercio internacional, tanto en las economías nacionales como a nivel global, así como las defensas que unos y otros autores realizan tanto del libre comercio, como del comercio imponiendo barreras o aranceles entre países.

Seguidamente se estudiará cómo surgió la OMC, los países que forman parte de esta organización, los requisitos y pasos a seguir para poder incorporarse a ella, así como los principios básicos y esenciales en los que se sustenta. Igualmente se expondrán los distintos organismos que la componen y la metodología que emplea para tratar de resolver los numerosos litigios comerciales, que se producen, entre los distintos países miembros. Para entender todo ello, primeramente se analizará lo que se considera conflicto o guerra comercial.

Una vez conocidas todas estas cuestiones, se analizarán una serie de conflictos comerciales ya resueltos por la organización, otros que continúan aún vigentes y distintos problemas con los que se está encontrando actualmente.

Todo ello se tratará estableciendo como principal actor a los Estados Unidos, país que con su presidente Donald Trump a la cabeza no está poniéndole nada fácil a la OMC continuar con su cometido.

En primer lugar, se analizará cómo actuó la OMC ante un conflicto comercial entre Venezuela y EEUU y cuál fue el dictamen emitido por la misma. Se ha considerado este caso en particular por tratarse de dos países del mismo continente, enfrentados fundamentalmente por motivos políticos, lo cuales permanecen actualmente.

En segundo lugar, se entrará a detallar uno de los asuntos que más controversias ha generado entre EEUU y ciertos países de la UE, pues como consecuencia de unos préstamos entregados a la empresa europea fabricante de aeronaves Airbus, por parte principalmente de España, Francia y Alemania, se inició un conflicto comercial entre ambos frentes, ya que según los EEUU ello perjudicaba competitivamente a “su homóloga” americana Boeing, trasladando el asunto para su solución a la OMC, que

después de muchos años emitió un veredicto que no contentó a ninguna de las partes, aunque si bien es cierto, dictaminó a favor de los EEUU.

A continuación, se analizará el que sin duda es el conflicto más polémico internacionalmente hablando en materia comercial, que llevan protagonizando desde 2017 el presidente estadounidense Donald Trump, y su homólogo chino Xi Jinping. Analizando cómo se han ido sucediendo las actuaciones entre ambos países, con las mutuas imposiciones de aranceles y barreras comerciales, así como las nocivas repercusiones y perjuicios que todo ello ha generado en el comercio mundial. De tal modo que se expondrá el papel que ha ido desempeñando la OMC en este asunto así como la evolución que han ido teniendo sus intervenciones, para concluir con la fase de resolución en la que actualmente se encuentra. Asimismo, se tratará de poner este asunto en contexto, estudiando y analizando sus antecedentes, al objeto de entender mejor por qué se originó esta “guerra arancelaria” que está ocurriendo actualmente y cómo se prevé que avance el conflicto en los próximos meses.

Por último, se tratará uno de los temas más relevantes y preocupantes, pues de hecho tiene actualmente paralizada la OMC, que es el bloqueo al que el presidente estadounidense Trump ha llevado al Órgano de Apelación de dicha organización desde finales del 2019. Se estudiará esta cuestión, exponiendo cómo Trump ha conseguido paralizar una de las herramientas más potentes para la resolución de conflictos comerciales internacionales y por qué pretende acabar con esta organización, tal y cómo la conocemos hoy en día. Además, se examinarán las posibles alternativas o soluciones que el resto de países miembros de la OMC están barajando y poniendo sobre la mesa para evitar el colapso de las resoluciones, así como la inoperatividad de la organización.

Finalmente, se llegará a unas conclusiones sobre lo anteriormente analizado y se expondrán una serie de propuestas dirigidas a tratar de solucionar y poner fin tanto a estos conflictos comerciales, como a la gran problemática a la que se está enfrentando actualmente la OMC.

2. Marco teórico

A continuación, se comentarán las distintas teorías sobre comercio internacional que han ido surgiendo a lo largo de la historia y que servirán de principios para conocer las bases sobre las que se asientan tanto el libre comercio como el proteccionismo, pudiendo así analizar seguidamente la naturaleza de las medidas que se llevan a cabo en un litigio comercial.

Como breve introducción, se puede decir que bajo unas condiciones en principio de competencia perfecta, el comercio y el intercambio internacional conllevan a que unos países obtengan mayores beneficio, sean más productivos y más eficientes exportando a otros países aquellas mercancías, bienes o servicios en los que comparativamente tengan una serie de ventajas, y al mismo tiempo importando de estos últimos, otra serie de mercancías bajo las mismas reglas y preceptos. El intercambio conlleva por tanto a unos beneficios mutuos y a un crecimiento general, favoreciendo tanto a oferentes como a demandante en un mercado más amplio, diverso y competitivo.

La liberalización del comercio consiste en la eliminación o reducción de las barreras, que previamente han sido impuestas al comercio internacional. Cuando se habla de barreras comerciales, se hace referencia tanto a arancelarias como a no arancelarias.

2.1 Teorías sobre el comercio internacional

Se ha opinado, analizado y escrito mucho sobre el comercio internacional, dando lugar a diferentes teorías sobre las ventajas o desventajas que el mismo origina en los países intervinientes. Estas teorías las podemos dividir en dos grandes grupos:

- Las teorías que defienden el libre comercio entre países.
- Las teorías que defienden el proteccionismo.

Entre las primeras se encuentran las teorías clásicas y neoclásicas, que parten del principio de que el comercio exterior se origina por las diferencias que existen entre los países. Y así establecen que bien sea porque unos países tengan una ventaja absoluta en la producción de determinados bienes (Adam Smith), o bien sea porque tengan un ventaja comparativa en costes, pues estos son relativos (David Ricardo) o simplemente porque tengan una producción intensiva de ciertos bienes, porque el factor en el país es abundante

(Heckscher-Ohlin), les va a resultar más ventajoso y rentable producirlos y exportarlos a otros países. Y del mismo modo les va a resultar más beneficioso y rentable importar de otros países aquellos bienes en los que estos disfrutan de estas ventajas absolutas, comparativas o intensivas. Estableciendo un libre intercambio internacional donde todos salen beneficiados. (Barrientos, 2013)

Entre las teorías consideradas proteccionistas -que aunque defienden el comercio internacional como factor que ayuda al crecimiento económico en general, pero que invitan a establecer ciertas barreras, pues consideran que de lo contrario se producirían ciertos desequilibrios, que terminarían perjudicando a una de las partes- se sitúa por ejemplo, ya en el siglo XX y concretamente en 1950, la que defienden los economistas neoclásicos H.Singer y R. Prebisch, que después de analizar el intercambio comercial de bienes entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, concluyeron que la relación real de esos intercambios resultaba mucho más favorable para los países desarrollados que para los que no lo eran, pues estos últimos se especializaban en la producción de productos primarios sin ningún grado de manipulación y por tanto sin un determinado valor añadido y los intercambiaban por productos elaborados, procesados, con un gran valor añadido que hacía que el precio final aumentara, al contrario que hacían sus productos primarios cuyos precios se comportaban a la baja. (CEPAL, 2012)

Es por lo que recomiendan a los países no desarrollados o en vías de desarrollo que lleven a cabo una política comercial con un proteccionismo selectivo. De tal modo que comiencen con una política dirigida a la industrialización y producción de ciertos bienes, para de esta forma poder sustituir ciertas importaciones por esos bienes obtenidos internamente, potenciando al mismo tiempo su consumo y protegiéndolos de los del exterior. No se oponen al comercio exterior, no se oponen al intercambio de bienes o productos entre países, pero sí recomiendan que para un mayor crecimiento y desarrollo económico en esos países se inicien en un proceso de industrialización, al objeto de dotar a sus productos de ese valor añadido, para así defender su precio y al mismo tiempo no tener que importarlo, con lo que también equilibrarían su balanzas comerciales.

En el año 1966 el economista neoclásico Raymond Vernon, igualmente defensor del proteccionismo, introduce la teoría del ciclo del producto para explicar el comercio en relación con la innovación tecnológica, de tal modo que se pueden distinguir tres fases bien diferenciadas en ese producto:

- Una primera fase, que sería la de su fabricación a pequeña escala en un país desarrollado y con un mercado amplio.
- Una segunda fase, en la que ese producto se diferencia y estandariza, aumentando su producción considerablemente al tiempo que disminuyen los costes unitarios del mismo. De esta manera se exporta masivamente a un mercado potente para que alcance una fuerte demanda, para en último extremo se pueda incluso producir allí a unos costes aún más eficientes y sean importados.
- Y una tercera fase, en la que al estar ya la producción estandarizada y ese producto es distribuido y consumido a nivel global, pues se aprovechan los costes de producción, fundamentados en salarios más bajos, para que sea producido en países en vías de desarrollo y desde ahí exportados a nivel global siempre que lo permitan los costes de transporte, la expectativa de obsolescencia del producto y otros factores. (Bajo, 1991)

Estas teorías neoclásicas proteccionistas del comercio internacional han sido objeto de muchas críticas por las llamadas teorías del intercambio desigual, tanto de Myrdal (1957) como de Emmanuel (1969) y, por último, de Braun (1973).

Tanto Myrdal como Emmanuel y Braun, si bien admiten que el intercambio comercial ejercido libremente entre los diferentes países puede resultar beneficioso en el corto plazo, concluyen que en el largo plazo suele favorecer en demasía a los países desarrollados, en detrimento de los países en vías de desarrollo.

Myrdal basa su argumento en que las inversiones de capital industrial se desplazan hacia las regiones donde ya existían industrias, al igual que la población, y que por tanto abandonan las regiones no industriales en busca de nuevas oportunidades y se empobrecen aún más los núcleos rurales, ampliándose la brecha entre regiones. (Eco-Finanzas, s.f.)

Emmanuel, por su parte, argumenta que si bien el capital se mueve libremente hacia donde encuentra un mayor beneficio, la población, el factor trabajo permanente relativamente inmóvil, no se desplaza al igual o con la misma intensidad o rapidez que el capital. Por tanto, los países con salarios más altos tendrán una diferencia de precios con los países con los salarios más bajos, y ello lleva a un intercambio desigual. (Floto, 1989)

Apostillando Braun, que entonces por qué los productos fabricados en los países con salarios más bajos, y por tanto a un menor precio, no conquistan los mercados de los países, que al tener mayores salarios, sus precios de producción son igualmente más altos. Respondiendo que estos últimos, normalmente los países desarrollados, se protegen con diversas barreras proteccionistas, para preservar su producto nacional y no ser “invadidos” con los productos de esos países en vías de desarrollo. De tal modo que estos países no desarrollados o en vías de desarrollo, incurren en un déficit comercial crónico que los lleva a un endeudamiento igualmente crónico, y no les permite un crecimiento ni desarrollo económico sostenido (Floto, 1989).

Por último, reseñar las teorías sobre el comercio internacional del economista estadounidense Paul Krugman, galardonado en el año 2008 con el Premio Nobel de Economía y anteriormente en el año 2004 con el premio Príncipe de Asturias.

Defensor de las teorías Keynesianas y de marcado pensamiento liberal fue en su día un gran opositor y crítico a las políticas marcadas por el presidente Bush.

Krugman parte del principio de que al aplicarse las economías de escalas, la producción de bienes y servicios se abarata y por ello la producción a gran escala, dirigida a un mercado mundial, ha ido sustituyendo paulatinamente a la producción a pequeña escala para un mercado local. Procediéndose a un intercambio de esos productos, obtenidos en grandes cantidades a un precio más barato, en un mercado global, con unos menores costes de transporte aunque se trate de productos similares y entre países igualmente similares. Y por ello un país puede exportar e importar un mismo producto, como por ejemplo puede ser un automóvil, ya que los consumidores demandan cada vez más un suministro más extenso y variado de un mismo bien. Con ello pretende, y para muchos consigue, desmontar el tópico tradicional de que el comercio internacional se produce entre países diferentes que intercambian productos igualmente diferentes. (Krugman, 2008)

Desde el punto de vista estrictamente económico y con respecto a su posicionamiento sobre el libre comercio internacional, hay que diferenciar entre el apoyo que mantuvo durante los años 2007-2016 a la imposición de aranceles, concretamente en el año 2010 exige un arancel del 25% a las importaciones chinas de los EEUU, y la postura adoptada desde el año 2016, dirigida a animar a los EEUU a aplicar el libre comercio cómo instrumento favorecedor del crecimiento económico para todos los países actores. Aun

cuando admite que el aumento de las importaciones de China ha perjudicado al sector manufacturero estadounidense disminuyendo el empleo en torno a dos millones de personas. (Krugman, Oh! What a Lovely Trade War, 2017)

2.2 Preguntas/hipótesis y metodología

Una vez analizadas y expuestas diversas teorías liberales y proteccionistas sobre el comercio internacional se estudiará cómo estas influyen en la realidad económica global actual y cómo las aplican los países. Para ello se analizarán qué instrumentos utilizan las políticas proteccionistas frente el comercio internacional y cómo estas pueden llevar a una guerra comercial. Por otro lado, se detallará la importancia de la OMC como órgano regulador, que en cierto sentido trata de evitar la imposición de leyes excesivamente proteccionistas, al objeto de favorecer la libre circulación de bienes y servicios, así como a impulsar el comercio internacional.

Por todo esto, las principales hipótesis y preguntas que se plantearán y se tratarán de responder son:

- a) Cómo afectan las medidas proteccionistas a la economía internacional.
- b) Cuáles son las consecuencias de una guerra comercial.
- c) Partiendo de la hipótesis de que ante un conflicto comercial todos los países implicados suelen salir perjudicados, así como el comercio a nivel global, ¿por qué se producen estos conflictos comerciales?
- d) ¿El establecimiento de medidas proteccionistas es un retroceso o un impedimento para el correcto funcionamiento del comercio internacional?
- e) ¿Es la OMC un órgano infranqueable? ¿O es relativamente fácil bloquear este instrumento tan valioso para el sistema comercial internacional?
- f) ¿Por qué un país estaría interesado en que bloquear este organismo? ¿Cómo actuarían el resto de países ante ello?

Asimismo se dará protagonismo al papel tan determinante que juega la OMC en el comercio internacional. Se tratará de avanzar en el desarrollo de teorías que abogan por la libertad de comercio y se verá cómo estas influyen en la resolución de barreras proteccionistas en el mercado, así como al incumplimiento de sus normas y principios.

La metodología empleada en este trabajo es cualitativa, se partirá del análisis de las principales teorías del libre comercio así como del proteccionismo, que estará basado en

los autores más importantes de la historia económica internacional. Posteriormente, se utilizarán diferentes fuentes de organismos y expertos actuales que ayudarán a conocer cómo es la situación y el papel de la OMC actualmente en el comercio internacional. Uno de los principales recursos de los que se recopilará la información será la propia OMC, la cual ofrece un análisis detallado de los numerosos casos que ha contemplado desde su creación. Así mismo, se tratará de buscar las noticias e informes más actuales para conocer la información más reciente de los casos que van a ser estudiados y de los que todavía a día de hoy están pendientes de resolución o en pleno apogeo.

3. Guerras comerciales

Las guerras comerciales son tan antiguas como el propio comercio internacional, afectando negativamente a la sociedad en su conjunto especialmente en la actualidad como consecuencia de la globalización existente.

“Una guerra comercial es una situación en la que uno o varios países tratan de perjudicar el comercio de los demás, por lo general mediante la imposición de aranceles o restricciones comerciales.” (Simpson, 1884)

Todo comienza normalmente cuando un país decide de manera unilateral aumentar los aranceles a las importaciones de ciertas mercancías, bienes o servicios, de otro u otros países, perjudicando así a los productores de dichas mercancías de esos países exportadores, interfiriendo, por tanto, en el libre comercio y alterando deliberadamente los precios de esos productos en el país importador que ha iniciado el conflicto. Al objeto de beneficiar o proteger la producción interna de esos productos en este país así como sus precios.

Como respuesta, el país o los países afectados responden de igual manera incrementando también los aranceles de las mercancías provenientes de dicho país, en principio, con el mismo fin de beneficiar o proteger la economía nacional.

Si esta dinámica se va extendiendo tanto en el tiempo como en el número de mercancías y esos países cada vez van poniendo aranceles más altos, junto con otras barreras al comercio, al final se alcanza lo que se denomina una guerra comercial entre países. Y

como en toda guerra, normalmente todos los países implicados salen perjudicados, además de poder perjudicar a otros muchos países, tanto productores, como consumidores de esas mercancías, bienes o servicios. (Páez, 2020)

Una de las consecuencias más directas de la globalización es que los países en la actualidad están mucho más interconectados entre sí que hace varias décadas y ello facilita enormemente que las empresas incluso por muy locales o pequeñas que sean, puedan llegar a vender sus productos en cualquier parte del mundo, del mismo modo que proveerse de productos a nivel igualmente mundial.

Ello tiene sus aspectos positivos, pues los países en la actualidad se mueven en un entorno económico, social y empresarial mucho más global, más competitivo, más especializado y que, en última instancia, permite que el consumidor tenga mucha más capacidad de elección, pues tiene acceso a una mayor oferta de productos y a unos precios por lo general más asequibles (Mateus, 2002).

Como ya se ha dicho, la liberalización comercial busca favorecer la libre circulación de bienes y la prestación de servicios entre países, contribuyendo así a alcanzar un equilibrio global entre la oferta y la demanda, lo que conocemos como comercio internacional, para que los países puedan aprovechar sus ventajas competitivas (Garuz, 2015).

Frente a la liberalización comercial, el proteccionismo ha experimentado un gran auge en los últimos años. Consiste en la utilización de ciertos instrumentos que actúan como barreras comerciales, teniendo como objetivo fundamental el salvaguardar los intereses de los bienes y servicios del ámbito nacional frente a los del ámbito exterior y limitando el desarrollo del comercio internacional, pues lo consideran perjudicial.

Aunque en último extremo estas restricciones al comercio internacional, otorgando protección al producto nacional, lo que suelen conseguir es un efecto pernicioso en el mercado ya que hacen que el mismo se vuelva más ineficiente, teniendo a los consumidores como los grandes perjudicados, pues estos tendrán generalmente acceso a unos productos en menor cantidad, variedad y calidad, a un precio más elevado. (Pereyra, 2015)

4. La Organización Mundial del Comercio

4.1 Origen y países miembros

Al objeto de regular las relaciones comerciales entre los distintos países a nivel global, se crea la OMC con fecha 1 de Enero de 1995. Su principal objetivo es la eliminación de las barreras comerciales que puedan surgir entre países para garantizar el libre comercio internacional de mercancías, bienes o servicios y evitar, en lo posible, las tan temidas guerras comerciales, que tienen su origen en los conflictos entre países.

Con anterioridad a la OMC, el control de buena parte de esas actividades comerciales entre los distintos países ya se ejercía mediante el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

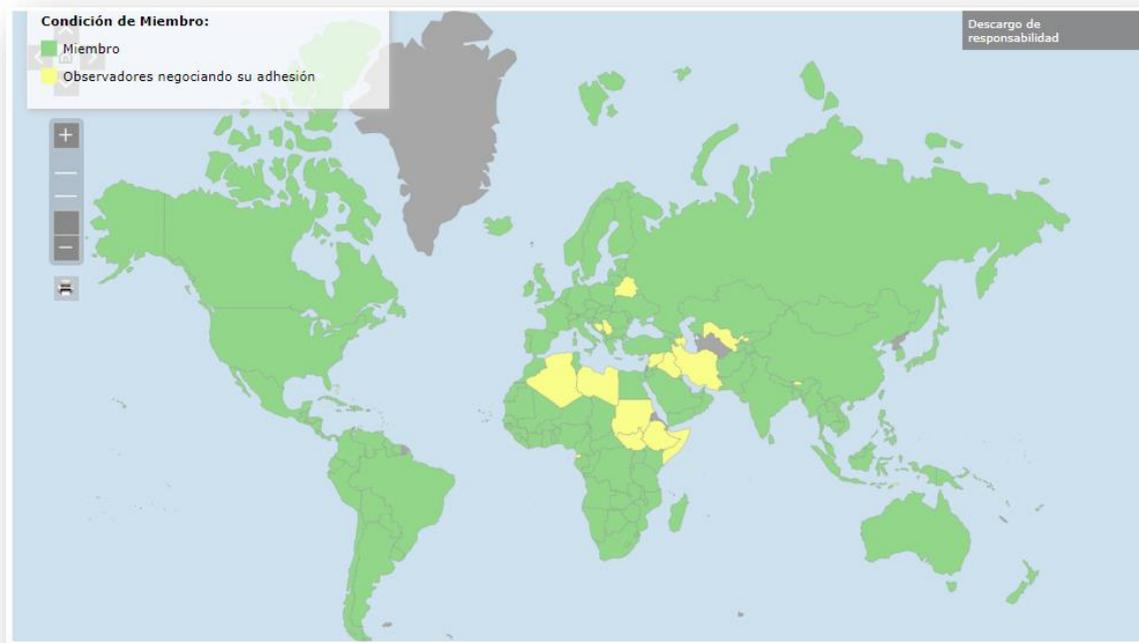
El funcionamiento del GATT se basa en los principios de reciprocidad y no discriminación, siguiendo un “código de buena conducta”. De tal modo que si un país miembros otorga a otro de ellos unas ventajas comerciales, cualquiera de los países miembros puede exigir las para sí mismo. (Millet, 2001)

El GATT fue avanzando mediante numerosas rondas de negociación, contribuyendo de manera decisiva a un crecimiento económico generalizado entre sus estados miembros. Podemos considerar que la Ronda de Uruguay, que tuvo lugar entre 1986 y 1994, fue la más importante ya que en ella se acordó la creación de la OMC como tal. Que se constituyó por los entonces 75 estados miembros del GATT y la Comisión Europea.

La principal diferencia entre la OMC y el GATT es que el GATT se basa en un sistema de reglas entre naciones, centrándose en el comercio de mercancías, mientras que la OMC es un organismo internacional que además expande su espectro a todo el comercio del sector servicios y de los derechos de la propiedad intelectual, además del comercio de mercancías (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2008).

La dirección de la OMC queda en manos de los gobiernos de sus países miembros cuyos Ministros se reúnen al menos una vez cada dos años. Actualmente la conforman 164 estados, los cuales representan el 98% de la economía mundial (OMC, 2020).

Mapa número 1: Estados miembros de la OMC



Fuente: Organización Mundial del Comercio

Como vemos en el mapa son pocos los países que todavía no forman parte de la OMC. Además, la mayoría de estos están actualmente en negociaciones para adherirse a la organización. Pero, ¿qué requisitos debe de cumplir una nación para poder formar parte de la OMC?

Para empezar, es primordial que el país en cuestión acepte los principios y normativas de la organización. A partir de aquí la solicitud de adhesión pasará por cuatro fases:

1. El país que quiera formar parte de la OMC tendrá que presentar por escrito un memorándum en el que haga constar cómo desempeña y en qué basa sus políticas económicas y comerciales, haciendo referencia a aspectos que tengan que ver con la normativa de la organización, con el fin de garantizar que existe una cohesión entre los acuerdos de la OMC y la política vigente en ese país.
2. Una vez examinadas con detalle dichas políticas, se iniciarán conversaciones bilaterales entre cada país que así lo estime conveniente y la nación solicitante de la adhesión. Se analizarán cuestiones de tipo arancelarias, pretensiones que tenga el país con dicha unión y el porqué de la solicitud.

3. Tras haber revisado estas cuestiones se negocian las condiciones de adhesión. Todo esto constará, por escrito, en el llamado “protocolo de adhesión”, en el que se reflejarán los objetivos que se pretenden así como los compromisos que el nuevo Estado haya contraído con cada uno de los Estados miembros y con la propia Organización.
4. Y para terminar, tenemos la etapa de “decisión”. Siendo en este momento cuando se expone toda la documentación requerida y necesaria –informe final, protocolo y lista de compromisos- ante la Conferencia Ministerial de la OMC (formada por todos los Estados miembros). Es entonces cuando cada estado procede a votar a favor o en contra de la adhesión y en caso de que dos tercios estén de acuerdo con la incorporación del nuevo Estado miembro, esta se hará efectiva.

4.2 Principios básicos de la OMC

Los acuerdos de la OMC son bastante complejos, pues contienen mucha información relevante, e influyen decisivamente en el comercio internacional, por lo que requieren de una gran precisión a la hora de ser elaborados y redactados. Están basados en los dos principios básicos en los cuales se fundamenta el sistema multilateral del comercio, que son los siguientes:

1. Principio de Nación más Favorecida (NMF): en referencia al artículo I del GATT *“Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario de un país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado”*, es decir, los países se comprometen a extender, a todos los firmantes, cualquier concesión comercial otorgada a uno de ellos con el fin de no discriminar a ninguno. (OMC, 1995)

No obstante, este principio tiene sus excepciones. Y así no es de aplicación ni en los acuerdos preferenciales históricos ya existentes antes de la creación de la OMC, ni en el caso de las uniones aduaneras y/o las zonas de libre comercio.

2. Principio del Trato Nacional (artículo III del GATT), de tal modo que se concederá a los productos importados el mismo trato aplicado que a los productos nacionales. Y lo mismo ocurrirá con los servicios. Aunque este principio se establece una vez que el producto haya entrado en el país, por lo que no afecta a los impuestos de aduana, o aranceles, que se establezcan en frontera antes de su entrada. (OMC, 1995)

Pero no hay que interpretar a la OMC, como una organización cuya finalidad sea el libre comercio por encima de todo, ya que sí permite las medidas arancelarias entre países e incluso otras formas de protección en caso de ser necesarias. Lo que realmente busca la OMC es alcanzar un sistema comercial entre los distintos países, en el que la libertad y lealtad imperen, desempeñando todos los actores un papel equitativo sin que exista discriminación entre los mismos, con la idea de que todos salgan lo más beneficiados posible, al objeto de que se avance económicamente a nivel internacional.

Las estadísticas y los datos registrados han demostrado que un comercio internacional más libre potencia el crecimiento económico a nivel global (Forbes, 2018).

La OMC al objeto de favorecer el comercio internacional, que es su gran objetivo, utiliza el principio de reciprocidad entre los distintos países miembros, el cual determina que “en ausencia de norma aplicable a una materia, o como complemento a una norma existente, un Estado adopta una determinada conducta en respuesta simétrica a la adoptada por otro Estado” (Lama, 2009) y así por ejemplo, si Colombia establece un arancel del 10% a la fruta extranjera, el resto de países impondrán, del mismo modo, ese arancel y por ese importe a la fruta colombiana.

La OMC, asimismo, entiende que los países más pobres puedan saltarse algunas normas para poder competir con los países más ricos, estableciendo para los primeros el estatus de países en vías de desarrollo, como ocurre en el caso de China que se expondrá más adelante en el apartado 5.3.

4.3 Procedimiento de solución de diferencias

Este es, sin duda, el pilar fundamental de la OMC, ya que es mediante este procedimiento desde donde se tratan de resolver los litigios comerciales internacionales. Cuando hay un

problema comercial entre dos o más naciones estas pueden acudir a la organización, la cual evaluará el conflicto y adoptará unas resoluciones, mediante un grupo especial, que tendrán que ser aprobadas o rechazadas por el resto de los miembros de la OMC.

En este escenario es importante destacar el papel del OSD. Se entiende por diferencia cuando un estado miembro de la OMC interpreta que otro estado miembro está incumpliendo una de las normas o acuerdos establecidos por la organización. En este momento interviene el OSD, el cual es uno de los órganos más activos del mundo, en cuanto a eficiencia y resolución de diferencias, habiendo atendido durante sus 25 años de historia, más de 500 casos y emitido casi 400 fallos. (Leon, 2017)

De lo que se trata y lo más importante no es llegar a imponer una sentencia, sino en dar por terminado un problema existente entre países, y siempre que sea posible, mediante consultas.

En 2008, en tan sólo un tercio de los casos se había solucionado el problema al final de las resoluciones adoptadas por el grupo especial. El resto, alrededor de dos tercios de los mismos acarrearán un largo proceso de consultas, muchos de ellos desde el propio inicio de la OMC.

En el GATT, si bien ya existían organismos para resolver los conflictos comerciales que pudieran surgir entre los distintos países, estos organismos eran bastante más ineficientes, entre otras cosas porque no se establecían plazos concretos para dictar las sentencias correspondientes. Ello se solucionó durante la Ronda de Uruguay, en la que se estableció un programa más estructurado, dándose prioridad a actuar rápidamente ante el incumplimiento de una norma o principio de la organización. (Pièrola, 2007)

Además se establece que un caso, un conflicto, no debe prolongarse durante más de un año hasta llegar a su primera resolución y en caso de ser urgente se aceleraría el proceso.

Otra novedad que aportó la Ronda de Uruguay es que con el GATT la adopción de una resolución podía ser bloqueada por el país perdedor. Sin embargo, actualmente esto no es posible y dicho país está en la obligación de cumplir con la sentencia emitida por el OSD, a no ser que se establezca un consenso en contra. Pero esto no es una tarea sencilla, puesto que en el caso de que un país quisiera que se cancelara dicha resolución tendría que

convencer, no sólo al resto de países miembros de la OMC, sino también a su adversario en la diferencia. (Almeida, 2006)

El OSD está compuesto por todos los países miembros de la OMC, siendo este el órgano responsable de conformar los llamados grupos especiales que serán los encargados de examinar el caso a resolver, en el caso de que este no haya logrado resolverse en las consultas previas. Así mismo, igualmente se responsabiliza de vigilar todo el proceso así como las recomendaciones y resoluciones, pudiendo intervenir cuando lo estime oportuno.

Las etapas a emprender, por tanto, en los procedimientos de solución de diferencias entre países, serían dos:

- Primera etapa: tiene una duración aproximada de 60 días y durante este tiempo tienen lugar las consultas. En la medida de lo posible se intenta que los países resuelvan sus diferencias por sí mismos, sin una excesiva intervención por parte de la organización. Se invita a que cada parte exponga sus desavenencias y que traten de llegar a un acuerdo mediante la mediación. Así cada uno de los países afectados mantendrán conversaciones para intentar llegar a una solución. En caso de no ser así podrán recurrir al director general de la OMC.
- Segunda etapa: al no llegarse a un acuerdo, en los próximos 45 días se constituiría el grupo especial, disponiendo este de un periodo de hasta seis meses para actuar. El país demandado podría desestimar la formación de ese grupo especial, aunque sólo en una ocasión. Este grupo basará sus actuaciones en los acuerdos establecidos por la OMC.

En teoría, el grupo especial ayuda al OSD a emitir una resolución y esta sólo puede ser rechazada por consenso en dicho órgano, por lo que es difícil que ocurra. De ahí la trascendencia e importancia del grupo especial. (Fiegelist, 2004)

Todas las partes en conflicto pueden apelar la resolución del grupo, pues hay ocasiones que ninguna de las partes están conforme con la resolución. Sin embargo, no está permitido que se vuelvan a revisar las pruebas ni que se acepten nuevas una vez emitida la decisión del grupo especial.

Estas apelaciones, por su parte, irán directamente al Órgano de Apelación, el cual está formado por siete miembros de los cuales corresponde a sólo tres estudiar cada apelación. A estos miembros se les conoce como “jueces” y son expertos reconocidos en el ámbito del comercio internacional. Cada uno de ellos podrá ser nombrado por cuatro años y en caso de conformidad de todos los miembros podrá ser renovado durante un período máximo de otros cuatro años, caducando así su mandato de manera definitiva a los ocho años. Asimismo, estas personas no pueden estar vinculadas a ningún gobierno.

Como resultado de la apelación, la resolución puede ser modificada o incluso desestimada. El tiempo que tienen las partes para presentar el recurso es de 60 días máximo.

Una vez emitida una resolución firme tras la apelación en el caso de que la hubiera, el país condenado o acusado deberá de establecer las medidas oportunas para cumplir con la normativa impuesta por la OMC y de compensar, en caso de que fuese necesario, a los países perjudicados en el conflicto esclarecido (OMC, 2020)

Actualmente este Órgano de Apelación se encuentra inactivo debido al bloqueo que Trump lleva haciéndole a la organización desde el año 2017 mediante el impedimento del nombramiento de nuevos jueces, como se detallará más adelante en el apartado 6 de este trabajo. Paralizando así el último eslabón del proceso de solución de diferencias de la OMC.

5. Casos de conflictos comerciales

A continuación y puesto que en el presente trabajo se pretende de una manera especial abordar los conflictos comerciales en los que está inmerso actualmente EEUU, con su presidente Donald Trump de indudable protagonista, se analizarán tres de ellos, que por su repercusión mediática se considera oportuno que sean destacados. En este caso son los conflictos comerciales que EEUU tiene con Venezuela, la Unión Europea y China, los cuales tienen distintos orígenes así como distintos niveles de amenaza y consecuencias tanto para la economía estadounidense como para la economía mundial. Destacando por

su dureza, tensión y repercusión el mantenido con China, por tratarse de las dos superpotencias económicas y comercializadoras actuales.

Asimismo, la elección de estos tres casos en concreto se ha realizado para ver cómo EEUU no tiene reparo en tener conflictos comerciales con cualquier país, ya sea latinoamericano, europeo o asiático. No obstante, como se ha comentado no todos tienen el mismo impacto e influencia ni la misma resolución, ya que Trump no los clasifica en el mismo nivel de amenaza para EEUU. Por ello, se considera interesante ver cómo han transcurrido en concreto estos tres casos, sirviendo de ejemplo para tener una visión global de cómo actúa la superpotencia norteamericana ante un conflicto comercial internacional.

Es necesario recordar que en el año 2017 tras una durísima campaña electoral marcada por escándalos y sorpresas, finalmente, resultó victorioso el reconocido empresario Donald Trump, recibiendo así el título de 45º presidente de los Estados Unidos.

Desde el inicio de su mandato, como se preveía dada la ya conocida personalidad del mismo, y como anunciaba en su campaña electoral bajo el conocido lema “*Make America Great Again*”, ha puesto en marcha una política dirigida hacia unos objetivos puramente conservadores y marcadamente proteccionistas, con la obsesiva idea de salvaguardar los “intereses” americanos por encima de cualquier otras circunstancias tanto a nivel económico como político, jurídico o social.

El primer objetivo, el primer propósito, que se plantea al llegar a La Casa Blanca fue la protección del comercio nacional, incluso antes de hablar de cuestiones tan populares en sus *meetings* como eran las políticas de inmigración o las de relaciones internacionales. Su fuerte ego y personalidad, su idea de tratar los intereses de su país como si de una empresa privada se tratase, su propia competitividad interna, llevan a Trump a tratar de poner a los EEUU en el primer lugar de todos los índices que le fueran posible, comenzando a plasmar estas ideas en la políticas comerciales implantadas en el país. (Rivas, 2019)

Se ha realizado este preámbulo puesto que se considera de interés para una mejor comprensión y entendimiento de lo que está aconteciendo actualmente en las relaciones comerciales a nivel global.

5.1 EEUU y Venezuela

Los problemas con el país latinoamericano no son nuevos. Ya en enero de 1995 Venezuela denunció a EEUU ante la OMC, alegando prácticas discriminatorias ejercidas por los estadounidenses ante la gasolina venezolana importada y que realizaban en virtud de la Ley de Protección de la Calidad del Aire.

Este conflicto comenzó cuando Estados Unidos decidió aplicar unas normas más estrictas, y por tanto diferentes, a la gasolina proveniente de Venezuela, respecto a la que producida dentro de sus propias fronteras. Ante esta decisión el país latinoamericano se pronunció al respecto, relacionando estas normas establecidas por los EEUU con el incumplimiento de uno de los principios fundamentales de la OMC, el de trato nacional. Además, no estaba justificado con ninguna de las excepciones de este principio, por lo que era una irresponsabilidad por parte de los estadounidenses e iba en contra de las normas básicas de la organización, por lo que cualquier estado miembro podría haber presentado el caso ante el OSD (OMC, 2012).

Tras desarrollarse el proceso de consultas y finalizar sin éxito, Venezuela solicitó a la OMC la constitución del correspondiente grupo especial para que se encargara de examinar el caso, uniéndose Brasil también como parte demandante en 1996 y terminando su periodo de consultas con el mismo resultado que su país vecino.

Transcurrido aproximadamente un año, este grupo especial publicó el informe final, ante el cual y cómo era de esperar EEUU mostró su disconformidad y apeló. Tras la resolución emitida por el Órgano de Apelación y el OSD a favor de los países latinoamericanos, EEUU no tuvo más remedio que acatar la resolución y comprometer a cambiar sus prácticas durante los 15 meses siguientes a la resolución. Por lo que en 1997 finalmente se dio por terminado este conflicto (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 1996).

Tabla n°1 Caso Estados Unidos - Gasolina

PARTES		ACUERDO	CALENDARIO DE LA DIFERENCIA	
Reclamantes	Brasil	Artículos III y X del GATT	Establecimiento del Grupo Especial	10/04/1995 (Venezuela) 31/05/1995 (Brasil)
	Venezuela		Distribución del informe del Grupo Especial	29/01/1996
Demandado	EEUU		Distribución del informe del Órgano de Apelación	29/04/1996
			Adopción	20/05/1996

Fuente: Organización Mundial del Comercio

En la tabla anterior se puede ver de forma esquemática y resumida las fechas claves del caso así como los artículos que intervinieron.

No obstante, esta no ha sido la única vez que Venezuela ha llevado a Estados Unidos ante la OMC. Actualmente se encuentran en una nueva controversia ya que el país latinoamericano, con Nicolás Maduro a la cabeza, acusa al país liderado por Donald Trump de imponerles unas sanciones económicas injustificadas y que van contra la normativa de la organización. Así lo hizo saber ante la OMC el pasado ocho de enero, cuando se inició la etapa de consultas entre ambos países. EEUU por su parte está muy tranquilo ante este asunto ya que se adhiere a la excepción de “intereses de seguridad esenciales” (Miles, 2019).

Aunque las sanciones al régimen venezolano comenzaron en 2014 con Barack Obama, y posteriormente se recrudecieron en el 2017 con el Gobierno de Trump, ha sido el pasado 7 de agosto de 2019 cuando nuevamente Donald Trump decide endurecer seriamente las medidas contra el Gobierno venezolano, dando la orden de impedir la entrada de toda la cúpula dirigente en territorio norteamericano, bloquear todos los activos del Gobierno en los EEUU y prohibir toda actividad comercial con el país latinoamericano, amenazando igualmente a todos los países con intereses en los EEUU, de que en caso de apoyar al Gobierno de Maduro pondrían en riesgo dichos intereses, pudiendo recibir también sanciones. En definitiva, dio a entender que los países deben elegir con quien quieren hacer negocio, o bien con EEUU o bien con Venezuela, pero que no va a aceptar establecer lazos económicos con aquellos que tengan comercio con este país latinoamericano. Asimismo, Trump sitúa a Venezuela al mismo nivel que Cuba, Irán,

Siria y Corea del Norte, en el grupo que denomina el “exclusivo Club de los Estados Canallas” (Alonso, 2019).

En cualquier caso, Venezuela es un país actualmente con una enorme deuda exterior, prácticamente aislado, bloqueado comercial y financieramente, con grandes problemas de abastecimiento, en artículos incluso de primera necesidad y con una población muy castigada y económicamente arruinada (Parraga, 2020), con lo que difícilmente va a ser atendida por la OMC y difícilmente va a resolver sus problemas comerciales a través de esta organización, que como se ha señalado se encuentra actualmente bloqueada por el Gobierno de Trump.

En definitiva, es un conflicto con muy escasas posibilidades de solución tanto en el corto como en el medio plazo, pues no sería posible ni viable si previamente no se produce un cambio de régimen y de presidente en Venezuela. Pues por otro lado es respaldado y parece que financiado tanto por Rusia como por China, que ven en Venezuela y en Cuba dos bastiones anti estadounidenses a mantener y proteger.

5.2 EEUU y Europa

Como se ha comentado anteriormente, desde el inicio de su legislatura, las políticas de Trump se han caracterizado por establecer tanto aranceles como trabas comerciales a todos los países o productos que ha estimado conveniente. Sin ir más lejos, el 18 de octubre de 2019 fue el turno de la Unión Europea, a la que el presidente americano impuso aranceles con valor de 7.500 millones de dólares anuales (M.C.G., 2019).

Estas desmesuradas e inesperadas medidas impuestas a países de la UE se producen como consecuencia del fallo emitido por la OMC que sí las autorizaba y tienen su base en las subvenciones que durante años estuvo recibiendo la empresa europea Airbus, en contra de la normativa internacional, las cuales se consideraron que habían perjudicado a los intereses de su competidora americana Boeing, por valor de unos 22.000 millones de dólares. Esta financiación se obtuvo principalmente de (Hosteltur, 2018):

- Préstamos realizados por parte de Alemania, España, Francia y Reino Unido.
- Préstamos del Banco Europeo de inversiones.
- Medidas de reestructuración empresarial.

- Ayudas al desarrollo e investigación.
- Ayudas a infraestructuras.

Este conflicto comercial fue presentado por parte de EEUU a la OMC en el año 2004, siendo resuelto 15 años más tarde. Pero, ¿por qué ha tardado tanto en resolverse?

El 6 de octubre de 2004 George W. Bush llevó el caso ante la OMC, convocándose las respectivas consultas con los actores involucrados (Francia, España, Alemania, Reino Unido y las Comunidades Europeas). Estados Unidos les acusa de haber ido en contra del acuerdo SMC (*Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*), además de haber estado financiando y ofreciendo apoyo a la empresa Airbus, tanto económica como estructuralmente, con el objetivo de desarrollar sistemas de aviación más potentes que la americana Boeing, señalando directamente el incumplimiento de los artículos V¹ y VI² de este acuerdo y del artículo XXIII³ del GATT. Por todo esto, Estados Unidos solicitó al OSD el establecimiento de un grupo especial, el cual finalmente fue formado en julio del año 2005 (OMC, 2019).

Debido a la complejidad del asunto y el tiempo que les llevaba recabar información sobre el tema, el grupo especial cada año solicitada un nuevo aplazamiento de 12 meses al OSD. Finalmente el 30 de junio del 2010 se presentó el informe a los países miembros del asunto. Concluyendo que efectivamente la empresa Airbus había recibido más de 300 subvenciones durante los últimos 40 años por parte de los estados reclamados en consulta, siendo la mayoría consideradas subvenciones no específicas, por lo que no se consideran ilegales. Además, no consideró que las prestaciones efectuadas por parte del Banco Europeo de Inversiones fueran en contra de ningún artículo de los acuerdos anteriormente mencionados, desestimando muchas de las alegaciones de los EEUU por falta de pruebas.

No obstante, el grupo especial consideró que la posición que alcanzó Airbus en el mercado poniéndose por encima de Boeing, entre los años 2001 y 2005, si bien fue gracias a estas subvenciones, ello no provocó que pudieran llegar a la fijación de los precios, de

¹ “Artículo V SMC: Efectos desfavorables. Ningún Miembro deberá causar, mediante el empleo de cualquiera de las subvenciones a que se refieren los párrafos 1 y 2 del artículo 1, efectos desfavorables para los intereses de otros Miembros.” (OMC, 1995)

² “Artículo VI SMC: Perjuicio grave, cuando el total de subvención aplicado a un producto sea superior al 5 por ciento.” (OMC, 1995)

³ “Artículo XXIII GATT: Anulación o menoscabo 1. En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada...” (GATT, 1947)

una manera agresiva, liderando el mercado y perjudicando gravemente los intereses de la compañía americana, como así afirmaba EEUU.

Por otro lado, el grupo especial reconoció subvenciones prohibidas realizadas por parte de Alemania, Francia y España para el “Proyecto AEP/FEM”⁴, en este caso se entienden como “subvenciones prohibidas” a los préstamos que estas naciones hicieron a la empresa Airbus, a un tipo de interés más bajo al establecido en el mercado de operaciones de este sector, favoreciendo así el desarrollo de la empresa en detrimento del resto de competidores (OMC, 2019), por lo que el grupo especial pidió a dichos países que las retirasen en un máximo de 90 días. En relación a la acusación por parte del gobierno de Bush de haber tenido “efectos desfavorables” en su economía, el grupo especial se limitó a recomendar que los estados implicados, que así lo considerasen, deberían retirar dichas subvenciones o adoptar medidas con el fin de eliminar estos efectos.

En julio de 2010 tanto la Unión Europea como EEUU apelaron al Órgano de Apelación de la OMC. Este por su parte reconoce las subvenciones ilegales del proyecto AEP/FEM y además admite que estas perjudicaron gravemente a la nación americana, constatando de este modo que impidieron que Boeing operara de una manera igualitaria y justa en el mercado europeo, perdiendo así parte de sus ventas. Estas conclusiones no llegaron hasta el año 2018, cuando al exponerse públicamente, la UE acató dichas recomendaciones y retiró las subvenciones con el fin de cumplir con la OMC y las resoluciones del OSD.

Pero esta resolución para EEUU no fue suficiente y por ello procedió a imponer unas barreras arancelarias por valor de unos 6.800 millones de euros a productos de los países involucrados en el asunto, iniciando así unas tensiones bilaterales antes las cuales Europa no se ha quedado indiferente y ha amenazado a EEUU de imponer contramedidas (OMC, 2019).

Como se ha señalado anteriormente, entre los países europeos afectados por esos aranceles estadounidenses, dirigidos especialmente a los productos agroalimentarios, se encuentra España. Por ello, desde el pasado 18 de Octubre del 2019, este país ha quedado afectado por un valor alrededor de unos 790 millones de euros, especialmente dirigidos a productos como el aceite de oliva, vino, aceitunas, quesos, zumos, licores....

⁴ “Ayuda para emprender proyectos” o “Financiación por los Estados miembros”

No obstante, en un nuevo fallo emitido por la OMC el 2 de diciembre de 2019 a pesar de las numerosas reclamaciones que ha hecho la UE ante este órgano, el OSD ha vuelto a fallar a favor de los EEUU, diciendo que los países europeos no están cumpliendo con la resolución emitida anteriormente de retirar inmediatamente las ayudas ilegales a Airbus. La empresa Boeing por su parte sigue alegando que se están viendo gravemente perjudicados en el mercado aeroespacial por esta causa y exige que dichos países europeos cumplan inmediatamente con las normas establecidas por la OMC (Deutsche Welle, 2019).

Sin embargo, tan solo cuatro días después de la emisión de este fallo, la UE presentó un recurso ante el Órgano de Apelación defendiendo sus buenas prácticas. No obstante, este caso no ha podido resolverse actualmente dado que como veremos más adelante dicho órgano dejó de estar operativo el 11 de diciembre de 2019 (EFE, 2019).

A modo de recopilación, se trata de un conflicto del que aunque no se vislumbre una rápida solución no debe de ir mucho más allá en términos económicos y políticos, pues no es deseable ni prioritario para ninguna de las partes. Ya que tanto la UE necesita de los EEUU como viceversa.

5.3 EEUU y China

Donald Trump desde que llega al poder e incluso con anterioridad ha tenido una especial fijación con China. Sus recelos se han agudizado en los últimos años debido a las elevadas tasas de crecimiento mostradas por el país asiático.

Para tratar de frenar el aumento de las cifras chinas por encima de las estadounidenses en comercio internacional, ha puesto en marcha una marcada y creciente política proteccionista, dirigida por un lado a preservar los intereses de ciertos productos nacionales pero sobre todo dirigida a debilitar el comercio, la producción y el crecimiento económico del país asiático, que por otro lado, ha contestado igualmente estableciendo barreras y aranceles a los productos norteamericanos. El resultado está siendo que ambos países se están perjudicando mutuamente y por extensión están perjudicando al comercio y a las relaciones internacionales entre el resto de países, pues actualmente son las dos grandes potencias hegemónicas del comercio internacional.

Hasta agosto del 2019, el Gobierno americano tenía impuestos aranceles contra esta nación por valor de unos 250.000 millones de dólares, siendo entonces cuando el presidente estadounidense decidió aumentar esta cifra hasta los 300.000 millones de dólares, alegando que China se había comprometido a comprarles productos alimentarios que finalmente nunca llegaron a adquirir y por continuar vendiendo fentanilo⁵ en territorio americano, causando así la muerte de muchos de sus ciudadanos (EFE, 2019).

Pero las tensiones entre ambos países vienen de atrás, aunque fomentadas actualmente por los “celos” del presidente Trump y fundamentadas en el importante desequilibrio de la balanza comercial existente entre China y EEUU en favor del gigante asiático por valor de unos 419.000 millones de dólares. Donald Trump considera que este desequilibrio está basado en una serie de “prácticas comerciales injustas”. (EFE, 2019)

Cuando China se incorporó a la OMC en el año 2001, le otorgaron el estatus de nación en desarrollo y desde entonces ha continuado con la misma consideración, a pesar de que su situación económica actual es muy diferente a la que tenía en el año de su incorporación. (Gualdoni, 2001). La política económica china se apoya en producir grandes cantidades de productos a unos precios muy competitivos, con unos niveles de calidad en muchas ocasiones más bien escasos y preparados para su exportación, siendo estas muy elevadas. El Gobierno chino mantiene la titularidad de muchas empresas nacionales ante las que ninguna empresa extranjera puede competir, ya que si un empresario extranjero quiere abrir una fábrica en el país, lo primero que necesita es tener un socio local y al lado de cada trabajador extranjero el Gobierno colocará a un trabajador chino, con el objetivo de aprenderlo todo (Antonio Serrano Acitores, 2019). Así, la empresa alemana Siemens desarrolló allí sus trenes, y las empresas chinas que colaboraban con ella copiaron toda su tecnología. Años más tarde, en 2015, China crea la fabricante de trenes CRRC al fusionar sus dos compañías estatales, produciendo sus propios trenes de alta velocidad, y que en tamaño supera a Bombardier, Alstom y Siemens juntas, liderando ampliamente el mercado a nivel mundial y dando así un giro de 360° al mercado global de trenes de alta velocidad (El Economista, 2015).

Según Trump, el robo de la propiedad intelectual por parte de China supone unas pérdidas para las compañías estadounidenses cuantificadas en unos 300.000 millones de dólares al

⁵ Definición: fuerte opioide sintético similar a la morfina, pero entre 50 y 100 veces más potente. (National Institute on Drug Abuse, 2019)

año. Siendo este uno de los principales asuntos que Trump quiere cambiar de manera inmediata y radical. Según él se trata de que dejen de “robar” tecnología y al mismo tiempo de que dejen de apropiarse impunemente de estudios y trabajos que han supuesto una enorme inversión así como muchos años de investigación (L., 2018).

Volviendo al asunto que se está analizando entre China y EEUU, las subidas de impuestos entre ambas naciones comenzaron en el año 2018, abriendo Trump esta carrera arancelaria.

Tabla n°2 Resumen Impuestos China y EEUU 2018-2019

Fecha	Impuesto
Marzo de 2018	EEUU impone aranceles del 25% al acero y del 10% al aluminio chino.
Abril 2018	<ul style="list-style-type: none"> - EEUU impone aranceles del 25% a un total de 1.300 productos chinos. (Por el robo de patentes y tecnologías) Valor: 50.000 millones de dólares. - China impone aranceles a productos estadounidenses de aviación y automoción, y a la soja por el mismo valor.⁶
Julio 2018	<ul style="list-style-type: none"> - EEUU impone aranceles a productos chinos por valor de 34.000 millones de dólares. - China responde con aranceles de la misma cantidad principalmente a la industria tecnológica.
Agosto 2018	Ambas naciones se imponen nuevos impuestos por valor de 16.000 millones de dólares.
Septiembre 2018	<ul style="list-style-type: none"> - EEUU añade un 10% más de aranceles sobre los ya impuestos anteriormente, por un valor total de 200.000 millones de dólares. - China responde con aranceles por valor de 60.000 millones de dólares.
Diciembre 2018	Primera tregua temporal tras la cumbre del G20 en Buenos Aires

⁶ Estos son los productos que más compra China a EEUU, por lo que la repercusión fue inmediata.

Mayo 2019	Trump pone fin a la tregua y EEUU vuelve a aumentar los aranceles pasando de un 10% a un 25% en más de 5.000 productos chinos.
Junio 2019	<ul style="list-style-type: none"> - China impone aranceles por valor de 75.000 millones de dólares. <p style="background-color: yellow;">Segunda tregua temporal tras la cumbre del G20 en Osaka</p>
Agosto 2019	<ul style="list-style-type: none"> - EEUU rompe nuevamente la tregua aumentando aranceles - China contraataca devaluando el Yuan a un valor mínimo desde 2008, disparando así el precio del Dólar.
Diciembre 2019	Pacto para poner fin a la guerra comercial.

Como se puede observar en la tabla, cronológicamente se van imponiendo barreras y aranceles, con dos períodos de tregua curiosamente tras reuniones del G20, y ambas interrumpidas a instancias de los EEUU. Una tercera tregua dio comienzo a finales del año 2019 y actualmente continúa en vigor aunque no sería de extrañar que, como en anteriores ocasiones, vuelva a ser violada por el mismo actor. Obviamente, es un hecho que ambos países están saliendo mutuamente perjudicados y que todo esto altera el libre desarrollo del comercio que defiende la OMC.

China desde un principio tomó la decisión de poner el caso en manos de la OMC, para no entrar en esta espiral, aunque esto no resultó lo suficientemente temeroso como para que Donald Trump desistiera y no continuase con sus prácticas arancelarias, obligando al Gobierno de Xi Jinping a actuar de igual forma (Santirso, 2019).

La primera vez que la organización tomó parte en este asunto fue el 4 de abril de 2018, cuando China elevó el caso ante la amenaza estadounidense de imponer impuestos por valor de 50.000 millones de dólares a una gran cantidad de productos chinos, principalmente tecnológicos, alegando que esta acción iba en contra del GATT, ya que esta cifra excede la de los tipos consolidados⁷ además de incumplir el artículo 1⁸ y el artículo 2⁹ de este acuerdo.

⁷ Tipos máximos consignados en las listas de compromisos de los miembros. (GATT, 1994)

⁸ Trato general de la nación más favorecida. (GATT, 1994)

⁹ Listas de concesiones. (GATT, 1994)

Hasta septiembre de 2018 ambas naciones continuaron imponiéndose aranceles y por tanto ampliando y solicitando nuevas celebraciones de consultas. Finalmente en diciembre del mismo año China solicitó al OSD el establecimiento del grupo especial, y ese mismo año ambas naciones decidieron establecer una tregua temporal a la imposición de barreras comerciales, tras la reunión del G20 en Buenos Aires (Briceño, 2019).

- ¿Cómo está afectando todo esto a la economía de EEUU?

A las compañías americanas les genera mucha incertidumbre todo lo que está sucediendo, pues al crear sus planes estratégicos para los próximos años se ven obligadas a ir reajustando y haciendo modificaciones de manera improvisada, ante los continuos cambios de aranceles y ante los diferentes escenarios que todo ello genera.

China, como se ha señalado anteriormente, permanece en la OMC con el estatus marcado desde su incorporación en el año 2001 como país en vías de desarrollo, permitiéndole dicho estatus saltarse muchas reglas y normativas tanto medioambientales, como sociales y laborales, que alteran significativamente sus costes a hora de producir.

Lógicamente, este es un hecho conocido por todos los gobiernos y países, pero ha sido Donald Trump el primero en enfrentarse abiertamente, siendo criticado desde el Partido Demócrata por sus formas de proceder aunque no por el fondo del asunto, ya que igualmente consideran inaceptable esa posición de privilegio mantenida por China. Así, en julio del 2019, Trump comenzó a presionar a la OMC para que dejase de tratar a China como un país en vías de desarrollo, constituyendo este hecho un gran triunfo ideológico de Trump, pues ha conseguido que incluso sus opositores estén de acuerdo con él, con lo que en caso de producirse un cambio en la presidencia de EEUU, no se espera que cambiasen el plan de acción contra China aunque sí en las formas y en el modo de actuar (Reuters, 2019).

Como se ha expuesto anteriormente, China, ante la actuación de los EEUU, no ha permanecido impasible y ha respondido igualmente elevando los aranceles a muchos productos americanos, por ejemplo como se observa en la tabla nº 2, en abril del 2018 a la soja, de tal modo que los productores de soja del Mid West padecieron un significativo descenso en sus ventas a China, con las correspondientes pérdidas económicas que ello acarrea. Además, otras muchas industrias americanas también se han visto seriamente dañadas por esa política proteccionista impuesta por el país asiático.

Las perspectivas económicas son pues malas para Wisconsin, Michigan, y Pensilvania, de persistir Trump en su empeño, y teniendo en consideración de que el propio Trump venció a Clinton por 1% de los votos en estos tres Estados, pudiera ocurrir que un ligero cambio en las votaciones diese el triunfo al Partido Demócrata, de cara a la reñida carrera presidencial (Orgaz, 2019).

En China, la guerra comercial también está causando grandes perjuicios. De hecho incluso más de los que se pueden pensar, barajándose incluso la opción de que hayan estado “maquillando” sus resultados macroeconómicos para hacer creer que permanecen más fuertes de lo que realmente están. No obstante, el crecimiento económico con las cifras oficiales facilitadas por el país es el más bajo desde hace mucho años, en torno al 7% del PIB, aunque por el momento, Xi Jinping parece que no va a ceder hasta que no sepa quién será el nuevo inquilino de la Casa Blanca. De todos modos, tal y como se ha señalado, todo apunta a que, sea quien sea el nuevo presidente, las relaciones entre ambos países ya no van a ser como antes de esta crisis (Gómez, 2019).

Tampoco se espera que Trump vaya a ceder rebajando los aranceles durante la campaña electoral. Es más, ha procedido a la firma de una ley apoyando la democracia en Hong Kong, lo que ha enfurecido enormemente a China, aunque es igualmente cierto que con fecha 15 de diciembre de 2019 llegaron a un principio de acuerdo para rebajar las tensiones comerciales, prometiendo por su parte China hacer desaparecer los aranceles a muchos productos agrícolas estadounidenses, del mismo modo que Trump haría lo mismo con una serie de componentes electrónicos provenientes de China. Por ello, actualmente se encuentran en una tregua temporal, pero no se puede hablar todavía de un alto al fuego final (Europa Press, 2019).

En definitiva, el conflicto actualmente mantenido por las dos macroeconomías más potentes a nivel mundial parece muy lejos de solucionarse, pues es un pulso además contraído por dos regímenes políticos de muy distinto color, en el que se pretende dejar claro cuál es el país hegemónico desde el punto de vista económico, político y comercial en la actualidad, inclinándose la balanza de forma cada vez más clara a favor de China. De ahí la desesperación de Trump, que pese a su carácter, posicionamiento y manifestaciones, por un lado está lleno de razones ya que el país asiático compite bajo unas condiciones de trabajo, económicas, políticas, medioambientales y de derechos

fundamentales muy distintos y claramente favorecedores para la producción, crecimiento e intercambio de bienes y servicios en un mundo globalizado.

6. Donald Trump vs. OMC

Desde 2017 Donald Trump está intentando bloquear la OMC y lo hace mediante el impedimento de la renovación de los jueces del Órgano de Apelación, lo cual consiguió finalmente en diciembre de 2019, quedando dicho órgano bloqueado e inactivo (Cerezal, 2019).

Este Órgano de Apelación, como se ha visto, es una herramienta muy importante dentro de la OMC, pues es el que interviene tras el veredicto del OSD en caso de que las partes lo requieran.

Generalmente está compuesto por siete jueces elegidos por unanimidad a través del voto favorable de los 164 países miembros, tratándose de personas expertas en comercio internacional. Como se ha señalado, desde 2017 Trump está bloqueando los nuevos nombramientos a los que hay que proceder tras la caducidad del mandato de los mismos, ya que se trata de mandatos que expiran a los ocho años como máximo, pues son nombrados primeramente por cuatro años, pudiendo ser renovados únicamente y en otra sola ocasión por otros cuatro años. Además los nombramientos se van escalonando, al objeto de que no sean todos los miembros los que inicien y finalicen al mismo tiempo su mandato (OMC, 2020).

Así, actualmente está inactivo pues sólo queda un juez, ya que se han ido reduciendo paulatinamente por el bloqueo americano, anteriormente a esta realidad ya quedaban sólo tres jueces (chino, indio y estadounidense) y al no haber sido renovados a su jubilación dos de ellos sólo ha quedado el chino. Como está establecido que el mínimo imprescindible para poder tomar las decisiones son tres y sólo queda uno, ya ha conseguido Trump lo que se proponía, que no era otra cosa más que este Órgano no pudiera continuar actuando ni resolviendo litigios, quedando en la actualidad catorce de ellos pendientes de resolución. Por supuesto, tampoco podrán ser atendidos los nuevos conflictos que tuviesen que ser derivados al mismo (Doncel, 2019).

Desde que tuvo lugar este bloqueo se está barajando la opción de eliminar el requisito de la unanimidad en la elección de los jueces, pues desde noviembre de 2017 los miembros de la OMC se han reunido más de 30 veces para abordar la cuestión del nombramiento de nuevos jueces y en todas y en cada una de ellas el presidente estadounidense se ha negado a aprobar dicha acción.

Trump actúa de esta forma porque quiere acabar con esta organización, pues la acusa de actuar de manera injusta contra EEUU y posicionarse a favor, en demasiadas ocasiones, de China, además de querer terminar con el comercio multilateral y con que exista un órgano que resuelva los asuntos bilaterales, ya que piensa que lo haría mucho mejor de manera individual. Asimismo, acusa a la OMC de crear nuevas jurisprudencias y de excederse de sus competencias en vez de limitarse a aplicar las normas ya establecidas. Donald Trump en definitiva, lo que parece que pretende es imponer la ley del más fuerte, pues con ello confía en que le irá mejor a su país (EFE, 2018).

No obstante, el OSD seguirá actuando, por lo que los países podrán seguir presentando sus controversias ante este órgano. Sin embargo, si no están de acuerdo con la resolución y quieren emitir un recurso este no podrá ser atendido, por lo que podrán continuar con sus malas prácticas en caso de ser los demandados o continuar sintiéndose perjudicados en caso de ser los demandantes, ya que estos recursos no tendrán ningún órgano que los atienda por lo que permanecerán en el aire.

En distintos medios y esferas ya se habla de un duro golpe para el comercio internacional, llegando a ser catalogado como “el golpe más grave al sistema comercial internacional desde su creación” según manifiesta el embajador de China Zhang Xiangchen. (Sanhermelando, 2019)

Desde la Unión Europea se plantean distintas alternativas para terminar con este bloqueo lo antes posible. Así, se habla de:

1. Reformar dicho organismo, aceptando los muchos requisitos impuestos por los estadounidenses. Aunque esto no sería una tarea fácil, pues se necesitaría de la aprobación de los otros 163 países miembros.
2. Crear un Tribunal Provisional en sustitución del Órgano de Apelación. Siguiendo las Leyes por las que se rige la OMC y resultando igualmente vinculante para todos los países miembros. Este Tribunal Provisional se eliminará en el mismo

momento en el que el Órgano de Apelación recupere su operatividad. Aunque esta iniciativa en un primer momento sólo estuvo apoyada por Canadá y Noruega, con el paso de los días, 17 países han ido mostrando su aprobación a esta decisión, entre los que se encuentran China, Australia y numerosos países latinoamericanos. Aprobando, el Consejo de la Unión Europea, el pasado 15 de abril de 2020, la creación de dicho tribunal. Por lo que todo apunta a que en los próximos días se llevará a cabo su constitución. No obstante, la UE sigue estudiando el establecimiento de una medida permanente y que impida que un bloqueo tan trascendental como este pueda volver a ocurrir en un futuro (La Vanguardia, 2020).

3. El Ejecutivo comunitario por su parte, plantea tomar medidas contra EEUU por provocar dicho bloqueo, así como proceder a su sanción.
4. En esta misma línea, la presidenta de la Comisión Europea, Úrsula von der Leyen, ha solicitado que se desarrolle una nueva propuesta legislativa mediante la cual se permita poder sancionar a cualquier país que pretenda bloquear el sistema de resoluciones de la OMC (Davos, 2020).

Otra alternativa incluso podría ser la de destituir al director del Órgano de Apelación (el austriaco Werner Zdouc), a quien EEUU ha acusado en varias ocasiones de ser el principal culpable de las acciones consideradas injustas tomadas en su contra (EFE, 2019).

7. Conclusiones y propósitos

El libre comercio internacional entre países es una práctica arraigada y considerada primordial para el desarrollo económico y bienestar de la humanidad en su conjunto, pues genera riqueza y crecimiento además de otorgar la oportunidad de acceder a gran parte de la ciudadanía a ciertos bienes y servicios en unas condiciones de calidad, cantidad, variedad y precios prácticamente imposibles de alcanzar sin la existencia de ese intercambio internacional.

No obstante, hay muchos economistas, tales como H.Singer, Prebisch, Vernon y Myrdal, entre otros, que consideran que en determinadas circunstancias se pueden imponer medidas proteccionistas, siendo partidarios de rechazar o limitar los tratados de libre comercio especialmente cuando el comercio se realiza entre países con distintos grados de desarrollo alegando que los menos desarrollados salen generalmente perjudicados en ese intercambio de bienes, resultando por tanto sus balanzas comerciales seriamente dañadas y aumentando las desigualdades entre los unos y los otros.

Son conclusiones y consideraciones cada vez más rechazadas por la propia evidencia disponible, pues así por ejemplo en un país en vías de desarrollo como es la India se ha demostrado que el comercio ha reducido la desigualdad, ya que ha favorecido a la mano de obra menos cualificada, la cual ha podido encontrar trabajo con mejores sueldos en industrias dedicadas a la fabricación de productos para la exportación. Mientras que por el contrario, los productos importados, generalmente con un mayor valor añadido, perjudicarán en todo caso a la mano de obra más cualificada, con lo que se ven favorecidos los menos cualificados frente a los más cualificados, contribuyendo todo ello a un mayor acercamiento y a una mayor igualdad (Aznar, 2015).

Y este ejemplo no es un caso aislado, pues como demuestra un estudio del FMI si no existiera un comercio a nivel internacional se vería mucho más perjudicado el 10% de la población más pobre que el 10% de la población más rica, tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo (FMI, BM y OMC, 2017).

En España, durante muchos años de la dictadura franquista se vivió en una autarquía impuesta por el régimen que condujo al país a unos niveles de estancamiento económico y pobreza, muy lejos del crecimiento y desarrollo producido durante los mismos años en los países de su entorno. Se tuvo que esperar hasta el año 1959 con el establecimiento del

Plan de Estabilización y la apertura al exterior para comenzar el despegue económico de este país, con un traslado masivo de personas de las zonas rurales a las grandes urbes en búsqueda de mejores empleos, salarios, bienestar y expectativas para sus familias, dejando atrás las actividades agrícolas para adentrarse en los sectores industriales y de servicios, procediéndose a masivas importaciones de bienes de equipos absolutamente necesarios para las nuevas actividades, produciendo y exportando cada vez más cantidades de productos con un mayor valor añadido. Prueba de la enorme apertura y de la importancia que en la actualidad tiene el comercio internacional en España, es que el mismo representa el 68% del PIB (Europa Press, 2018), a pesar de que siempre este país ha tenido una balanza comercial deficitaria, alcanzando el pasado año 2019 casi los 34.000 millones de euros, aun cuando se ha batido el récord de exportaciones, sigue siendo fundamental y básico para el crecimiento económico.

Se han querido resaltar estas cuestiones para poner en valor la importancia que representa el libre comercio internacional para el desarrollo de los países frente a las medidas proteccionistas que afectan negativamente al mismo en la mayoría de los casos, y sobre todo a nivel global. Respondiendo así a la cuestión que se planteaba anteriormente de que las medidas proteccionistas pueden suponer un retroceso para la economía internacional y que siempre que sea posible se debe abogar por un régimen de libre comercio.

En el trabajo se ha destacado la importancia que tiene la regulación de estas relaciones comerciales internacionales entre países, no existiendo hasta después de la II Guerra Mundial con la creación del GATT en el año 1947 una puesta en común entre los distintos países para ello. El gran salto se produce en el año 1995 con la creación de la OMC, compuesta en su origen por los entonces 75 estados miembros del GATT y la Comisión Europea y actualmente por 164 países que representan el 98% de la economía mundial (OMC, 2020), como se ha señalado anteriormente, teniendo como funciones principales la eliminación de barreras y la resolución de los conflictos que se pudieran originar.

No obstante, en la actualidad este organismo no está atravesando por su mejor momento ya que no puede avanzar en la resolución de conflictos comerciales, pues como se ha expuesto solamente tiene un juez en su Órgano de Apelación y son necesarios al menos tres para su actuación, demostrando así una de las cuestiones que se planteaban en este trabajo, que es la vulnerabilidad de la OMC ante la oposición de uno de sus estados miembros. Sería deseable por el bien del comercio internacional y por ende del conjunto

de la población mundial, se encuentre una pronta solución permanente y no temporal como la que va a aprobar de manera inminente la UE, y este organismo tan sumamente importante pueda volver a cumplir plenamente con todas las funciones para las cuales fue concebido, pues el intentar bloquearlo sólo puede obedecer a principios de querer imponer de manera unilateral y en beneficio propio los intereses que del comercio internacional se desprenden.

En el análisis realizado por los diferentes conflictos internacionales que se han ido sucediendo y que algunos de ellos aún hoy persisten, se le ha dado un papel protagonista a los EEUU pues no en vano es el mayor importador del mundo y el segundo mayor exportador de bienes, así como el mayor importador y exportador de servicios comerciales. Ello unido a que es aún la primera potencia económica a nivel mundial, lo sitúan en el epicentro de los potenciales conflictos, últimamente además todo ello está agravado con la presencia de una persona extremadamente celosa y defensora de la economía interna, como es su presidente Donald Trump (Santander, 2020).

En cualquier caso las consecuencias de las guerras comerciales son bastante nocivas tanto para los países implicados directamente como para el resto del planeta. Máxime actualmente con la globalización existente.

Al mismo tiempo se han expuesto los diferentes motivos por los que se suelen iniciar los conflictos comerciales, que aunque pueden confluir más de uno al mismo tiempo, suelen venir propiciados por discrepancias y distanciamientos políticos (Venezuela), por apoyos y posicionamientos de ciertos productos análogos en el mercado (en el caso de UE), o por los inducidos por intentar mantener la hegemonía económica y comercial a nivel mundial (China).

En definitiva, y como conclusión final a este trabajo, hay que poner en valor lo que representa para el conjunto de los países las transacciones a nivel internacional, sin las cuales las economías locales estarían muy limitadas en cuanto a la producción de bienes y servicios, así como a la implantación de economías de escala tan necesarias para abaratar costes y avanzar en competitividad mediante el desarrollo de nuevas metodologías e implantación de innovaciones tecnológicas. Con el comercio internacional la ciudadanía, en general, tiene acceso a una mayor y variada oferta de bienes y servicios, con unos mayores niveles de calidad, a unos precios más competitivos y dentro de un mercado más amplio.

Por todo lo expuesto, es una necesidad creciente el desarrollo del libre comercio entre países a nivel global, regulado por un organismo internacional como es la OMC, cuya normativa implantada y aprobada por todos sus miembros incentive la libertad comercial, la controle dentro de sus competencias y solucione de manera eficiente los diversos conflictos que se puedan generar, poniendo con ello fin a las guerras comerciales, que aunque prácticamente sean inevitables, sí puedan ser rápida y equitativamente tratadas dentro de un marco normativo adecuado.

8. Bibliografía

- Almeida, J. S. (2006). *Una década de funcionamiento del sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC: avances y desafíos*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Alonso, A. (6 de agosto de 2019). *El Independiente*. Obtenido de <https://www.elindependiente.com/politica/2019/08/06/eeuu-advierte-sancionara-cualquier-pais-ayude-regimen-maduro/>
- Antonio Serrano Acitores. (7 de abril de 2019). Obtenido de https://www.antonioserranoacitores.com/crear-empresa-china/#3_Las_claves_que_necesitas_conocer_para_crear_una_empresa_en_China
- Bajo, Ó. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosh.
- Barrientos, Ó. (2013). La incorporación de las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional al discurso dominante (mainstream) de las relaciones internacionales en el siglo XXI. *Análisis Internacional*.
- Blanco, R. G. (Febrero de 2011). *Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica*. Obtenido de <http://vonhumboldt.org/paper/Blanco%20-%20resumen%20teorias%20comercio%20internacional.pdf>
- Briceño, L. (6 de agosto de 2019). *El Mundo*. Obtenido de <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/08/06/5d49603cfdddfb74d8b45f5.html>
- Cerezal, P. (10 de diciembre de 2019). *Expansión*. Obtenido de <https://www.expansion.com/economia/2019/12/10/5deeb95d468aebb50b8b46be.html>
- Davos. (24 de enero de 2020). *La Vanguardia*. Obtenido de <https://www.lavanguardia.com/economia/20200124/473100568617/union-europea-omc-china-acuerdo-comercio.html>

- Deutsche Welle*. (3 de diciembre de 2019). Obtenido de <https://www.dw.com/es/omc-vuelve-a-fallar-contra-ue-en-conflicto-airbus-boeing/a-51508526>
- Doncel, L. (10 de diciembre de 2019). El bloqueo de Trump condena a la OMC a la peor crisis de su historia. *El País*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2019/12/10/actualidad/1576010220_937303.html
- Eco-Finanzas. (s.f.). *Eco-Finanzas*. Obtenido de <https://www.eco-finanzas.com/economia/premio-nobel/Gunnar-Myrdal.htm>
- EFE. (6 de abril de 2018). *El Economista*. Obtenido de <https://www.eleconomista.net/economia/Trump-dice-que-la-OMC-es-injusta-y-admite-que-los-aranceles-haran-dano-20180406-0051.html>
- EFE. (1 de agosto de 2019). *20minutos*. Obtenido de <https://www.20minutos.es/noticia/3721799/0/trump-impone-nuevos-aranceles-china/>
- EFE. (6 de diciembre de 2019). *El País*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2019/12/06/actualidad/1575658621_962268.html
- EFE. (12 de diciembre de 2019). *Rtve*. Obtenido de <https://www.rtve.es/noticias/20191210/consecuencias-alternativas-del-bloqueo-del-organo-apelacion-omc/1993512.shtml>
- El Economista. (8 de junio de 2015). *El Economista*. Obtenido de <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/6775321/06/15/China-fusiona-sus-dos-fabricantes-de-trenes-y-crea-el-segundo-grupo-industrial-del-planeta.html>
- Europa Press*. (31 de mayo de 2018). Obtenido de <https://www.europapress.es/economia/macroeconomia-00338/noticia-espana-situa-decimo-octavo-puesto-comercio-internacional-20180531123448.html>
- Europa Press*. (13 de diciembre de 2019). *El Mundo*. Obtenido de <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/12/13/5df3b997fc6c83a06d8b465f.html>

- Fiegelist, B. (2004). Mecanismo de resolución de disputas de la OMC. *Revista de Derecho y Ciencias Penales*. Obtenido de <http://repositorio.uees.edu.ec/handle/123456789/287>
- Floto, E. (1989). El sistema centro-periferia y el intercambio desigual. *Revista de la COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE*.
- FMI, BM y OMC. (2017). *Making Trade an Engine of Growth for All*. Frankfurt: FMI.
- Forbes. (2018). El comercio internacional como motor de crecimiento. *Forbes*. Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/el-comercio-internacional-como-motor-de-crecimiento/>
- Garuz, J. T. (25 de marzo de 2015). *Boletín Económico ICE*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Joaquin_Turmo_Garuz/publication/28119780_La_politica_comercial_y_el_comercio_internacional/links/551278170cf20bfdad515689/La-politica-comercial-y-el-comercio-internacional.pdf
- GATT. (1994). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf
- Gómez, A. (14 de octubre de 2019). *Newtral*. Obtenido de <https://www.newtral.es/los-efectos-de-la-guerra-comercial-en-la-economia-china/20191014/>
- Gualdoni, F. (17 de septiembre de 2001). *El País*. Obtenido de https://elpais.com/diario/2001/09/18/economia/1000764018_850215.html
- Hosteltur*. (16 de mayo de 2018). Obtenido de https://www.hosteltur.com/128150_airbus-acusado-ayudas-ilegales-18600-m.html
- Krugman, P. (2008). *Paul Krugman y el Nuevo Comercio Internacional*. Bogotá: Criterio Libre.
- Krugman, P. (3 de julio de 2017). Oh! What a Lovely Trade War. *The New York Times*.
- L., C. (17 de septiembre de 2018). China roba propiedad intelectual estadounidense. *Los Ángeles Times*.
- La Vanguardia. (15 de abril de 2020). Consejo de la UE aprueba sistema alternativo para resolver disputas en la OMC. *La Vanguardia*.

- Laborde, A. (6 de agosto de 2019). Trump congela todos los activos del Gobierno venezolano en Estados Unidos. *El País*. Obtenido de https://elpais.com/internacional/2019/08/06/america/1565055325_220193.html
- Lama, M. M. (19 de junio de 2009). La reciprocidad en las relaciones internacionales. *Listín Diario*. Obtenido de <https://listindiario.com/puntos-de-vida/2009/06/19/105225/la-reciprocidad-en-las-relaciones-internacionales>
- Leon, K. M. (Enero de 2017). *Universidad De Especialidades Espiritu Santo*. Obtenido de <http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/287/1/Paper%20draft%20final.pdf>
- M.C.G. (18 de octubre de 2019). *Expansión*. Obtenido de <https://www.expansion.com/economia/2019/10/18/5da94db4468aeb2c028b4690.html>
- Mateus, J. R. (Marzo de 2002). *Universidad de Colombia*. Obtenido de <http://www.iedlapaz.edu.co/portal/sites/default/files/Globalizacion%20sus%20efectos%20y%20bondades.pdf>
- Miles, T. (8 de enero de 2019). *Reuters*. Obtenido de <https://lta.reuters.com/articulo/venezuela-eeuu-omc-idLTAKCN1P21LO-OUHLT>
- Millet, M. (2001). *La Regulación del Comercio Internacional: del GATT a la OMC*. Barcelona: La Caixa.
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (18 de noviembre de 2008). *Ministerio de Relaciones Exteriores*. Obtenido de <https://minterelacionext.blogia.com/2008/111811-diferencias-entre-el-gatt-y-el-omc.php>
- Muñoz, J. M. (28 de agosto de 2019). *20minutos*. Obtenido de <https://www.20minutos.es/noticia/3744645/0/guerra-comercial-ayer-hoy-conflictos-cambiaron-historia/>

- National Institute on Drug Abuse*. (Febrero de 2019). Obtenido de <https://www.drugabuse.gov/es/publicaciones/drugfacts/el-fentanilo>
- OMC. (1995). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/24-scm.pdf
- OMC. (2012). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/dispu_summary95_11_s.pdf
- OMC. (11 de diciembre de 2019). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds316_s.htm
- OMC. (2020). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm
- OMC. (2020). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/acc_s.htm
- OMC. (2020). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/appellate_body_s.htm
- OMC. (2020). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/ab_members_descrp_s.htm
- Organización Mundial del Comercio*. (s.f.). Recuperado el Marzo de 2020, de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm
- Orgaz, C. J. (27 de septiembre de 2019). *BBC*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-49784510>
- Páez, G. (2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/guerra-comercial.html>
- Parraga, M. (7 de enero de 2020). *Infobae*. Obtenido de <https://www.infobae.com/america/agencias/2020/01/07/golpeada-por-sanciones-venezuela-perdio-un-tercio-de-sus-exportaciones-petroleras-en-2019-datos/>
- Pereyra, D. M. (2015). Librecambio vs. Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional. *Revista de Investigación del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales*. Obtenido de <http://rihumso.unlam.edu.ar/index.php/humanidades/article/view/70/109>

- Pièrola, F. (2007). *Solución de diferencias ante la OMC*. Londres: Cameron May.
- Rallo, J. R. (Mayo de 2018). *La razón*. Obtenido de <https://www.larazon.es/cultura/hawley-smoot-el-desastroso-impuesto-que-trump-quiere-imitar-BC18293310/>
- Reuters. (27 de julio de 2019). *America Economía*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/trump-pide-que-la-omc-cambie-el-estatus-de-paises-en-desarrollo-y-apunta>
- Rivas, A. T. (11 de abril de 2019). *Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*. Obtenido de https://racef.es/archivos/publicaciones/ms57_19_racef_mallorca_web_libro_0.pdf#page=102
- Rodríguez, M. (16 de enero de 2017). *BBC*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38572842>
- Sanhermelando, J. (11 de diciembre de 2019). *El Español*. Obtenido de https://www.elespanol.com/mundo/europa/20191211/cae-pieza-orden-mundial-omc-paraliza-trump/450956065_0.html
- Santander*. (Marzo de 2020). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>
- Santirso, J. (5 de septiembre de 2019). *El País*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2019/09/04/actualidad/1567583555_787469.html
- Simpson, J. (1884). *Oxford English Dictionary*. Londres: Oxford University Press.
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (29 de Enero de 1996). Obtenido de <http://www.sice.oas.org/DISPUTE/wto/gasus02s.asp>
- Zona Económica*. (s.f.). Recuperado el Marzo de 2020, de <https://www.zonaeconomica.com/guerra-comercial>