

LA CRISIS DEL MULTILATERALISMO

Tras la Segunda Guerra Mundial se creó un orden comercial internacional basado en unas reglas y normas que facilitaron unas relaciones económicas internacionales estables y predecibles. La participación de un número creciente de países en dicho orden comercial produjo una gran expansión de los flujos de bienes y servicios, lo que favoreció una mejor asignación de recursos a escala global que impulsó la creación de una ola de prosperidad mundial. No obstante, desde principios del siglo XXI varios factores han puesto a prueba la solidez del sistema multilateral de comercio.

The crisis of multilateralism

After the Second World War, an international trade order was created based on rules that eased stable and predictable international economic relations. The participation of an increasing number of countries in that trade order brought about a great expansion of the flows of goods and services, which has made possible a better allocation of resources at a global level and therefore a time of world prosperity. However, since the beginning of the twenty-first century, several factors are posing a challenge to the system of multilateral trade.

Palabras clave: orden comercial internacional, guerra comercial, crisis comercio internacional.

Keywords: international trade order, trade war, international trade crisis.

JEL: F1, F6.

1. Introducción. El orden comercial internacional desde la Segunda Guerra Mundial

En 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) con el objetivo de facilitar los flujos comerciales de mercancías entre los países miembros, que se fundamentaba en el firme convencimiento de los beneficios que reporta el libre comercio y los costes que supone el mantenimiento de medidas proteccionistas. La desastrosa experiencia de la política comercial de EE UU durante los años treinta, a partir de la ley arancelaria

Smoot-Hawley, que agravó y prolongó los efectos de la Gran Depresión, llevó a EE UU a liderar, conjuntamente con el Reino Unido, la propuesta de crear la Organización Internacional del Comercio (OIT) que velase por un orden comercial internacional abierto al libre comercio. Ante las dificultades para ratificar la creación de la OIT, por la negativa del Senado de EE UU a ceder soberanía en materia comercial a un organismo internacional, se optó por firmar un acuerdo (GATT) que facilitase la reducción multilateral de los aranceles.

El objetivo del GATT fue configurar, bajo los principios que inspiran una economía de mercado liberal, un sistema comercial abierto, transparente y predecible, pues se consideró que ello era esencial para la prosperidad y estabilidad económica, así como para la consecución de la paz mundial.

* Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Valencia.
El autor agradece las sugerencias realizadas por un evaluador anónimo.
Versión de febrero de 2020.
DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2020.913.6991>

Desde sus inicios, el GATT trató de convertir las barreras no arancelarias en aranceles, consolidar dichos aranceles y negociar multilateralmente su reducción. El GATT fue un instrumento valioso para la liberalización del comercio mundial en el «mundo libre». Se basó en dos principios fundamentales. El primero, la no discriminación comercial tanto en frontera —mediante la *cláusula de la nación más favorecida*— como dentro de las fronteras —por la obligación de un *tratamiento nacional* idéntico a bienes nacionales e importados. El segundo, la *reciprocidad* en las relaciones comerciales, mediante la cual las reducciones arancelarias que conceda un país a otro deben «compensarse» con concesiones de incidencia similar por parte del otro país. Además, a pesar de que en las negociaciones o rondas arancelarias solo participaron los países desarrollados, los países en desarrollo también se beneficiaron de la expansión comercial. La aplicación de la cláusula de nación más favorecida y el trato especial y diferenciado que se concedió a los países en desarrollo les permitió lograr cierta integración en la economía mundial (Gil-Pareja *et al.*, 2014). Solamente las economías de planificación centralizada permanecieron al margen del sistema comercial internacional hasta los años noventa del siglo XX.

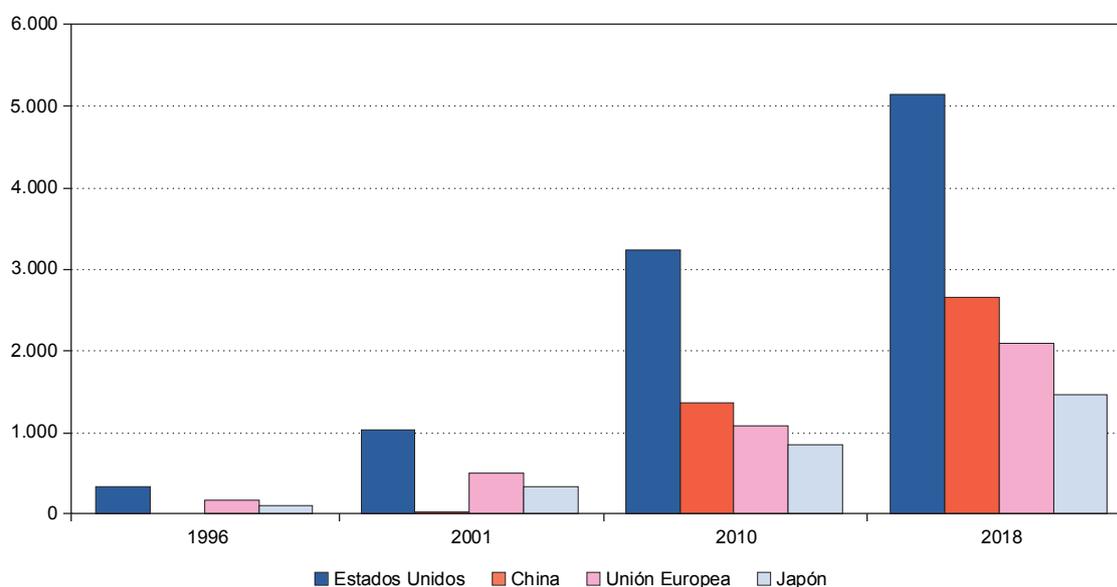
En las primeras décadas de funcionamiento del GATT se avanzó rápidamente en la reducción de las barreras al comercio en frontera, pero se fue poniendo de manifiesto que había numerosos obstáculos a los intercambios por las barreras internas asociadas a subvenciones y regulaciones nacionales que dificultaban las transacciones internacionales. Por ello, en la ronda Uruguay se produjo un gran avance con la creación, en 1995, de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la ampliación de sus competencias más allá de la liberalización del comercio de bienes para abarcar también el comercio de servicios, la regulación de la propiedad intelectual y cualquier otro tema que obstaculizase el libre comercio. Por otro lado, el número de sus miembros ha ido aumentando desde los 23 países que inicialmente firmaron el GATT hasta los 164 que en la

actualidad forman parte de la OMC y otros 22 que están negociando su acceso. A pesar de ello, las expectativas generadas con la creación de la OMC para avanzar en la liberalización sobre unas bases multilaterales no se han cumplido. De hecho, aunque se han reducido las barreras arancelarias significativamente, se han incrementado las barreras no arancelarias que era la mayor preocupación cuando se creó la OMC (Gráfico 1). No obstante, el éxito liberalizador del comercio de mercancías gracias al orden institucional ha sido indiscutible. Los estudios más recientes sobre el impacto del GATT/OMC en los flujos comerciales de los países miembros estiman que la pertenencia a la institución incrementa el comercio en torno al 170 % entre sus miembros y aproximadamente un 88 % entre miembros y no miembros (Larch *et al.*, 2019).

2. Cambios en el comercio mundial

Las consecuencias de un sistema comercial abierto, transparente y predecible han ido mucho más allá de una mera expansión de los flujos comerciales. En las últimas tres décadas se ha producido un cambio en la *naturaleza y configuración* del comercio mundial que ha obligado a modificaciones profundas en el marco institucional que lo regula. Como consecuencia de la revolución de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y el desmantelamiento unilateral de las barreras al comercio realizado por la mayoría de los países en desarrollo (especialmente las economías emergentes), el sistema productivo mundial se ha transformado radicalmente. Mediante la fragmentación y deslocalización de los procesos productivos de las manufacturas y de los servicios se ha configurado una nueva división internacional del trabajo. Las TIC han abaratado los costes de coordinar actividades complejas a distancia, lo que permite que las empresas realicen las diversas etapas de un proceso productivo en aquellos países que gozan de ventajas comparativas en cada tarea (Baldwin, 2016). Frente a un mundo tradicional, en el que los bienes se fabricaban casi en

GRÁFICO 1
BARRERAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO
(Número total)



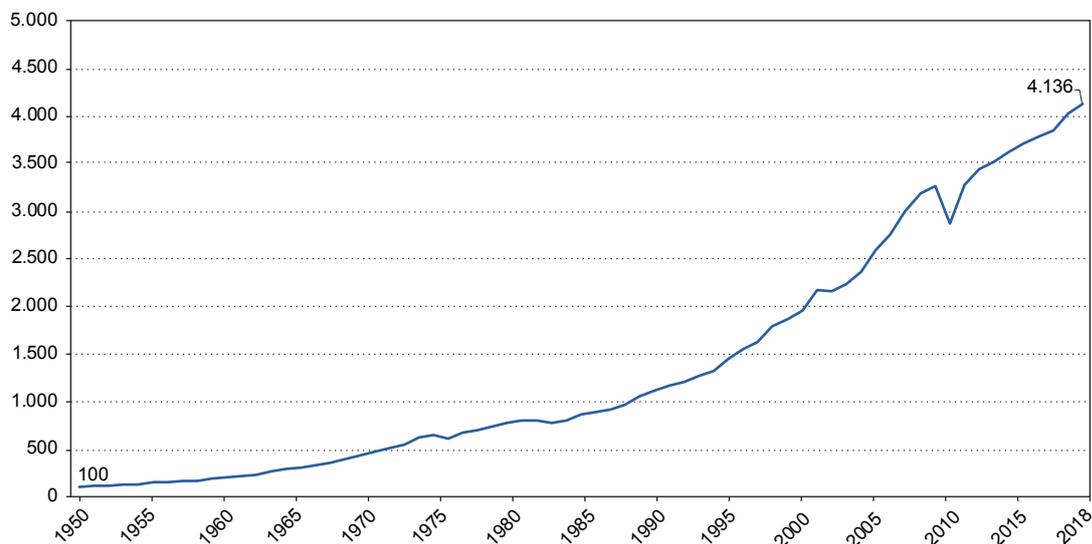
FUENTE: Organización Mundial del Comercio (OMC).

su totalidad en el país que tuviese ventaja comparativa en el producto final, se ha pasado a una organización económica en la que, debido a la fragmentación de los procesos productivos, ahora las empresas fabrican los bienes explotando las ventajas comparativas de cada tarea en distintos países. Así, se puede combinar la tecnología y el *know-how* de los países ricos con el trabajo barato de los países en desarrollo. De este modo se ha creado un nuevo tipo de comercio mediante complejas Cadenas Globales de Valor (CGV) que requiere no solo aranceles nulos o muy bajos, sino también otra serie de garantías sobre derechos de propiedad, regulaciones económicas, laborales y de todo tipo que faciliten el comercio y la inversión internacional. Estos cambios no han hecho más que empezar y se espera no solo que continúen, sino que se aceleren gracias a lo que Baldwin ha denominado la globalización (Baldwin, 2019). La combinación de creciente

globalización e innovaciones radicales en el ámbito de la robótica auguran un cambio profundo en los modos de producción y vida de la humanidad.

Sin embargo, ante los nuevos retos planteados a escala global que se han ido configurando por la nueva organización de la producción y el comercio, el orden institucional de la OMC no ha sido capaz de adaptarse con la rapidez que requerían los cambios técnicos y políticos que estaban alterando el sistema productivo mundial. El problema estriba en que el orden institucional de la OMC no favorece las redes de producción internacional. El bloqueo e incapacidad del sistema multilateral para modernizarse y responder a los cambios que registraba la economía global ha llevado a que los países hayan optado por buscar y encontrar soluciones institucionales alternativas que atendiesen a sus necesidades. Así, desde los años noventa del siglo pasado comenzaron a firmar numerosos

GRÁFICO 2
 EVOLUCIÓN COMERCIO MUNDIAL, 1950-2018
 (Índice de volumen, 100=1950)



FUENTE: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Acuerdos Comerciales Preferenciales o Regionales, cuyo contenido va más allá de las normas sobre las barreras en frontera que dificultan el comercio. Dichos acuerdos abordan también diversas regulaciones dentro de la frontera que distorsionan el comercio internacional, tales como la política de la competencia, las leyes laborales o las medioambientales, entre otras muchas (Gil-Pareja *et al.*, 2018). Además, se han ido firmando Tratados Bilaterales de Inversión que favorecen la inversión extranjera en las economías emergentes con el objetivo de promover y consolidar un sistema productivo mundial capaz de organizar adecuadamente las nuevas Cadenas Globales de Valor.

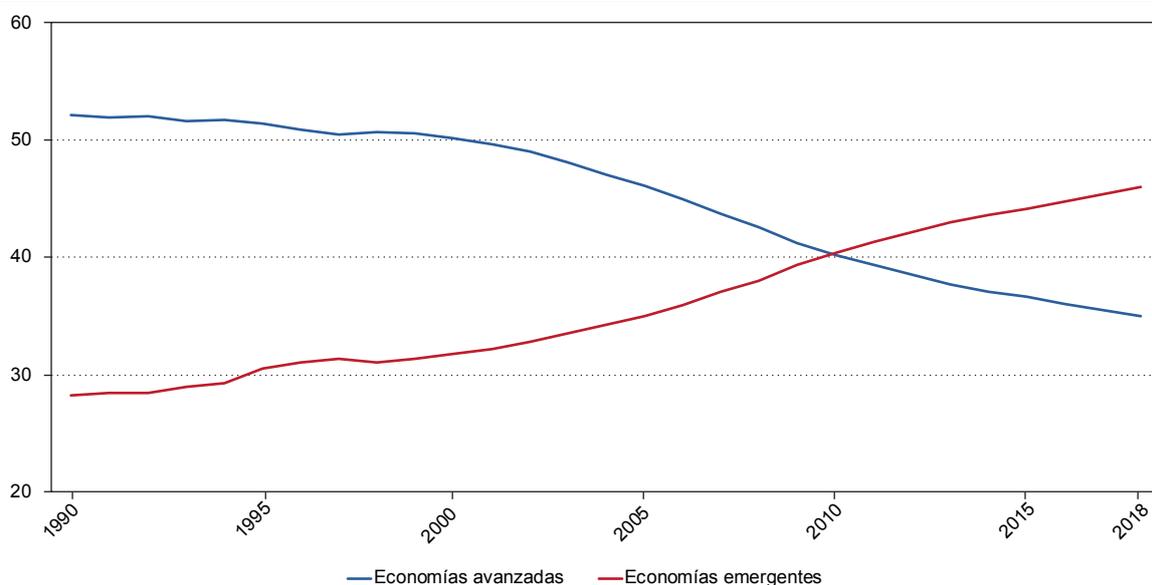
La transformación que ha experimentado el sistema productivo mundial y los acuerdos bilaterales que lo han acompañado, han favorecido la integración económica internacional, especialmente impulsando la incorporación a la economía global tanto de las economías atrasadas como de la mayoría de las ex

economías autárquicas de planificación centralizada. Las exportaciones mundiales han pasado de representar el 7,8 % del PIB mundial en 1950 al 15,16 % en 1990 y el 24,55 % en 2018. El volumen de comercio es hoy 41 veces el nivel de los primeros años del GATT, lo que supone un crecimiento del 4.136 % entre 1950 y 2018 (Gráfico 2).

La profunda transformación que ha experimentado la naturaleza del comercio mundial también ha alterado su distribución geográfica (Gráfico 3). Hasta los años noventa del siglo XX la mayor parte del comercio tenía lugar entre las Economías Avanzadas (EA) pero la incorporación de China, de algunos países en desarrollo y de las demás ex economías comunistas a la economía global ha alterado la división internacional del trabajo. El resultado ha sido un sistema comercial internacional más eficiente que ha beneficiado a todos los países, debido principalmente a los menores precios de las importaciones y a una mayor variedad

GRÁFICO 3

PARTICIPACIÓN DE ECONOMÍAS AVANZADAS (AVA) Y EMERGENTES (EME) EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MANUFACTURAS, 1990-2018



FUENTE: Requena (2017) actualizado.

de productos (Felbermayr *et al.*, 2019). La globalización que se ha registrado desde los años noventa del siglo XX, y el crecimiento económico que la ha acompañado, ha conducido a un progreso económico generalizado y una reducción de la pobreza mundial en una escala que no ha tenido precedentes históricos.

3. La vuelta del proteccionismo y el desafío al orden liberal

La incorporación de las economías emergentes al comercio internacional ha modificado la dotación relativa de factores productivos a escala mundial, de modo que se ha producido un cambio en los precios relativos de los bienes y servicios que, como teóricamente esperamos de acuerdo con el teorema Stolper-Samuelson, ha alterado la remuneración de los factores de producción. El resultado ha sido que las ganancias derivadas del comercio se han distribuido de manera muy

desigual, con ganadores y perdedores de la globalización dentro de cada país (Petersen, 2017).

La reacción en los países desarrollados ha sido una resistencia y ataque a la globalización ya que a ella se le imputa, acertada o erróneamente, la deslocalización de las actividades manufactureras hacia las economías emergentes —especialmente a China—, el estancamiento salarial y una creciente desigualdad en la distribución de la renta (Akman *et al.*, 2019).

La respuesta está siendo un resurgimiento político del nacionalismo económico, que se manifiesta en una visión mercantilista del comercio que está conduciendo, erróneamente, a intentar obtener ventajas económicas mediante el proteccionismo. El nacionalismo económico de EE UU, China, Rusia e India erosiona la confianza en un sistema comercial global. El último informe del Global Trade Alert (Evenett y Fritz, 2019) analiza las nuevas restricciones a los intercambios internacionales durante los últimos tres años (2017-2019). En este período se han

aprobado 6.755 cambios en políticas económicas que afectan al comercio de bienes y servicios, la inversión, el flujo de datos y los movimientos migratorios. Hasta noviembre de 2019, 2.723 de estas nuevas medidas suponen distorsiones al comercio que han afectado al 40 % del comercio mundial. China y EE UU fueron responsables «solo» del 23 % de las nuevas distorsiones. Algunas de estas medidas fueron aumentos de los aranceles (solo el 5,8 % del comercio mundial), pero las principales fueron las subvenciones a empresas que competían con las importaciones (9,2 % del comercio mundial) y las ayudas gubernamentales para promover las exportaciones (28 % del comercio mundial).

Desgraciadamente, la retórica populista frente a un sistema comercial liberal parece extenderse entre los miembros de la OMC. La mayoría de las medidas restrictivas al comercio han sido aprobadas como respuesta a temas que no resuelve satisfactoriamente la OMC. Por un lado, el uso de un sistema opaco de subvenciones y empresas públicas. Por otro lado, el sistema chino de transferencia de tecnología forzada.

Para comprender el alcance de los conflictos que sufre el sistema comercial internacional conviene tener presente que la OMC se construyó sobre los cimientos de una economía liberal en la que se aspiraba a que conforme avanzase la liberalización comercial multilateral, el mercado asignase los recursos de manera eficiente a escala mundial. Sin embargo, en la OMC conviven una gran heterogeneidad de países: ricos y pobres; economías avanzadas, emergentes y muy atrasadas; economías de mercado y otras en las que el Estado interfiere significativamente en la asignación de recursos buscando objetivos políticos y no de eficiencia productiva; países que se guían por los principios liberales y aquellos declaradamente iliberales y autocráticos.

Hasta la incorporación de China a la OMC, el sistema multilateral fue capaz de hacer frente sin graves dificultades a la heterogeneidad de los niveles de desarrollo de los países y de los sistemas económicos entre sus miembros. Por un lado, en el caso de

las economías en desarrollo porque se accedió en los años sesenta a darles un trato especial y diferenciado, que reclamaron desde los primeros años del GATT. Los Sistemas de Preferencias Generalizadas, que comenzaron a aplicarse desde los años setenta del siglo XX y otros acuerdos específicos (ACP African Caribbean Pacific, EBA Everything But Arms, AGOA African Growth Opportunity Act., etc.) para países con especiales dificultades económicas, trataron de atender a las diferencias económicas entre los miembros (Ornelas, 2016). Por otro lado, en relación a los diferentes sistemas económicos, la mayoría de los países con economías de no mercado, o fuertemente intervenidas por el Estado, o no eran miembros del GATT o eran actores pequeños en la economía mundial.

Sin embargo, la incorporación de China a la OMC en 2001 alteró profundamente el orden comercial internacional por dos motivos. En primer lugar, China se ha convertido paulatinamente en el principal actor en el comercio mundial de bienes. En segundo lugar, China no está dispuesta a: *i)* aceptar la economía de mercado como mecanismo de asignación de recursos; *ii)* renunciar a su intervencionismo a través de las subvenciones y las empresas públicas; y *iii)* desistir en su exigencia a las empresas extranjeras de una transferencia forzada de tecnología a empresas nacionales. La pertenencia de China a la OMC es, en sí misma, un reto al funcionamiento de la OMC por la especial naturaleza de su sistema económico, que ellos definen como una economía de mercado socialista y que la mayoría la consideran como un capitalismo de Estado (Mavroidis y Sapir, 2019). Su particular naturaleza y su gran tamaño explican gran parte del conflicto comercial internacional. China mantiene un sistema económico que no se rige por las reglas del mercado, que desarrolla grandes empresas públicas, que condicionan con frecuencia el comportamiento de las empresas privadas, y que exige a las empresas extranjeras una transferencia forzada de tecnología a empresas nacionales (Chiang, 2017). Esta organización de la actividad productiva lleva inevitablemente a un conflicto económico internacional.

Precisamente por las características del sistema económico chino, en el que se mezcla lo público y lo privado con generosas subvenciones tanto económicas como financieras, al ingresar China en la OMC no se le consideró que fuese una economía de mercado, y sigue sin considerársela como tal. Esto permite al resto de los países miembros aplicar las cláusulas *antidumping* o compensatorias de subvenciones a las empresas chinas con gran facilidad en el caso de avalancha de productos en sus mercados (Feás y Steinberg, 2019).

4. El tratamiento de las subvenciones en la OMC

Las distorsiones que el sistema político-económico chino ocasiona al libre comercio llevó, en la conferencia ministerial de la OMC de diciembre de 2017, a que EE UU, Japón y la UE acordaran trabajar conjuntamente en un esfuerzo para enfrentarse al modelo económico chino en relación a las subvenciones industriales, a las empresas del Estado y a la transferencia forzada de tecnología. Pero con la llegada de Trump a la Casa Blanca, EE UU no ha esperado a una negociación coordinada entre los países afectados por las políticas económicas chinas y ha emprendido acciones unilaterales frente al intervencionismo chino.

Resulta fundamental tener en cuenta que el GATT/OMC se preocupa por la libertad comercial, pero no entra en la propiedad de las empresas, de modo que en principio sus normas son compatibles con cualquier modelo de organización económica y social. En cambio, sí contempla el tratamiento que se debe dar a las subvenciones ya que desde un primer momento se trató de evitar que fuesen motivo de distorsión de los flujos comerciales. Sin embargo, el tratamiento que se le da en el seno de la OMC y las soluciones previstas no son ni suficientes ni adecuadas dada la magnitud del problema generado en las últimas décadas, especialmente en el caso de China. Precisamente, en este punto reside uno de los principales aspectos de la crisis que se ha abierto en la OMC.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) en el seno de la OMC trata dos cuestiones distintas, pero íntimamente relacionadas: las disciplinas multilaterales que rigen la concesión de subvenciones y la aplicación de medidas compensatorias para neutralizar el daño causado por las importaciones subvencionadas.

Las disciplinas multilaterales son las normas en virtud de las cuales se determina si un miembro puede o no conceder una subvención. Puede exigirse el cumplimiento de esas disciplinas recurriendo al mecanismo de solución de diferencias de la OMC, como explicaremos más adelante.

Los derechos compensatorios constituyen un instrumento que los países pueden aplicar tras haber investigado y determinado que se cumplen los criterios establecidos en el Acuerdo SMC. La idea básica es que frente a subvenciones que afecten a la competitividad de una empresa en el mercado internacional, los países afectados pueden imponer derechos compensatorios de manera que anule la ventaja competitiva alcanzada mediante la subvención. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que todos los países utilizan las subvenciones con la finalidad de abordar externalidades que no resuelve el mecanismo de mercado, sin buscar con ello interferir en la asignación de recursos a escala global, ni alterar la competencia internacional. De este modo, esto plantea un primer problema con la propia definición o catalogación del tipo de subvenciones para diferenciar entre aquellas que pueden considerarse legales y aquellas otras que, por las distorsiones que puedan ocasionar en los mercados internacionales, deben evitarse o prohibirse (Bown y Hillman, 2019).

El Acuerdo SMC define como subvención susceptible de aplicarle un derecho compensatorio a aquella contribución financiera realizada por un organismo gubernamental, o siguiendo sus instrucciones, y que reporte un beneficio para la empresa que lo recibe. Esta definición implica que, en principio, las empresas públicas quedarían excluidas de poder imputarles

automáticamente cualquier tipo de comportamiento subvencionado. Por tanto, muchísimas subvenciones que otorgan los Estados con fuerte presencia de un sector público empresarial, especialmente aquellos que no son transparentes en la formación de los precios, como es el caso de China, quedan al margen de las normas de la OMC y no son susceptibles de denuncia ni de represalias legales.

Según Chiang (2017) aunque las empresas públicas chinas representaban solamente el 5 % de todas las empresas industriales en 2015, su impacto en la economía era decisivo en numerosas actividades ya que controlaban el 38,8 % de los activos, obtenían el 17,2 % de los beneficios y generaban el 18,2 % del empleo. Estas empresas suministran *inputs* intermedios a multitud de empresas privadas en condiciones de no mercado. Así mismo, es práctica habitual la concesión de préstamos a empresas a tipos de interés bajos a través de los bancos comerciales controlados por el Estado con el fin de favorecer el desarrollo de determinadas industrias. Así pues, las empresas públicas chinas, y el uso que de ellas hace el Gobierno chino, son el principal reto al sistema comercial multilateral, ya que las normas de la OMC no contemplan de manera satisfactoria su comportamiento y la distorsión que ocasionan en la formación de los precios internacionales. Por ello, la mayoría de los miembros de la OMC, con EE UU a la cabeza, consideran desde hace tiempo que los mecanismos opacos de subvenciones chinos no responden a objetivos nacionales de corregir fallos de mercado o externalidades de cualquier tipo. Al contrario, existe el firme convencimiento de que China utiliza las empresas públicas como un arma agresiva de competencia internacional al distorsionar la formación de precios. Esto lleva a que muchas empresas chinas, públicas y privadas, invadan los mercados mundiales, no tanto porque sus productos respondan a la mejor asignación de recursos a nivel mundial, sino por las importantes subvenciones que gozan de manera poco transparente. Si en la OMC las empresas públicas se considerasen un organismo

gubernamental sujeto a las normas que regula el Acuerdo SMC, se podría recurrir legalmente a un uso generalizado de derechos compensatorios que acabaría obligando a China a una utilización menos agresiva de las subvenciones como arma comercial. Pero, como hemos señalado anteriormente, el sistema para resolver los conflictos en la OMC no es tan sencillo.

Otro problema, añadido al de la propia definición de la subvención, es que cuando el Gobierno de un país se considera adversamente afectado por importaciones presuntamente subvencionadas, tiene que demostrar que hay subvenciones que distorsionan la competencia, perjudican a una rama de la producción y, además, que hay una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el daño ocasionado. Por supuesto, todo esto no resulta fácil en muchos casos y, sobre todo, cuando el daño viene causado, directa o indirectamente, por el comportamiento de empresas públicas. Adicionalmente, una vez que se ha conseguido demostrar que existe una subvención, la solución prevista no es satisfactoria ya que hay limitaciones significativas a los derechos compensatorios que se pueden aplicar.

Por ello, para superar la crisis que sufre el multilateralismo es esencial revisar en profundidad las reglas sobre subvenciones, comenzando por la definición de qué es una subvención, siguiendo por qué es un organismo público gubernamental y terminando con los diversos aspectos relacionados con las distorsiones que ocasionan en los mercados mundiales.

5. La crisis del mecanismo de solución de diferencias

Cuando un miembro de la OMC considera que otro miembro ha infringido las normas comerciales, se recurre al sistema multilateral de solución de diferencias, en vez de adoptar medidas unilaterales. La solución de diferencias comerciales es una de las principales actividades de la organización. Según la OMC, desde 1995 se han planteado 594 diferencias y se han

publicado más de 350 fallos. El procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del sistema multilateral de comercio y se considera la «joya de la corona» de la OMC: hace hincapié en el imperio de la ley y da seguridad y previsibilidad al sistema comercial global.

La solución de diferencias es competencia del Órgano de Solución de Diferencias (OSD), integrado por todos los miembros. Estos crean «grupos especiales» de expertos para analizar las diferencias y alcanzar conclusiones que han de ser aceptadas o rechazadas por el OSD. La resolución del grupo de expertos solo puede ser rechazada por consenso. Contra la resolución se puede apelar. De la apelación se encarga el Órgano Permanente de Apelación (OA) que está integrado por siete miembros de reconocida competencia en derecho y comercio internacional no vinculados a ningún Gobierno que son nombrados por períodos de cuatro años. Cada apelación la juzgan o valoran tres miembros. La apelación puede llevar a confirmar, modificar o revocar las conclusiones del «grupo especial». El OSD puede aceptar o rechazar el informe de apelación, pero únicamente puede rechazarlo por consenso.

Actualmente el mecanismo de solución de diferencias está en crisis. Las principales economías occidentales discrepan de las resoluciones del OA, pero es EE UU quien lleva años denunciando con mayor energía que el OA interpreta erróneamente las normas que se aprobaron en la OMC y exige una aclaración o reforma de los derechos y obligaciones de sus miembros. Se critica que el OA, en sus resoluciones de diferencias, crea nuevas reglas que infringen la soberanía nacional. EE UU mantiene que el Órgano Permanente de Apelación no atiende al marco de referencia que lo creó (*Entendimiento sobre Solución de Diferencias*), sino que a veces actúa como si se le hubiese otorgado la capacidad de modificar las propias normas que regulan su actuación. Por ello, después de muchos años de negociaciones fracasadas sobre la reforma de las normas que deben regir la solución de diferencias, EE UU

optó (la administración Obama) por bloquear el nombramiento de los miembros del Órgano Permanente de Apelación para forzar a todos los países a negociar nuevas reglas que corrijan el alcance de lo que EE UU, y también otros países, considera una «extralimitación» judicial en los conflictos (Schott y Jung, 2019). Tras continuos bloqueos en el nombramiento de los miembros del OA conforme vencían sus mandatos, desde el 11 de diciembre de 2019 solo ha quedado un miembro y la institución ha dejado de funcionar. Si no se resuelve esta crisis se corre el riesgo de volver a un sistema que facilite actuar unilateralmente.

A pesar de que existe un fuerte apoyo a las características básicas y al diseño del sistema de solución de diferencias, también hay notables divergencias sobre la actuación del OA. Y aunque ningún otro miembro apoya el punto de vista de EE UU de bloquear los nombramientos del OA, una encuesta realizada en el seno de la OMC muestra que muchos otros miembros comparten la opinión de que el OA ha ido más allá de su mandato en sus resoluciones (Fiorini *et al.*, 2019).

La mayoría de los miembros de la OMC continúan confiando en el mecanismo de solución de diferencias incluso aunque no exista el OA, pues el resto del aparato institucional permanece activo. Sin embargo, el principal temor es que, sin el OA, el sistema de solución de diferencias pierda mucha de su predictibilidad y que eventualmente colapse. Ante la situación creada, 16 países han firmado un documento (*Statement by Ministers, Davos, Switzerland, 24 January 2020*) en el que mantienen su compromiso para trabajar en la búsqueda de una mejora del OA. Mientras tanto, propugnan elaborar un procedimiento de apelación provisional, al que se puedan unir los países que lo deseen.

6. La guerra comercial

El origen del conflicto se remonta a 2001 cuando China accede a la OMC. La incorporación de China a la OMC redujo drásticamente la incertidumbre sobre la política comercial que podían aplicar el resto de los

miembros. En el caso de EE UU, Handley y Limão (2017) señalan que al obtener el estatus de Nación Más Favorecida, se creó una certidumbre sobre la política comercial norteamericana que impulsó extraordinariamente las importaciones procedentes de China. Además, la incorporación de China al orden comercial internacional provocó una reestructuración de las CGV de las empresas de los países desarrollados que ha transformado el sistema productivo y comercial mundial (Crowley, 2019).

La economía china no asignaba los recursos según las reglas del mercado, sino mediante una estrecha intervención del Estado en la economía, en la que las subvenciones y empresas públicas condicionaban la estructura de la producción. Esto implicaba que la formación de los precios estaba muy condicionada por la acción gubernamental. El problema con las subvenciones chinas a empresas públicas alcanzó mayor gravedad a partir de 2017, al comenzar EE UU a aplicar derechos compensatorios a las importaciones procedentes de China que habían recibido subvenciones o *inputs* materiales de empresas públicas. China negaba que esas importaciones estuviesen sujetas a la definición de subvención de la OMC y, por tanto, defendía que eran legales. El Órgano de Apelación le dio la razón a China al considerar que las empresas públicas no ejercen funciones gubernamentales, como exige la definición de subvención, por lo que no pueden ser objeto de represalias mediante derechos compensatorios. Con esta resolución se abrió una grieta en el seno de la OMC, que ha dado paso a la guerra comercial y a la crisis que hoy vive el sistema comercial internacional.

Desde la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca, los conflictos comerciales de EE UU con otros países y, fundamentalmente, con China se han convertido en una guerra comercial abierta. El conflicto se inició con la aprobación de aranceles elevados al acero y al aluminio por razones de seguridad nacional, continuó con las represalias contra China al margen de la OMC (al no acudir al OSD) y, finalmente, bloqueó el

funcionamiento del Órgano de Apelación al no permitir el nombramiento de nuevos miembros.

El aumento de los aranceles impuestos a la importación de productos de acero y de aluminio responde a que, en estos sectores, China ha practicado tradicionalmente una política comercial agresiva con precios muy por debajo de los costes. En estas actividades las empresas públicas chinas tienen un gran exceso de capacidad productiva y, dada su resistencia a reducirla, han optado por exportar sus excedentes a precios extraordinariamente bajos. Esta política ha obligado al cierre de algunas empresas en los países occidentales, pues los derechos *antidumping* y compensatorios aprobados en EE UU y la UE fueron insuficientes para frenar la invasión de los mercados de productos del acero y aluminio.

Desde 2018, la guerra comercial de Estados Unidos ha tenido dos objetivos. El primero, con el eslogan «América Primero», ha sido evitar la penetración de bienes extranjeros por considerar que estaban destruyendo empleos en diversas zonas del país. El segundo objetivo ha sido lograr la reducción o eliminación del elevado y persistente déficit comercial y de cuenta corriente norteamericano. Ello pretende conseguirlo mediante la reducción de los déficits bilaterales.

Las restricciones comerciales se iniciaron en 2018 con un aumento moderado de los aranceles, que progresivamente se ha ido recrudesciendo hasta que desde el verano de 2019 se puede hablar claramente de una guerra comercial frente a China, pero también con acciones proteccionistas frente a los socios con los que EE UU mantiene alianzas tradicionales: México, Canadá, la UE, Japón y Corea del Sur.

El objetivo de evitar la entrada de productos extranjeros se ha conseguido con un coste enorme. Se estima que los aranceles sobre el acero y aluminio han tenido un coste para EE UU de 255.000 dólares por puesto de trabajo «salvado» (Amiti *et. al*, 2019). Además, como la protección arancelaria ha llevado al incremento de los precios de estos productos en el mercado norteamericano, se está produciendo un

encarecimiento en cascada de todos sus derivados (Bown, 2020a). El resultado es que muchas empresas estadounidenses ya no pueden competir en su propio mercado ni en el mercado mundial en algunos productos. Ante esta situación acabarán cerrando o desplazando sus empresas al exterior para mantener su competitividad en los mercados globales.

En relación a la consecución del segundo objetivo, lograr reducir el déficit comercial o el déficit por cuenta corriente, el mismo está fuera del alcance de la política comercial, y menos todavía si pretende lograrlo con guerras comerciales bilaterales. El déficit por cuenta corriente tiene poco o nada que ver con la competitividad de las empresas de un país. El desequilibrio de la balanza por cuenta corriente es el resultado de un desequilibrio macroeconómico en el que la demanda interior supera a la producción y la renta que genera el país. De manera que solo con medidas internas se puede reducir. Es más, el uso de los aranceles puede ser contraproducente. Un arancel, si es efectivo en restringir la importación, implica una menor demanda de moneda extranjera y, por tanto, una apreciación del dólar. Si el dólar se aprecia, ello implica un encarecimiento de las exportaciones norteamericanas y un abaratamiento de sus importaciones. Con lo cual el déficit por cuenta corriente tenderá a ampliarse en lugar de reducirse. Aunque las medidas restrictivas norteamericanas se han centrado fundamentalmente contra China, se ha detectado empíricamente este efecto (Robinson y Thierfelder, 2019).

Como la administración norteamericana no contempla el uso de la política macroeconómica para equilibrar su balanza de pagos, pretende una gestión directa de los flujos comerciales bilaterales, obligando a los países con los que mantiene un mayor déficit comercial a incrementar sus compras de productos norteamericanos, como ha quedado de manifiesto en el acuerdo alcanzado con China.

Esta guerra comercial ya ha afectado al comercio internacional, que registra una ralentización de los flujos comerciales y una moderación del crecimiento

económico mundial. Quizá el peligro de un agravamiento de los problemas económicos ha llevado a EE UU y a China a firmar lo que se ha llamado la «fase uno» del acuerdo comercial el 15 de enero de 2020. En este acuerdo no se aborda el principal tema que ha venido tensionando las relaciones comerciales de ambos países, en particular, el tratamiento de las subvenciones y las empresas públicas. Solo se contempla el tema de la transferencia forzada de tecnología. El asunto más delicado y grave del acuerdo alcanzado consiste en el compromiso por parte de China de aumentar las compras de determinados productos norteamericanos. En concreto, el acuerdo consiste en que sobre unos determinados productos de los que en 2017 China importaba por valor de 134,2 mil millones de dólares (de un total importaciones chinas de 185,8 mm) se aumenten las compras procedentes de EE UU en 200 mm en dos años (76,7 mm en 2020 y 123,3 mm en 2012) (Bown, 2020b).

Este acuerdo presenta unas características que solo pueden augurar un agravamiento y generalización de la guerra comercial. En primer lugar, hay un consenso entre los analistas del comercio internacional en que el compromiso chino de aumentar las importaciones en esa cuantía no se podrá cumplir. Supone más que duplicar las importaciones de los productos acordados en tan solo dos años. Si no se cumple el acuerdo, EE UU queda autorizado a tomar represalias.

En segundo lugar, este compromiso se debe cumplir con independencia de cuales sean los precios o las condiciones de la demanda. Y esto solo se puede conseguir restaurando el modelo soviético de gestión administrada de la economía (Hufbauer, 2020). Los precios dejan de ser la señal para la asignación de recursos y son las cantidades las que se comprometen a cumplir y respetar. Con este acuerdo, la política comercial norteamericana ha hecho un cambio fundamental ya que está más preocupada por las compras que va a hacer China que por las reglas comerciales. EE UU, por tanto, renuncia al libre comercio y opta por un modelo comercial basado en el poder negociador y

en la ausencia de reglas. Las consecuencias de este cambio en la política comercial pueden ser de enorme trascendencia ya que supone una erosión del sistema internacional de comercio que va a causar distorsiones muy perjudiciales en la asignación de recursos, tratos discriminatorios y de favoritismo, y la inevitable corrupción asociada a un sistema de comercio administrado políticamente.

En tercer lugar, esta nueva política de comercio administrado con el objetivo de reducir el déficit comercial bilateral con China pierde de vista la naturaleza de este desequilibrio comercial. El déficit con China se debe en buena medida al comportamiento de las empresas estadounidenses que, al favorecer la creación de CGV eficientes, están exportando sus productos desde China a EE UU y al resto del mundo.

En cuarto lugar, y de manera inmediata, se va a producir una importante desviación de comercio, pues China se ve obligada a realizar compras de determinados productos a un país, EE UU, que posiblemente no es el más eficiente (si lo fuese, esas compras ya se habrían realizado), en sustitución de las importaciones que realizaba de otros países. Dados los productos afectados por el acuerdo, los países que se pueden ver más perjudicados son Brasil, Argentina, Vietnam, Australia, Tailandia, Rusia y Canadá, UE y Japón (Bown, 2020b). Las represalias que puedan adoptar los países perjudicados son imprevisibles. Este acuerdo puede socavar definitivamente el liderazgo de EE UU en el comercio mundial (Meltzer y Shenai, 2020).

7. ¿Ha colapsado el sistema multilateral?

El sistema multilateral creado tras la Segunda Guerra Mundial estuvo dominado por EE UU, que fue quien estableció las reglas de su funcionamiento y determinaba las agendas de los asuntos a tratar y los acuerdos que se debían adoptar. En los años setenta del siglo XX emergió la Comunidad Europea (CE) como una importante entidad internacional y exigió participar en la creación de las reglas. Se creó la *Green Room*

como un mecanismo de negociación. EE UU y la CE negociaban los borradores de los acuerdos que luego los demás aceptaban sin derecho a enmiendas. Desde 1999, tras las protestas en Seattle, el secretariado de la OMC identificó la necesidad de una mayor apertura y transparencia en el proceso de formular las reglas para legitimar a la OMC. Se fue aumentando el número de miembros en las reuniones de la *Green Room*: Canadá, Australia, Japón e India. China entró en 2005. Además, se fue invitando a las partes más relevantes para temas específicos. De este modo, se fue debilitando el poder que tenían anteriormente EE UU y la UE (Yujia, 2019).

Desde finales del siglo XX tanto EE UU como la UE confían su apertura comercial a los acuerdos bilaterales, ante la imposibilidad de avanzar por la senda del multilateralismo. Además, desde que las economías en desarrollo se incorporaron a las negociaciones comerciales comenzaron a formar alianzas, especialmente las potencias emergentes, que han bloqueado la consecución de acuerdos globales. Todo ello, en un mundo en el que se ha ido virando desde la cooperación a la rivalidad geoeconómica.

Además, y quizá lo más grave, en 2017, EE UU abandonó su compromiso con el sistema comercial multilateral abierto optando, en su lugar, por un enfoque en las relaciones económicas internacionales basadas en el poder (Krueger, 2020). Simultáneamente, los regímenes autoritarios de China y Rusia buscan reformar el multilateralismo, retando los principios liberales fundacionales que han guiado el orden multilateral de postguerra.

La globalización transmitió la impresión que el mundo convergía a un conjunto de normas comunes para abordar los retos compartidos. Ese proceso implicaba exportar los principios liberales occidentales a través de las instituciones multilaterales al resto del mundo. Sin embargo, la expansión de los valores liberales internacionalmente amenazaban la supervivencia de los regímenes iliberales.

El populismo y el nacionalismo, extendido por muchos países, ha configurado una retórica contra

la globalización basada en principios liberales. Cada vez es mayor el número de políticos que acusan al denominado neoliberalismo del fracaso en la consecución de una prosperidad generalizada. Esto es así a pesar de que en la historia de la humanidad nunca se había logrado, como ha ocurrido en los últimos 30 años, un crecimiento económico tan generalizado, una reducción de la pobreza de tal magnitud y una mejora sustancial en la reducción de la desigualdad a escala mundial.

8. El futuro del multilateralismo

El interés de la mayoría de las naciones es disponer de un orden comercial internacional estable por el convencimiento de que un resurgimiento del proteccionismo dificultaría el despliegue de las capacidades productivas de cada país y el logro de una mayor prosperidad nacional. De hecho, casi todos los países están muy interesados en mantener el marco comercial multilateral frente a la insistencia de EE UU por perseguir tratados bilaterales en los que, a diferencia de los realizados hasta fechas recientes, no buscan una mejor asignación de recursos a escala global, sino imponer un sistema de comercio administrado en beneficio propio.

La disfuncionalidad de la OMC en las tres últimas décadas ha fomentado la proliferación de acuerdos bilaterales. Esto no tiene necesariamente que socavar la OMC, pero cuando el bilateralismo llegue a ser el mecanismo más atractivo para las relaciones comerciales, se bloqueará el multilateralismo (Felbermayr *et al.*, 2019). Los cambios radicales en el comercio internacional que se han producido desde la creación de la OMC requieren ajustes institucionales que satisfagan tanto a los viejos como a los nuevos socios. Al menos, tres son las áreas en las que la OMC debe adaptarse a un mundo globalizado con visiones diferentes de la organización comercial mundial pero que comparten el deseo de comerciar intensamente.

En primer lugar, hay un tema muy complejo y delicado sobre el *poder y liderazgo* en el mundo. Venimos

de un sistema comercial internacional que ha estado dominado por EE UU, pero cuya influencia se ha ido debilitando conforme nuevos actores se han incorporado a la escena comercial y el centro de gravedad de la economía mundial se ha ido desplazando desde el Atlántico al Pacífico, configurándose un mundo multipolar.

Los problemas comerciales actuales y las discrepancias en el seno de la OMC van más allá de las tensiones entre EE UU y China, y son el resultado de un conflicto entre los sistemas económicos iliberales y los sistemas capitalistas; entre los sistemas de gobierno autocráticos y las democracias liberales. Las economías autoritarias de China y Rusia buscan reformar el multilateralismo, retando los principios liberales fundacionales que han guiado el orden multilateral de postguerra. Los líderes de Rusia y China ven cada día con mayor preocupación que el éxito del liberalismo es una amenaza existencial a sus propios regímenes (Moreland, 2019).

El problema se ha agravado con el comportamiento reciente de EE UU, con su creciente menosprecio por respetar y mejorar las reglas que deben regir el comercio mundial. ¿Por qué EE UU elige dar la espalda al sistema multilateral basado en reglas y lo quiere sustituir por una negociación bilateral basada en el poder? Es la consecuencia del declive en la hegemonía de EE UU en la economía global.

La UE, los ministros de Asuntos Exteriores de Francia y Alemania, conscientes de que el multilateralismo ha sido crucial para ayudar a la prosperidad y preservar la paz mundial, propusieron en 2019 la Alianza por el Multilateralismo. En esencia, lo que proponen es una alianza informal que propugna resolver los conflictos a través de la cooperación ya que consideran que es la única garantía fiable para la estabilidad internacional y la paz (Moreland, 2019). Pero como señalan Feás y Steinberg (2019) «el retorno del nacionalismo y de la rivalidad geoestratégica entre las grandes potencias condena a las relaciones internacionales a ser menos cordiales y cooperativas». A pesar de ello, estos autores

consideran que la UE es la única potencia que puede promover, en colaboración con otras economías avanzadas, una reforma del sistema comercial internacional que, preservando el multilateralismo, pueda ser aceptada por EE UU y China.

En segundo lugar, hay un conflicto entre *soberanía, democracia y mercado*. ¿Cómo resuelve el sistema multilateral de comercio la compatibilidad entre la soberanía y el derecho internacional en economías de mercado? ¿En qué grado se limita la soberanía en aras a la apertura de los mercados? ¿Cómo abordarán las democracias que participan en la OMC las cuestiones nacionales conforme se incorporen nuevos temas vinculados con el comercio, pero de enorme relevancia política en el seno de los países? Hasta ahora, el populismo en las sociedades democráticas ha sido el principal enemigo de los progresos en las tendencias globalizadoras. El futuro del sistema multilateral de comercio depende en parte de la capacidad de los responsables políticos para demostrar a la sociedad que el multilateralismo ha sido crucial para preservar la paz, ayudar a la prosperidad, abordar las amenazas comunes e incluso defender los valores democráticos.

En tercer lugar, es necesario definir el *modelo de negociación* necesario para resolver los problemas comerciales en el siglo XXI. Desde la creación de la OMC no ha sido posible alcanzar avances liberalizadores de ámbito multilateral. En su lugar, han proliferado iniciativas bilaterales, regionales y plurilaterales. Por tanto, es necesario adaptar el sistema multilateral a la proliferación de acuerdos discriminatorios. En el seno de la OMC ya se han hecho avances significativos en este sentido. También habrá que decidir si en el futuro las negociaciones de reducción de barreras comerciales se llevan a cabo en forma de rondas, conferencias ministeriales o en el marco de iniciativas distintas. Por ahora, ante el bloqueo de acuerdos multilaterales, se ha optado por una geometría variable para llegar a acuerdos plurilaterales en sectores específicos (VanGrasstek, 2013). Actualmente se está trabajando en las siguientes áreas: comercio electrónico

(82 países que cubren el 90 % del comercio); facilidades de inversión para el desarrollo (69 países que cubren el 73 % del comercio y el 66 % de la IED, Inversión Extranjera Directa); empresas de tamaño medio, pequeño y micro (89 países) y empoderamiento económico de las mujeres (121 países). Conforme se alcancen estos acuerdos plurilaterales serán de aplicación a los países firmantes y se podrán ir incorporando el resto de los miembros de la OMC cuando lo consideren oportuno.

Para que la OMC desempeñe un papel activo en promover el comercio internacional debe abordar en las negociaciones plurilaterales o multilaterales temas «dentro de la frontera» que obstaculizan el comercio, como son la política de la competencia, la contratación pública, las empresas públicas, las normas laborales, las leyes medioambientales, los mecanismos de arbitraje sobre la inversión internacional y también las posibles manipulaciones de los tipos de cambio que alteran los flujos comerciales (VanGrasstek, 2013).

Para avanzar decididamente en las líneas señaladas, es necesario abordar la reforma de la propia institución que supervisa el sistema comercial mundial. La incapacidad de la OMC para avanzar en temas críticos como la liberalización de los servicios, las subvenciones agrarias, la protección de la inversión internacional y tantos otros temas sobre los que no se alcanza un acuerdo, cuestiona el valor de la organización y su capacidad para mantener un sistema comercial regido por el imperio de la ley (Akman *et al.*, 2019).

La OMC funciona sobre la base del consenso entre sus miembros, y sus órganos ejecutivos tienen escaso poder para ejecutar las políticas comerciales. Por ello, convendría ir modificando la propia administración de la institución, otorgándole una mayor autoridad en sus procedimientos y actuaciones. El consenso y unanimidad que se requiere para avanzar en los acuerdos se ha convertido en un procedimiento que paraliza desde 1995 los avances liberalizadores de ámbito multilateral.

9. Conclusión

Desde que se creó la OMC en 1995, el mundo ha registrado unos avances tecnológicos espectaculares. Por primera vez en la historia, estas innovaciones han podido ser compartidas por numerosos países sumamente atrasados que mostraron su voluntad de incorporarse a la economía global abriendo sus fronteras. Las grandes dificultades que tradicionalmente encontraban las economías atrasadas para industrializarse se han superado al desarrollarse las Cadenas Globales de Valor. Este nuevo sistema de organización de la producción internacional ha permitido que países muy atrasados pudiesen incorporarse a alguna tarea sencilla del proceso productivo y avanzar paulatinamente hacia tareas más complejas. Muchos países atrasados se han industrializado y modernizado, al tiempo que los países desarrollados han disfrutado de bienes y servicios a bajos precios y en múltiples variedades. De este modo, la humanidad ha vivido más y mejor y había comenzado a avanzar hacia una era de libertad y prosperidad. Sin embargo, en los últimos años han surgido fuertes tendencias, tanto en las democracias occidentales como en los Estados autoritarios, hacia el desmantelamiento, e incluso la destrucción, de los progresos conseguidos con la integración internacional.

Puesto que renunciar a los éxitos logrados mediante la globalización no parece que sea económicamente deseable, ni técnicamente posible, se deberían realizar los esfuerzos necesarios para que, en un mundo tan heterogéneo como el actual, se puedan compartir unas instituciones que faciliten la cooperación internacional. Parece indiscutible la necesidad y el interés de los países en disponer de un orden internacional estable en el ámbito comercial, de manera que se puedan abordar los conflictos siguiendo normas y reglas en lugar de comportamientos unilaterales. Su consecución requiere la creación y consolidación de un marco institucional dominado por valores como la apertura, la cooperación y la predictibilidad.

Referencias bibliográficas

- Akman, S., Armstrong, S., Primo Braga, C., Dadush, U., González, A., Kimura, F., Nakagawa, J., Rashish, P., & Tamura, A. (2019). The crisis in world trade. *VoxEU.org*.
- Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). The impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187-210.
- Baldwin, R. (2016). *The great convergence*. Harvard University Press.
- Baldwin, R. (2019). *The globotics upheaval: globalization, robotics, and the future of work*. Oxford University Press.
- Bown, C. P. (2020a). Trump's steel and aluminum tariffs are cascading out of control. *PIIE Trade and Policy Watch*.
- Bown, C. P. (2020b). Unappreciated hazards of the US-China phase one deal. *PIIE Trade and Policy Watch*.
- Bown, C. P., & Hillman, J. A. (2019). WTO'ing a resolution to the China subsidy problem. *PIIE Working Papers No 19-17*.
- Chiang, T. W. (2017). Chinese state-owned enterprises and WTO's anti-subsidy regime. *Georgetown Journal of International Economics*, 49(2), 845-886.
- Crowley, M. A. (2019). Trade War: The clash of economic systems endangering global prosperity: A new eBook. *VOX CEPR Policy portal*.
- Evenett, S. J., & Fritz, J. (2019). *Going it alone? Trade policy after three years of populism. The 25th global trade report*. CEPR.
- Feás, E., y Steinberg, F. (2019). La política comercial europea ante un entorno internacional cambiante. *Real Instituto Elcano. Informe Elcano*.
- Felbermayr, G., Larch, M., Yotov, Y. V., & Yalcin, E. (2019). The WTO at 25. Assessing the economic value of the rules based global trading system. *Bertelsmann Stiftung*.
- Fiorini, M., Hoekman, B. M., Mavrodios, P. C., Saluste, M., & Wolfe, R. (2019). WTO dispute settlement and the appellate body crisis: Insider perceptions and members' revealed preferences. *Bertelsmann Stiftung*.
- Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R., & Martínez Serrano, J. A. (2014). Do nonreciprocal preferential trade agreements increase beneficiaries' exports? *Journal of Developments Economics*, 107, 291-304.
- Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R., y Requena, F. (2018). 8 Acuerdos de Comercio Preferenciales: proliferación y profundización. En J. A. Martínez Serrano (Ed.), *El gobierno de la globalización. A propósito del 70 aniversario del GATT*. Funcas.
- Handley, K., & Limão, N. (2017). Policy uncertainty, trade, and welfare: theory and evidence for China and the United States. *American Economic Review*, 107(9), 2731-2783.

- Hufbauer, G. C. (2020). Managed trade: Centerpiece of US-China phase one deal. *PIIE Trade and Policy Watch*.
- Kueger, A. O. (2020). Trump's backward march on trade. *Project Syndicate*.
- Larch, M., Monteiro, J. A., Piermartini, R., & Yotov, Y. V. (2019). On the effects of GAAT / WTO membership on trade: they are positive and large after all. *WTO Staff Working Papers No ERSD 2019-9*.
- Mavroidis, C. P., & Sapir, A. (2019). China and the World Trade Organization: toward a better fit. *Bruegel Working Papers No 06*.
- Meltzer, J. P., & Shenai, N. (2020). Why the purchase commitments in the US-China trade deal should not be replicated, ever. *Brookings*.
- Moreland, W. (2019). The purpose of multilateralism: A framework for democracies in a geopolitically competitive world. *Foreign Policy at Brookings*.
- Ornelas, E. (2016). Special and differential treatment for developing countries. In K. Bagwell, & R. W. Staiger (Eds.), *Handbook of commercial policy. ScienceDirect*, 1, 369-432. Elsevier.
- Petersen, T. (2017). Economic globalization — Who's winning, who's losing out? *Bertelsmann Stiftung*.
- Requena Silvente, F. (2017). Globalización, integración comercial y bienestar. *Información Comercial Española (ICE), Revista de Economía*, (896), 19-42.
- Robinson, S., & Thierfelder, K. (2019). US-China trade war: both countries lose, world markets adjust, others gain. *PIIE, Policy Brief*, 19-17.
- Schott, J. J., & Jung, E. (2019). The WTO'S existential crisis: how to salvage its ability to settle trade disputes. *PIIE, Policy Brief Working Papers No 19-19*.
- Statement by Ministers, Davos, Switzerland, 24 January 2020.
- VanGrasstek, C. (2013). *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*. OMC.
- Yujia, Zhao. (2019). Is there a new international trade order? *The Chinese Journal of International Politics*, 12(1), 93-122.