



---

# **Universidad de Valladolid**

## **Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

### **Trabajo de Fin de Grado**

#### **Grado en Administración y Dirección de Empresas**

## **Proteccionismo frente a Libre Comercio: el papel desempeñado por la OMC en el sistema multilateral de comercio.**

Presentado por:

***Marta Mendiguchía Garrido***

Tutelado por:

***Elena Escudero Puebla***

*Valladolid, 4 de julio de 2022*

## **RESUMEN**

Se analizan los ámbitos del librecomercio y el multilateralismo así como el proteccionismo y las principales barreras existentes al comercio internacional, con el objetivo de obtener conclusiones acerca de cuál es la política comercial más beneficiosa para nuestro sistema económico y el desarrollo de nuestro comercio internacional en el ámbito del sistema multilateral de comercio, analizando también el papel de la Organización Mundial de Comercio en el mismo.

## **PALABRAS CLAVE**

Librecomercio, proteccionismo, multilateralismo, globalización, Organización Mundial de Comercio.

**CLASIFICACIÓN JEL:** F01, F10, F13.

## **ABSTRACT**

This paper analyses the areas of free trade and multilateralism, including protectionism and a further study about the main international trade barriers, in order to draw conclusions about the most beneficial trade policy for our economic system and the development of our international trade within the multilateral trade system, as well as the role of the World Trade Organization on it.

## **KEY WORDS**

Free trade, protectionism, multilateralism, globalization, World Trade Organization.

**JEL CLASSIFICATION:** F01, F10, F13.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>2. POLÍTICAS COMERCIALES: PROTECCIONISMO VS LIBRECOMERCIO. 7</b>	
<b>2.1. Proteccionismo.....</b>	<b>7</b>
2.1.1 Principales barreras comerciales. ....	9
2.1.1.1 <i>Barreras arancelarias</i> .....	9
2.1.1.2 <i>Barreras no arancelarias</i> .....	18
2.1.2 El proteccionismo en la actualidad.....	23
<b>2.2. Librecomercio.....</b>	<b>24</b>
2.2.1 Multilateralismo y Regionalismo.....	26
2.2.1.1. <i>Multilateralismo</i> .....	27
2.2.1.2. <i>Regionalismo</i> .....	29
2.2.2 Librecomercio, globalización y mundialización de la economía. Consecuencias.....	35
<b>2.3. ¿Proteccionismo o librecomercio?.....</b>	<b>37</b>
<b>3. EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO Y EL PAPEL DE LA OMC</b>	
<b>.....</b>	<b>40</b>
<b>3.1. Del GATT a la OMC. La creación del sistema multilateral de     comercio. ....</b>	<b>40</b>
3.1.1. La creación del GATT.....	40
3.1.2. Del GATT a la OMC. La Ronda de Uruguay.....	41
3.1.3. La consolidación del sistema multilateral de comercio.....	43
<b>3.2. El papel de la OMC en el sistema multilateral de comercio.....</b>	<b>44</b>
3.2.1. La OMC y librecomercio. Necesidad de un sistema multilateral de comercio. ....	46
3.2.2. Sistema de solución de diferencias.....	49
3.2.3. Sanciones económicas. Capacidad sancionadora de la OMC. ....	50
3.2.4. El futuro de la OMC: nuevos retos y realidades comerciales. ....	52
<b>3.3. Crisis y futuro del multilateralismo: ¿necesaria transformación del     sistema multilateral de comercio? .....</b>	<b>54</b>
<b>4. CONCLUSIONES.....</b>	<b>56</b>
<b>5. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>59</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 2.1:</b> Efectos de un arancel.....	11
<b>Figura 2.2:</b> Efectos de un arancel en un país pequeño.....	13
<b>Figura 2.3:</b> Efectos de un arancel en un país grande.....	15
<b>Figura 2.4:</b> Países que en 2021 aplicaron más barreras técnicas y sanitarias al comercio.....	22
<b>Figura 2.5:</b> Acuerdos Comerciales Regionales actualmente en vigor (por año de entrada en vigor), 1948-2022.....	32
<b>Figura 2.6:</b> Acuerdos Comerciales Regionales actualmente en vigor, participación por regiones.....	33
<b>Figura 3.1:</b> Miembros de la OMC en 2022.....	45

## 1. INTRODUCCIÓN

Hoy en día se puede decir que el intercambio de determinados bienes y servicios entre diferentes países constituye sin duda alguna el principal motor de nuestras economías, más aún cuando todos los países se hallan inmersos en un profundo proceso de integración en el mundo globalizado; integración que puede ser económica, social y cultural. Este proceso de globalización económica ha permitido, gracias también al gran avance de los medios tecnológicos, introducir productos o servicios en nuevos mercados, generando nuevos negocios y aumentando la riqueza económica global.

El objetivo de este trabajo consiste en determinar si las políticas comerciales llevadas a cabo por los países que operan en este entorno globalizado deben estar orientadas hacia el librecomercio, es decir, hacia la posibilidad de desarrollar un comercio sin obstáculos ni barreras comerciales o por el contrario, es posible justificar el proteccionismo comercial de algunos Estados.

En este desarrollo de las políticas comerciales por parte de los países, considero de gran relevancia analizar el papel de la Organización Mundial de Comercio en el marco del sistema multilateral del comercio, encargada de velar por el cumplimiento de las normas globales así como de los acuerdos que rigen el comercio entre países, estando dotada para esta tarea de una capacidad sancionadora de las prácticas llevadas a cabo por los países contrarias a las normas de comercio establecidas así como de un óptimo sistema de solución de diferencias entre países que se postula como la piedra angular del sistema multilateral de comercio.

La metodología empleada para la realización este trabajo es fundamentalmente descriptiva. Se realiza una revisión bibliográfica de las aportaciones de los grandes autores de la economía a las teorías proteccionistas y del librecomercio, tratando de llegar a determinar qué política comercial es la más adecuada en el marco del sistema multilateral de comercio en el que nos encontramos.

Posteriormente se lleva a cabo un análisis de las principales fortalezas y también debilidades del desarrollo del sistema multilateral de comercio y el papel que la OMC tiene en él, destacando nuevos retos y realidades comerciales.

## 2. POLÍTICAS COMERCIALES: PROTECCIONISMO VS LIBRECOMERCIO

### 2.1. Proteccionismo

El proteccionismo es una de las materias más recurrentes en el estudio de la economía internacional. Las denominadas políticas proteccionistas abogan por restringir las importaciones de productos provenientes del extranjero con el empleo de ciertas medidas como barreras comerciales en las aduanas, el establecimiento de cuotas de importación o de requisitos técnicos a cumplir por los productos extranjeros que dificultan la entrada en el país, encareciéndolos con el objetivo de hacerlos menos competitivos con respecto a los nacionales, así como por fomentar las exportaciones mediante el otorgamiento de incentivos fiscales, ayudas y subvenciones o devaluación de la moneda, todo ello con el objetivo de favorecer a los operadores económicos nacionales. Así, las medidas proteccionistas optan por defender la industria nacional ante la competencia proveniente del extranjero.

Son muchos los autores en la historia del pensamiento económico los que consideran que el proteccionismo nace con el mercantilismo del siglo XVI, cuando los gobiernos de los principales Estados centraban sus esfuerzos en el desarrollo de la industria nacional y en tomar posiciones un tanto hostiles con respecto a las mercancías provenientes del exterior<sup>1</sup>.

En la aplicación de estas políticas los principales gobiernos consideraban que la riqueza de sus naciones era el objetivo primordial, razón por la cual la doctrina proteccionista ha sostenido que el desarrollo del comercio internacional es un *“juego de suma cero”*, donde ningún país puede enriquecerse si no es a costa

---

<sup>1</sup> Así, la historia ha demostrado numerosos ejemplos donde a partir del Acta de Cromwell en 1641 que estableció la primera tarifa aduanera, se han seguido otros modelos tales como la práctica por parte de los Reinos de Castilla y de León durante la Baja Edad Media de la fiscalidad de los derechos aduaneros a través de los puertos donde accedían las mercancías procedentes de las vías y rutas marítimas (Villarreal, 2006). También durante el siglo XVI, durante el reinado de Carlos I de España y V de Alemania el comercio con Francia se gravó con dos tipos de derechos, el *“almojarifazgo”* y la *“avería”*, que gravaban hasta el 7% del valor de las mercancías que llegaban a puerto.

de que otro se empobrezca. Los proteccionistas basan sus teorías en el principio de maximización de la riqueza de la nación afirmando que la aptitud de los países de crear riquezas se consigue generando monopolios para la fabricación de determinados productos y logrando que el volumen de exportaciones sea considerablemente superior al valor de las importaciones.

Los pensadores mercantilistas sostenían que el desarrollo económico y comercial se lograba con el enriquecimiento de las naciones, y que el objetivo de las políticas comerciales de cada una de ellas debía ser el mantenimiento de una balanza comercial positiva, donde el volumen de exportaciones supere al volumen de las importaciones, lo que supondría un crecimiento de la riqueza nacional. Así, el mercantilismo marca e impregna la política proteccionista y arancelaria, que dificultó el desarrollo del comercio entre las naciones, pues fomentaba el crecimiento de los Estados de tal forma que lo que suponía una ganancia para unos, era una pérdida para otros. Se inicia así con el proteccionismo la aparición de políticas restrictivas a las importaciones procedentes de otros países, con el objeto de impulsar el crecimiento económico nacional. Desde entonces, las políticas proteccionistas han marcado el devenir del desarrollo del comercio internacional<sup>2</sup>.

La tendencia proteccionista ha sido minoritaria en un mundo tan sumamente globalizado como el nuestro. Sin embargo, no debemos olvidar que en el marco del sistema multilateral del comercio en el que nos hallamos, y como consecuencia del establecimiento de nuevas formas de mercado y de flujos financieros, así como de productos y servicios a escala global, ha ido surgiendo

---

<sup>2</sup> Un ejemplo de ello lo vemos con la Gran Depresión de 1929, donde el proteccionismo se vuelve a manifestar de un modo significativo con el establecimiento de la denominada *Smoot-Hawley Tariff Act*, de 1930, *una de las reformas arancelarias más perjudiciales para la economía internacional y uno de los precedentes más importantes dentro del proteccionismo comercial* (Baena Rojas, 2016). También vemos como el siglo XX trae de nuevo el reflujó del proteccionismo en España, donde se aprobó en 1906 la *Ley de Bases Arancelarias* que incorporó el arancel de 1905, calificado por muchos autores de proteccionista en extremo (Villarreal, 2006).

una respuesta conservadora tendente a las políticas proteccionistas llamada por los autores bajo el nombre de “neoproteccionismo”.

### 2.1.1. Principales barreras comerciales.

Las barreras comerciales que afectan a las operaciones de comercio exterior se pueden clasificar entre barreras arancelarias y no arancelarias. La clasificación que plantea la Comisión Europea en el denominado Libro Blanco de 1985 diferencia entre barreras físicas, fiscales y técnicas, a la vez que enumera las medidas necesarias que se deben adoptar para eliminar esas barreras que dificultan el comercio exterior.

Dada la relevancia del debate aún vigente entre librecomercio y proteccionismo en el desarrollo de este tema, nos centraremos en la clasificación establecida por los principales acuerdos internacionales en materia de librecambio entre arancelarias y no arancelarias, con el objeto de estudiar en qué medida el proteccionismo sigue siendo frecuente en los intercambios comerciales que se producen en la actualidad.

#### 2.1.1.1 Barreras arancelarias

El arancel definido como aquella carga económica que deben soportar los importadores y exportadores de los productos en el momento de su puesta en libre práctica ha sido históricamente el más importante instrumento de proteccionismo clásico. Villarreal lo define como “*Un impuesto o gravamen aduanero fijado sobre la mercancía objeto de intercambio conforme cruza una frontera nacional*” (Villarreal, 2006). Así, podemos encontrarnos aranceles a la importación, que gravan los productos importados directamente, elevando su precio, haciéndolos menos competitivos y aranceles a la exportación siendo éstos un gravamen sobre la mercancía exportada.

Resulta conveniente subrayar cómo el arancel como principal barrera restrictiva del comercio internacional sobrevive aún en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales bajo la forma de los denominados “aranceles

consolidados”, aplicados bajo la supervisión de la Organización Mundial de Comercio.

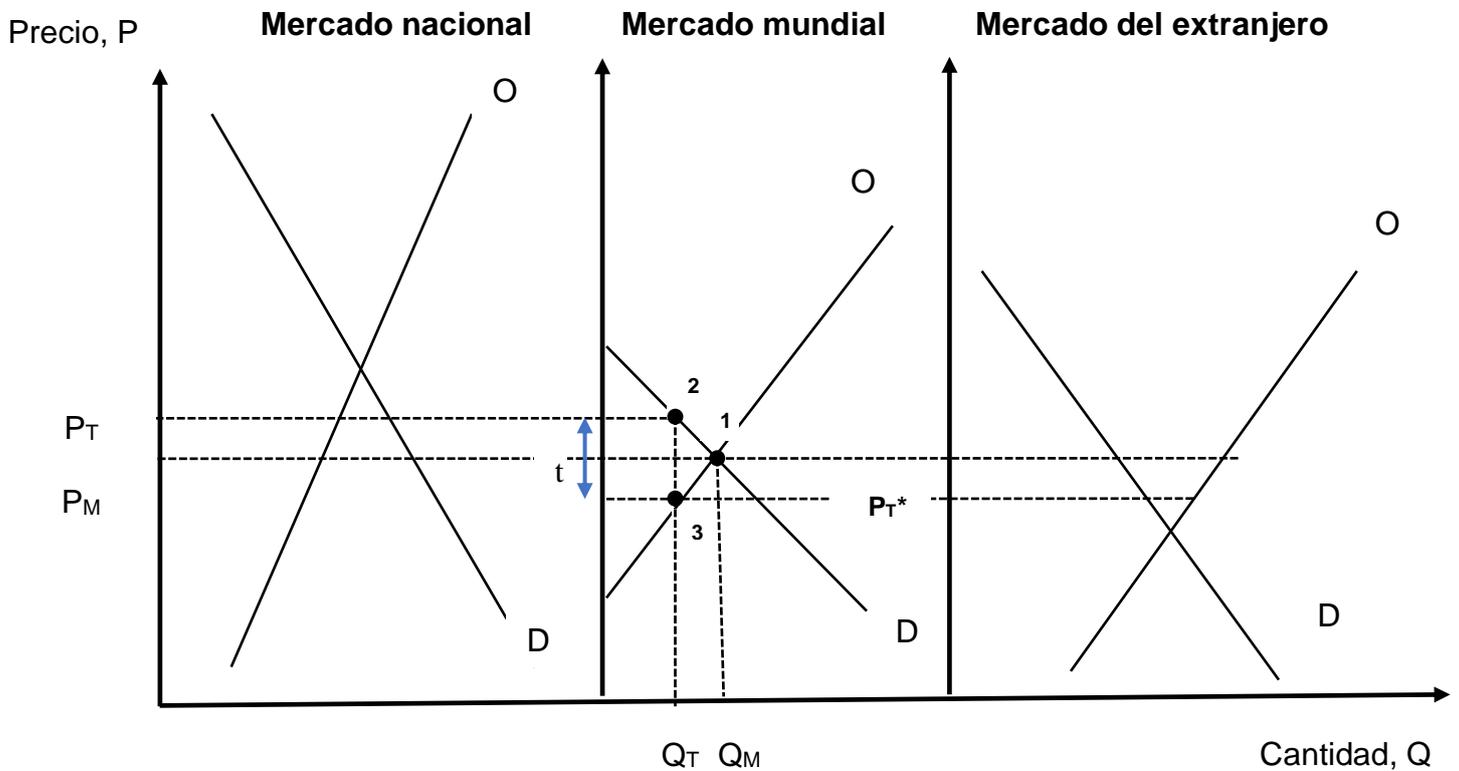
El establecimiento de un arancel a la importación supone una discriminación para los productos importados con características similares a aquellos cuya producción y fabricación se realiza en el territorio nacional, puesto que éstos no tienen que pagar dicho arancel. Así, la doctrina proteccionista de las políticas comerciales afirman que la discriminación que supone el establecimiento de este arancel es la “esencia” de la protección que el mismo otorga a los productos nacionales y por ende, a los fabricantes nacionales.

En primer lugar, resulta conveniente discernir cuáles son los efectos del establecimiento de un arancel como medida proteccionista para los productores nacionales. Estos, a la hora de fijar los precios de sus productos ya no sólo deben tener en cuenta el precio básico del producto sino ese precio más el arancel que lo grava. Es por eso por lo que los beneficios de estos productores nacionales aumentarán, ya que pueden vender a un precio más elevado y por tanto aumentar la rentabilidad de la producción de mayores cantidades de producto.

Sin embargo, este efecto positivo del arancel se neutraliza con el efecto que tiene el mismo para los consumidores. El mayor precio de las mercancías importadas retrae las compras de los consumidores, y si estas compras disminuyen y las ventas de los productores nacionales aumentan por ese mayor precio de venta, el volumen de importaciones decae, por lo que el volumen de comercio se contrae.

Para comprender este efecto imaginemos la existencia de un arancel a la importación específico, establecido en  $t$  euros por unidad de producto. Si el país en cuestión grava los productos importados con un impuesto de  $t$  euros a cada unidad de producto importado, esto puede ser visto como un coste de transporte, de tal manera que los comerciantes no transportarán el producto importado a menos que la diferencia de precios entre ambos mercados sea al menos de  $t$  euros. En la figura 2.1 expuesta a continuación se representan tres situaciones: mercado nacional, mercado mundial y mercado extranjero.

Figura 2.1. Efectos de un arancel



Cuando no existe arancel, el precio del producto importado viene dado por  $P_M$ , siendo este el precio tanto para el mercado nacional como para el mercado mundial. Con el establecimiento del arancel fijo de  $t$  euros por unidad de producto importado se produce una diferencia del precio de dicho producto en el mercado nacional y en el mercado mundial. Por tanto, se incrementa el precio del producto importado hasta  $P_T$  en el mercado nacional, y se reduce dicho precio en el extranjero ( $P_T^* = P_T - t$ ). Esto ocurre porque tal y como se ha comentado anteriormente, el arancel puede ser entendido como un coste de transporte, de tal manera que los comerciantes no transportarán el producto importado del extranjero al mercado nacional a no ser que el precio en el mercado nacional exceda al precio en el mercado extranjero en al menos la cuantía del arancel, es decir, en al menos  $t$  euros. Si no se importa el producto, existirá un exceso de demanda del mismo en el mercado nacional y un exceso de oferta en el extranjero por lo que el precio se incrementará en el mercado nacional y caerá en el mercado extranjero hasta que la diferencia resultante entre ambos precios sea de  $t$  euros.

Por tanto, si el establecimiento del arancel eleva el precio del producto importado hasta  $P_T$  en el mercado nacional, y se reduce dicho precio en el extranjero ( $P_T^* = P_T - t$ ), los productores nacionales ofrecen más cantidad de producto a un precio más elevado, mientras que la demanda se reduce, por lo que se demandan menos importaciones (estando en el punto 2 de la gráfica del mercado mundial). En el mercado extranjero la disminución del precio del producto importado conduce a una reducción de la oferta y a un incremento de la demanda del mismo y como resultado, a una disminución en la oferta de exportaciones de dicho producto (situándose en el punto 3 de la gráfica del mercado mundial). Por tanto, el volumen de producto importado se reduce finalmente pasando de una cantidad  $Q_M$  a una cantidad  $Q_T$  (volumen de producto importado gravado con el arancel). Así, el establecimiento de un arancel supone el incremento en el precio del producto en el mercado nacional mientras que se reduce el precio en el mercado extranjero, lo que conduce a que el volumen de comercio se reduzca.

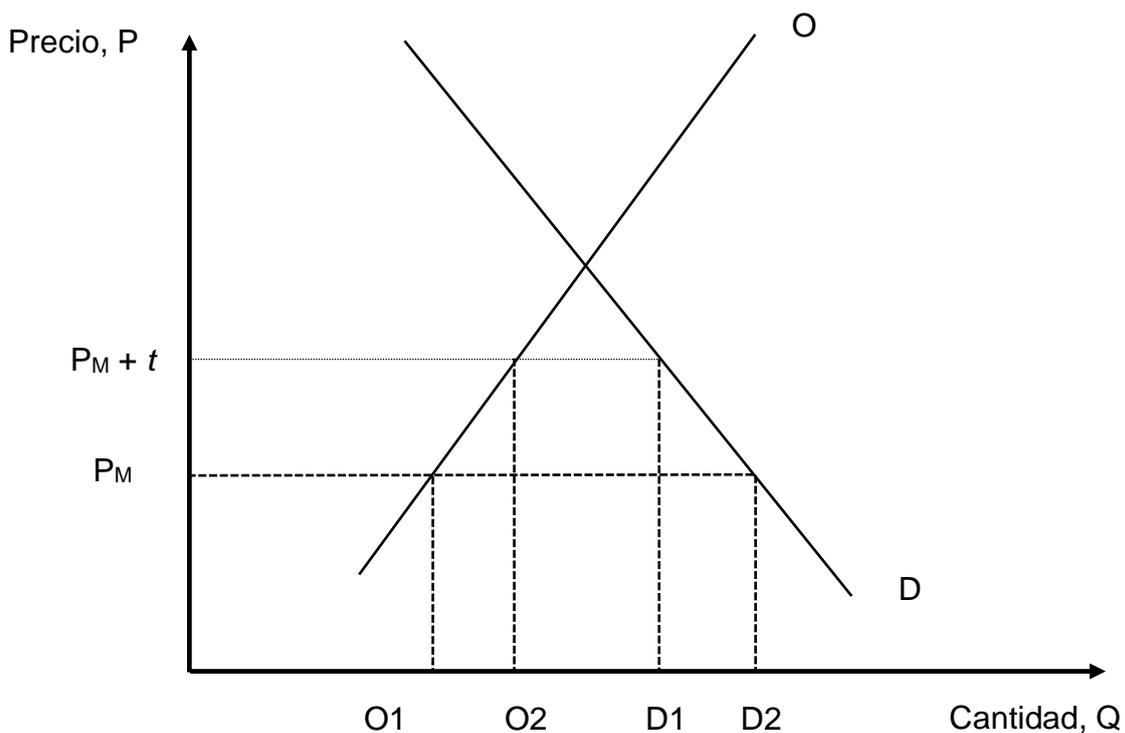
Krugman y Obstfeld (2015) consideran que el incremento que se produce en el precio en el mercado nacional (de  $P_M$  a  $P_T$ ) es menor que la cuantía del arancel, puesto que “parte del arancel se refleja en la reducción del precio de las exportaciones del extranjero y, de ese modo, no se traslada a los consumidores nacionales”. En la teoría este es el resultado lógico del establecimiento de cualquier arancel y de otro tipo de política comercial que limita las importaciones. Sin embargo, en la práctica el efecto sobre el precio de exportación es muy pequeño (Krugman, 2015).

A la hora de valorar el efecto global del arancel, son muchos los autores que han discutido si verdaderamente la reducción en la tasa de importaciones puede tener algún efecto sobre el precio establecido a nivel mundial para el producto importado. Todo ello depende de si el país que aplica dicho arancel tiene un peso considerable en el mercado mundial. Así, si el país en cuestión tiene un peso importante en el contexto del mercado mundial, ello podría hacer que el precio establecido a nivel mundial para ese producto importado se redujera, lo que supondría una mejora de las relaciones de intercambio en el contexto del comercio mundial, siendo la relación real de intercambio de un país (RRI) el cociente entre el precio de sus exportaciones y el precio de sus importaciones,

ambas expresadas en una moneda común. Esto dependerá de si se trata de un país pequeño o grande. Vemos las diferencias:

Cuando se trata de un país pequeño el que impone un arancel (entendiendo por tal aquel país que puede tomar como dados los precios mundiales de los productos que importa, es decir, país “precio aceptante”) la reducción de sus importaciones tiene un efecto casi imperceptible sobre el precio mundial del producto en cuestión, es decir, el precio de exportación de dicho producto para el país extranjero. En este caso el establecimiento del arancel aumenta el precio del bien importado en la cantidad del arancel impuesto,  $t$ , tal y como se muestra en la figura 2.2. Así el precio pasa de ser  $P_M$  a ser  $P_M + t$ . La producción aumentará de  $O^1$  a  $O^2$ , mientras que el consumo se reducirá de  $D^1$  a  $D^2$ . En consecuencia, las importaciones disminuirán en el país que ha incorporado el arancel desde  $D^1 - O^1$  hasta  $D^2 - O^2$  (siendo la distancia  $O^2 - D^2$  las importaciones después del arancel, y la distancia  $O^1 - D^1$  las importaciones antes del arancel) por lo que se demuestra que en la política comercial de un país pequeño, el arancel no puede reducir el precio de importación del bien que importa.

Figura 2.2. Efectos de un arancel en un país pequeño.



De acuerdo con Tugores Ques (2006) el efecto neto que produce el establecimiento de un arancel en un país pequeño es negativo, ya que el arancel introduce distorsiones de dos tipos: en primer lugar, produce una clara “ineficiencia en la producción”, ya que el arancel permite la subsistencia de empresas o provoca que los productores nacionales fabriquen cantidades de productos incurriendo en unos costes superiores a los necesarios en el contexto de la economía internacional. Así, las explotaciones que resultan ineficientes podrían absorber recursos susceptibles de ser utilizados de forma eficiente en el ámbito de la economía internacional.

Además, un segundo efecto que provoca el establecimiento de un arancel en un país pequeño es la “ineficiencia en el consumo”, ya que el incremento del precio del producto importado por la incorporación del arancel al precio mundial de dicho producto desplaza del mercado a consumidores que estarían dispuestos a pagar dicho precio mundial, pero no el sobreprecio que origina el arancel. Así, el poder adquisitivo de estos consumidores que no se destina al gasto del bien sujeto a arancel se ve desviado a otras utilidades realmente menos valoradas por los consumidores que lo que verdaderamente costaría el producto “sin la distorsión artificial del arancel” (Tugores Ques, 2006).

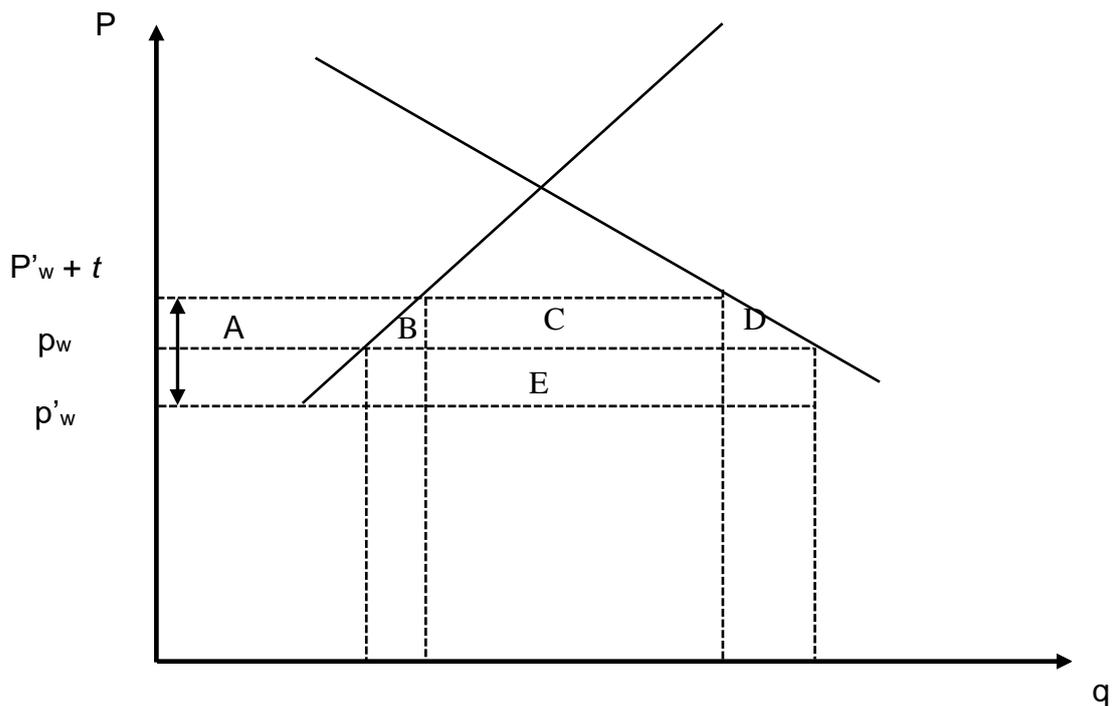
Cuando se trata de un país grande el efecto neto del establecimiento de un arancel puede variar. En este caso, las decisiones del país acerca de importar en mayor o menor medida tienen un gran impacto en el precio mundial del producto en cuestión. Si el establecimiento de un arancel disuade las compras del producto importado en el país que lo impone, y esas compras al ser un país que acapara la mayor parte de la cuota de mercado de la producción de dicho producto representan una parte sustancial de la demanda del mercado mundial, el precio mundial del producto importado se va a ver presionado a la baja, y en consecuencia, la reducción del precio mundial de este producto importado favorece la mejoría de la denominada *relación real de intercambio*.

Por tanto, la introducción del arancel supone un claro beneficio, derivado de la mejora de la denominada *relación real de intercambio*, es decir, el cociente entre el precio de las exportaciones y el precio de las importaciones del país que

impone el propio arancel. Cabe destacar que esta *relación real de intercambio* es un índice que muestra las ganancias que en términos de bienestar económico obtiene el país en cuestión en sus relaciones comerciales con el exterior, y que se origina en el caso de un país grande porque el establecimiento del arancel reduce los precios de exportación extranjeros.

Ahora, y a diferencia de lo que ocurre en el caso de un país pequeño la disminución de la demanda que origina la introducción de un arancel tiene efectos considerables y apreciables a la baja sobre el precio mundial del producto importado, que pasa de ser  $p_w$  a ser  $p'_w$ , es decir, que en la práctica y en este caso de un país grande, se constata que cuando se introduce un arancel el precio interior del producto no se eleva en la misma cuantía del arancel ( $t$ ), sino que aumenta menos que dicha cuantía  $t$ , tal y como se muestra en la figura 2.3. Este hecho se debe al poder de mercado que posee el país grande, de tal manera que se aprecia cómo el poder de mercado hace que parte del arancel no se traduzca en un aumento del precio interior del propio producto. A la magnitud en que el precio interior se eleva en respuesta al establecimiento del arancel se le denomina "*pass through*" o "*traslación del arancel*" (Tugores Ques, 2006). En el caso del país pequeño, este efecto de traslación del arancel sería íntegro.

Figura 2.3. Efectos de un arancel en un país grande.



Se puede concluir por tanto que existe cierto grado de interdependencia entre las decisiones relativas a la introducción de aranceles y las políticas de precios de las empresas que operan en el ámbito del comercio internacional.

Así, y en comparación con el caso del país pequeño donde existían dos tipos de distorsiones, siendo éstas la ineficiencia en la producción y la ineficiencia en el consumo, en el caso del país grande presentado existe un efecto neto positivo que contrarresta estas pérdidas de eficiencia en el consumo y la producción, ya que el efecto favorable del arancel se define en términos de la mejora de la *relación real de intercambio* que se produce por la reducción de los precios de exportación extranjeros al introducirse el arancel. Si bien es cierto que se produce una pérdida de excedente de los consumidores (representado por las letras  $A + B + C + D$ ), una ganancia en el excedente de los productores (A), y la ganancia obtenida por el Estado por la recaudación (que viene dada por  $C + E$ ), esto conlleva un efecto neto que incorpora las ineficiencias en el consumo (D) y en la producción (B), pero un nuevo efecto positivo que no existía en el caso del país pequeño medido por E, que es el efecto asociado a la mejora de la *relación real de intercambio*, siendo E la representación de la disminución del precio mundial del producto importado para el país que importa, es decir, el beneficio para el importador.

La existencia de un gravamen sobre la mercancía exportada a otros países es otra forma de protección arancelaria menos frecuente en el ámbito del sistema multilateral de comercio en el que nos movemos, y se suelen aplicar principalmente sobre aquellos productos primarios, con el objeto de influir en el precio mundial de los mismos.

En cuanto a las consecuencias que puede acarrear la implementación por parte de los Estados de los aranceles a la exportación, algunos autores sostienen que en su funcionamiento actúan como subsidios indirectos para ciertos sectores económicos, de tal manera que tales medidas comerciales restringen los flujos comerciales de salida de determinadas materias primas haciendo que los precios sean más bajos a nivel nacional, y así favorecer los intereses de las industrias

nacionales que demandan estos recursos para la elaboración y producción de bienes terminados (Baena Rojas, 2016).

Otro de los efectos asociados a la implementación de aranceles a la exportación tiene que ver con la plausible configuración de prácticas colusorias, debido a la posibilidad de que algunos Estados en un intento de aprovechar su dotación de determinados recursos específicos establezcan acuerdos cuyos fines atenten directamente contra los intereses de otros Estados, también proveedores de esos mismos recursos, siendo un claro resultado un efecto negativo para el devenir del comercio internacional, donde se pueden llegar a configurar mercados de competencia imperfecta y monopolios que lleguen a influir considerablemente en el precio de esos recursos y mercancías exportados. Así, estos Estados jugarían con las fluctuaciones en el precio de los productos exportados, pudiendo llegar a tener una posición privilegiada y exclusiva en lo que a la venta de dichos productos o mercancías se refiere.

La introducción de aranceles a la exportación de mercancías dejó de ser una medida de política comercial preponderante entre los principales Estados, aplicándose en exclusiva con el objeto de garantizar nuevos intereses estatales en materia de seguridad nacional y bienestar general del país, es decir, que la implementación de este tipo de medidas consideradas como neoproteccionistas por algunos autores (Baena Rojas, 2016) va más allá de la mera recaudación de un arancel para fortalecer el tesoro público o de lograr un incremento internacional de los precios de las mercancías importadas al fin de hacer menos competitivo el precio de otros mercados internacionales; se trata también de implementar una política de seguridad nacional garantizando la estabilidad económica general del Estado así como el bienestar de su población, respondiendo a los intereses particulares de cada Estado como medida proteccionista. Así, dentro de los propósitos de esta política de seguridad nacional se incluyen aspectos como la eliminación del riesgo de ausencia de recursos imprescindibles para la subsistencia así como otros relacionados con el medio ambiente.

### 2.1.1.2 Barreras no arancelarias

Una barrera no arancelaria es cualquier medida de política comercial distinta del arancel que afecta también al libre intercambio de las mercancías que han sido importadas. Se trata de la forma más habitual de proteccionismo, a veces difícil de detectar.

Con respecto a la relación existente entre las barreras no arancelarias y el proteccionismo comercial en la dinámica actual del sistema multilateral de comercio, algunos autores como Baena Rojas consideran que el empleo de estas políticas comerciales resulta tan complejo que los estados miembros de la OMC han solicitado a otros Estados a que se comprometan, por medio de sus protocolos de adhesión a la OMC así como a través de la firma de determinados acuerdos comerciales a disminuir el uso de este tipo de políticas comerciales “*de cara a liberalizar más el comercio y frenar este tipo de medidas que distorsionan el comercio internacional*”. Así, se puede definir una BNA (Barrera no arancelaria) como toda medida de intervención estatal sobre la producción, fabricación, consumo y comercio de bienes o servicios, es decir, una restricción al libre comercio de productos, generalmente sobre aquellos importados. (Baena Rojas, 2018).

Bajo la denominación categórica de este tipo de barreras comerciales no arancelarias (*non tariff barriers*) podemos incluir un amplio arsenal de medidas o instrumentos que tienen en común el mismo efecto: favorecer a las mercancías y productores nacionales del país que las impone.

Así, podemos destacar, entre otras, las restricciones cuantitativas (también denominadas contingentes o cuotas).

Las cuotas de importación son restricciones directas de la cantidad que se puede importar de un determinado bien en el país que lo implementa. Estas restricciones se materializan en licencias que los Estados conceden a empresas

o a algún grupo de individuos<sup>3</sup>. Los gobiernos otorgan un número limitado de estas licencias a empresas para poder importar determinados productos prohibiendo toda importación sin licencia. Es importante destacar que *una cuota de importación siempre aumenta el precio nacional del bien importado* (Krugman y Obstfeld, 2006), de modo que cuando se limitan las importaciones se produce un aumento de los precios nacionales en la misma cantidad que el arancel que limita las importaciones.

En cuanto a las restricciones voluntarias de exportación, cabe destacar que se trata una política comercial variante de la cuota de importación, también conocido como *acuerdo de restricción voluntaria (ARV)*, en la que es el país importador quien incita a otro país (exportador) a reducir “de forma voluntaria” sus exportaciones, “*con la amenaza de aplicarle mayores restricciones comerciales generalizadas cuando dichas exportaciones pongan en riesgo a toda una industria nacional*” (Villarreal, 2006). Es por tanto una cuota al comercio impuesta por el país exportador en vez de por el país importador. Estas restricciones voluntarias a la exportación han sido negociadas desde 1950 por la Unión Europea y otros países, siendo el ejemplo clásico la limitación impuesta por Japón a partir de 1981 de exportaciones de automóviles a Estados Unidos, y afectando también al comercio de textiles, calzado, productos electrónicos, herramientas.... Sin embargo, hoy en día casi han desaparecido del panorama del comercio mundial, siendo el artículo 11 del *Acuerdo sobre Salvaguardias* en el marco del GATT quien las declaró prohibidas.

Por su parte, las medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas son un tipo de barrera no comercial que comprende otras formas de intervención de los Estados con el objeto de impedir directa o indirectamente los intercambios comerciales de determinados productos. Las más importantes están relacionadas con los denominados sistemas de normalización, homologación y certificación de los que surgen condiciones técnicas y de calidad a cumplir por los productos extranjeros en el mercado de importación.

---

<sup>3</sup> Por ejemplo, es lo que hace Estados Unidos con el queso extranjero, estableciendo un derecho de determinadas empresas a importar un máximo de kilos de queso al año.

En el ámbito del mercado comunitario se definen como “*cualquier tipo de medida legal, administrativa, reglamentaria o práctica que se configure como un obstáculo, traba o impedimento, directa o indirectamente, actual o potencialmente, a la libre circulación de mercancías dentro del mercado interior comunitario e incluso a los productos de terceros Estados que se encuentren en libre práctica en el mercado comunitario*”<sup>4</sup>.<sup>5</sup>

Los subsidios a la exportación consisten en un tipo de ayudas o pagos realizados a una empresa o a un particular con el fin de que venda un determinado bien en el extranjero. Al igual que un arancel, un subsidio a la exportación puede ser fijo o *ad valorem*, sin embargo, presenta unos efectos opuestos al arancel.

Bajo esta forma de barrera no arancelaria se incluyen diversas medidas como pagos directos, préstamos a los compradores extranjeros con el objeto de estimular las exportaciones del país, otorgamiento de financiación preferente, determinadas exoneraciones fiscales, o incluso ayuda alimentaria. Así, las subvenciones y subsidios a las exportaciones tienen por finalidad apoyar a las empresas nacionales en el ámbito de los mercados internacionales.

Por otra parte, la llamada *exigencia de contenido nacional* consiste en una regulación por la que se obliga a que una fracción específica del producto final sea fabricada dentro del país. Estas leyes o reglamentaciones de contenido nacional se han venido aplicando principalmente por los países en vía de desarrollo en su intento de transformar su fase de producción.

En opinión de Krugman y Obstfeld (2006), esta regulación del contenido nacional es una medida proteccionista en el mismo sentido que lo hace una cuota desde el punto de vista de los productores nacionales. Sin embargo, su efecto es

---

<sup>4</sup> Expansión (2022): “El efecto equivalente”.

<sup>5</sup> Es interesante destacar que la utilización de estas medidas de efecto equivalente, ya sean aplicables sobre las importaciones o las exportaciones están absolutamente prohibidas en el ámbito de la Unión Europea, por lo establecido en los artículos 34 y 35 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

distinto desde el punto de vista de las empresas compradoras del producto nacional. La exigencia de contenido nacional permite mayor importación por parte de las empresas si estas compran más en el interior, lo que implica que el precio de los factores productivos utilizados por la empresa en su fase de producción sean un promedio de los precios de los inputs o factores de producción importados y aquellos que tienen origen en el país. En la actualidad, las regulaciones de exigencia de contenido nacional han permitido a las empresas satisfacer dichas exigencias mediante exportaciones de inputs nacionales y no usándolos en el mercado nacional.

Las barreras administrativas suponen restringir formalmente las importaciones por parte de los gobiernos, complicando en cierto modo los procedimientos de seguridad y aduaneros con el objeto de establecer obstáculos sustanciales al libre comercio<sup>6</sup>. En cuanto a las barreras técnicas al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias cabe destacar que son las relativas a las regulaciones y normas técnicas que establecen características específicas de los productos o el modo en el que dichos productos tienen que ser empaquetados y etiquetados para su circulación en el mercado. Estas medidas incluyen también determinadas normas y procedimientos cuya finalidad es la de declarar la garantía de calidad de los productos intercambiados<sup>7</sup>.

Es interesante destacar que, a pesar de que en 2021 se ha incrementado el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias por parte de algunos países tal y como se muestra en la figura 2.4 existe un Acuerdo de la OMC acerca de estas barreras técnicas al comercio cuyo objetivo es que “*los reglamentos técnicos, las normas*

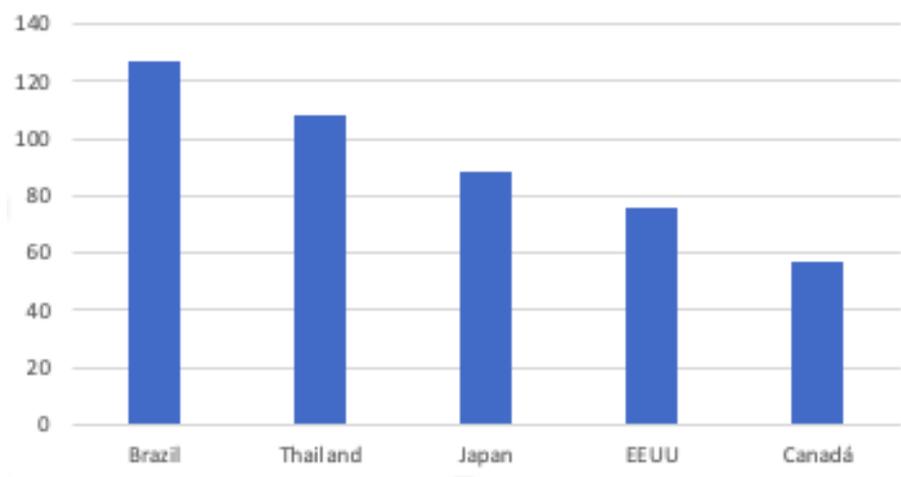
---

<sup>6</sup> Un ejemplo clásico de barrera administrativa lo constituye el Decreto francés de 1982 por el que todos los productores de video japoneses debían pasar a través del pequeño puesto aduanero de Poitiers, limitando realmente las importaciones (Krugman y Obstfeld , 2006).

<sup>7</sup> Algunos ejemplos que se han dado en el ámbito del comercio internacional han hecho referencia a la composición de arcilla de los ladrillos así como a determinados estándares de calidad de algunos aparatos electrónicos.

y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al comercio<sup>8</sup>”.

Figura 2.4. Países que en 2021 aplicaron más barreras técnicas y sanitarias al comercio



Fuente: Elaboración propia con datos de WTO Stats<sup>9</sup>.

Cabe destacar que las barreras no arancelarias se han convertido en la medida más común del proteccionismo comercial pese al hecho de que no se miden con prontitud, por lo que resulta muy complicado evaluar sus principales efectos en el comercio y el bienestar económico. De acuerdo con Patrick Love y Ralph Lattimore (2015) resulta difícil afirmar con total seguridad si en la actualidad estas barreras no arancelarias disminuyen o aumentan en términos globales, pero sí es posible detectar una tendencia general en la implantación de las mismas gracias a determinados estudios basados en la información recabada en encuestas empresariales, que revelan la mayor preocupación de los estados por asuntos de política pública detrás de las fronteras que por las restricciones cuantitativas a las importaciones y otros tipos tradicionales de barreras no arancelarias. Señalan ambos autores que una razón para ello puede ser que la reducción o incluso la eliminación de los aranceles a la importación ha provocado que las barreras no arancelarias puedan ser más visibles e incluso para algunos

<sup>8</sup> Entender la OMC (2022): “Obstáculos técnicos al comercio”.

<sup>9</sup> Fuente: WTO STATS.

sectores la principal forma de intervención por parte de los Estados en el sistema de comercio.

### 2.1.2 El proteccionismo en la actualidad

En la actualidad existen determinadas corrientes neoproteccionistas que demuestran que las restricciones al librecomercio tienden a ser cada vez más abundantes en el ámbito de las barreras no arancelarias implementadas sobre las importaciones. Esta situación ha ocasionado el denominado “neoproteccionismo”, donde, en opinión de algunos autores como Baena Rojas, los Estados buscan alternativas con el objetivo de lograr su cometido de frenar los flujos comerciales de entrada, es decir, las importaciones, *“todo esto con políticas comerciales no arancelarias que son profundamente difíciles de medir y se hacen latentes en vistos buenos y normas técnicas como también por su nivel de “opacidad” en lo que suele ser entendido también como protección y/o restricción encubierta al comercio internacional”* (Baena Rojas, 2016).

La realidad muestra que muchas de las políticas comerciales aplicadas por los distintos países distan en gran medida del librecomercio, siendo preponderante en los países industriales y en desarrollo, sobre todo en sectores como el manufacturero, productos agrícolas y servicios con uso intenso de mano de obra, donde los países en desarrollo poseen una ventaja comparativa (Villarreal, 2006).

Rusia, China, la India e Indonesia se consagran como los países más proteccionistas del mundo. Así, Rusia se ha convertido en los últimos años en el país en aplicar más medidas de restricción del comercio, afectando en mayor medida a las importaciones, aunque también ha aumentado el número de nuevas restricciones a las exportaciones siendo esta una tendencia preocupante, teniendo efectos perjudiciales para el conjunto del mercado internacional y las cadenas de valor de cada una de las industrias nacionales que compiten en el marco del sistema multilateral de comercio. Pese a que China es el país que recurre con mayor frecuencia a impuestos internos y a normativas técnicas con

el objeto de proteger sus mercados nacionales, Estados Unidos no se queda atrás, ya que en los últimos años ha aplicado políticas comerciales con el fin de restringir la participación de empresas extranjeras en las licitaciones públicas <sup>10</sup>.

Desde el año 2020 y hasta la actualidad, se han incrementado en gran medida las políticas proteccionistas, hasta el punto de que la OMC ya ha advertido de que *“el proteccionismo ha vuelto<sup>11</sup>”*. Así destaca que la crisis sanitaria del coronavirus ha cambiado las reglas del comercio mundial, donde más de 80 países y territorios aduaneros han introducido nuevas restricciones a las exportaciones de productos que incluyen principalmente suministros médicos. Como destaca la OMC estas acciones suponen una transgresión de los compromisos de libre comercio acordados por los países (Sánchez, 2020).

## **2.2. Librecomercio**

El librecomercio como ideología y como política económica defiende el libre intercambio de bienes y mercancías en ausencia de trabas y restricciones de ningún tipo, suponiendo la completa eliminación de barreras al comercio entre individuos y empresas alrededor de todo el mundo.

Mientras que para los proteccionistas el comercio internacional es un *“juego de suma cero”* en el que las ganancias de un país se logran a expensas de otro país y apuestan por una fuerte participación estatal en el comercio internacional, los librecambistas, respaldados por Adam Smith sostienen que se trata de un *“juego de suma positiva”*, en el que todos los países pueden resultar beneficiados, desarrollando la idea de que *“no es restringiendo las importaciones como un país se puede beneficiar sino que es a través del librecomercio como puede maximizar su bienestar”* (Gómez Chinas, 2008).

---

<sup>10</sup> Cinco días (2014): *““Rusia: el país más proteccionista del mundo”*.

<sup>11</sup> Sánchez (2020), en *El Confidencial*: *“La OMC alerta: 80 países han puesto ya medidas proteccionistas”*.

El primer y más destacado defensor del libre comercio fue Adam Smith, considerado padre de la economía quien en su obra *La riqueza de las naciones* de 1776 sienta las bases de la economía clásica. En sus contribuciones a la teoría del comercio internacional, Smith critica las bases mercantilistas afirmando que la riqueza de las naciones se refleja en su capacidad de producción de bienes y servicios y en la innecesariedad del establecimiento de un control gubernamental de la economía; Smith pensaba que “la política gubernamental del *laissez faire* generaría las condiciones propicias para maximizar la riqueza de la nación” (Gómez Chinas, 2008). Según esta teoría política, el gobierno de cada nación debe eliminar las barreras y otras restricciones al comercio para que la mano invisible del mercado pueda operar libremente y de esta manera garantizar que el mercado opere sin restricciones.

En el desarrollo de la “teoría de la ventaja absoluta”, Adam Smith aplica estas ideas librecambistas a la actividad económica de un país: “*Si un país A, debido a sus características geográficas, climatológicas o culturales, ha sido capaz de producir unos bienes determinados con un costo menor o de mejor calidad que otro país, y el país B ha hecho lo mismo con otros productos, les interesa a ambos intercambiar esas especialidades en un mercado abierto libre de barreras aduaneras*”. (Felber, 2018). Así, Adam Smith concluye que la especialización y el intercambio entre países es clave para lograr la libertad de comercio entre todos ellos, por lo que los países deben especializarse y exportar las mercancías en las cuales tienen ventaja absoluta e importar aquellas otras en las cuales otros países tienen ventaja absoluta.

Es David Ricardo quien en 1817 desarrolla las ideas básicas de Adam Smith y su teoría de la denominada “ventaja comparativa”, quien está convencido de la posible existencia de un sistema comercial que resultaría beneficioso para todos los países en el ámbito de los intercambios comerciales, aunque no todos ellos dispongan de ventajas absolutas en la producción de determinados bienes y servicios. Así, Ricardo da la más clara visión de las ventajas del librecambio mediante el ejemplo del comercio entre Portugal y Reino Unido, donde destaca la producción de vino en Portugal y la de textiles en Reino Unido:

Basándose en los conceptos de productividad y eficiencia económica materializados en los menores costes y la medición de la producción en términos de horas de trabajo necesarias Ricardo explica que: *“La diferencia de productividad entre los dos países justifica su especialización: para el país cuya productividad es la mejor en todos los campos, especialización en el campo en que su ventaja sea mayor, y para el país que acuse un retraso en todos los campos, en el que ese retraso sea el menos importante. Especializándose e intercambiando el excedente en relación a las necesidades nacionales todos salen ganando. El librecomercio beneficia a todos los participantes”*. (Buhour, 1996).

En definitiva, este principio de liberalismo comercial demuestra las ventajas del librecomercio y la necesidad de que el mercado se caracterice por una libre competencia, donde los Estados deben dejar funcionar la economía interviniendo lo menos posible en el comercio internacional, donde el intercambio se caracterice por ser un *free trade*, llevado a cabo de acuerdo con la especialización, la división internacional del trabajo y la teoría de las ventajas comparativas. Solo así, el librecomercio beneficiará a todos los participantes del comercio mundial.

### 2.2.1 Multilateralismo y Regionalismo.

A partir de la definición del fenómeno de multilateralismo entendido como la colaboración entre varios países en busca de un objetivo común estudiamos el sistema multilateral de comercio, que encabezado por la Organización Mundial de Comercio (OMC) es el encargado de regular las operaciones comerciales entre los distintos países siempre dentro del respeto del marco regulatorio compuesto por los múltiples acuerdos comerciales que suscriben los países miembros.

El multilateralismo ejerce un papel absolutamente determinante en el panorama del comercio mundial en su lucha contra el proteccionismo, quien parece alcanzar en la actualidad nuevos límites. Es aquí donde el sistema multilateral de comercio influye, y de manera muy positiva al garantizar la estabilidad en la

economía internacional mediante el establecimiento de un complejo sistema normativo de reglas mundiales por las que se regula el comercio entre los diferentes países del mundo.

Entre los factores clave del creciente comercio internacional y del fenómeno de la globalización nos encontramos la liberalización del comercio a través de la implementación de acuerdos e instituciones multilaterales y también de la integración comercial y económica a través del llamado regionalismo materializado en los múltiples acuerdos comerciales regionales (ACR) firmados por la mayoría de los países en el panorama del comercio mundial. Es por eso por lo que en este apartado veremos el origen y el desarrollo de ambos fenómenos, multilateralismo y regionalismo, prácticamente coincidentes en el tiempo originados por la cooperación económica que surge tras la Segunda Guerra Mundial, encaminada hacia la liberalización del comercio.

#### *2.2.1.1. Multilateralismo*

A pesar de que durante la década de 1930 se dieron algunos progresos en el ámbito del comercio mundial hacia la liberalización comercial mediante acuerdos bilaterales, en los últimos años se ha incrementado la coordinación internacional gracias a acuerdos de carácter multilateral. Así, la creación de instituciones y otros organismos económicos multilaterales y la firma de acuerdos internacionales han contribuido de manera considerable al desarrollo del comercio mundial.

El multilateralismo conduce al bienestar y al progreso de las distintas naciones, todo ello a partir de la implementación de ciertos principios que soportan todo el sistema multilateral de comercio:

En primer lugar, el Trato de la Nación más Favorecida (NMF), según el cual si un país integrado en el sistema multilateral de comercio concede a otro una ventaja especial de acceso al mercado o de competencia comercial debe hacer lo mismo con todos los demás países, sin ningún tipo de discriminación comercial.

Por otra parte, destaca el Principio de Trato Nacional que defiende el igual trato para nacionales y extranjeros, de tal manera que *“las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado”*<sup>12</sup>.

Por su parte, el principio de Liberación Gradual y Negociada del Comercio Internacional se refiere a la reducción de los obstáculos y restricciones al comercio, tales como los derechos de aduana (aranceles), prohibiciones a las importaciones, contingentes, y otros tipos de barreras técnicas y administrativas.

El principio de Previsibilidad mediante consolidación y transparencia se constituye como un ejemplo claro del intento del sistema multilateral de comercio de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial, exigiendo la revisión periódica de las políticas comerciales así como la publicidad y el precio conocimiento de las restricciones comerciales aplicadas por los países.

Es importante destacar que algunas veces se puede llegar a describir la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en consecuencia el sistema multilateral de comercio como una institución de librecomercio, lo que no siempre es correcto, ya que el propio sistema permite la aplicación de determinadas formas de protección como son los aranceles. Es por eso más exacto destacar que se trata de un *sistema normativo dirigido al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones* reflejado en el *principio de Fomento de Prácticas Comerciales Leales* (OMC, 2022).

Por último, el principio de *Promoción del desarrollo y la reforma económica para los países en desarrollo o los denominados países “menos adelantados”* deja clara la contribución del sistema multilateral de comercio y la OMC al desarrollo, teniendo en cuenta que *más de las tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de mercado*. Es por eso por lo que el sistema dota a estos países de cierta flexibilidad con el

---

<sup>12</sup> Entender la OMC (2022): “Los principios del sistema de comercio”.

objetivo de que apliquen los acuerdos comerciales e incorporen disposiciones de la normativa comercial, además del *otorgamiento de ciertos permisos especiales con mayores plazos y menores exigencias respecto a la reducción de aranceles y subsidios*. (OMC, 2022).

El multilateralismo conduce a un comercio con menos barreras y por tanto más beneficioso para la economía global, llevando a los países al bienestar y progreso económico. La gran liberalización comercial que supone el multilateralismo es conseguida a través de la negociación internacional que se da en el sistema multilateral de comercio. Así, muchos países deciden adoptar acuerdos en los que se comprometen a iniciar una reducción arancelaria mutua.

Para explicar las ventajas que supone el desarrollo de una negociación multilateral, Krugman (2015) considera en primer lugar que el efecto de las negociaciones internacionales en apoyo del libre comercio es claro y directo. En segundo lugar, afirma que los acuerdos en el ámbito del comercio internacional pueden ayudar a evitar guerras comerciales destructivas. Existe en el ámbito del sistema multilateral de comercio una clara necesidad de coordinar las políticas comerciales mediante acuerdos comerciales internacionales de carácter multilateral. Por tanto, el multilateralismo es una consecuencia del libre comercio.

Una vez vistas las líneas generales del significado del multilateralismo en el ámbito del comercio mundial destacaremos posteriormente cómo las negociaciones multilaterales y los acuerdos comerciales internacionales van ganando peso tras la época de liberalización económica de la posguerra y cómo todo ello conduce a la creación del GATT y la OMC, reguladores del actual sistema multilateral de comercio.

#### *2.2.1.2. Regionalismo*

Frente al multilateralismo y también en el ámbito de la cooperación comercial entre países se encuentra el regionalismo, definido como la tendencia a crear cierto grado de integración económica y comercial en un área geográfica

concreta. Los acuerdos comerciales regionales (ACR) pueden implicar un grado de integración muy diverso y abarcar desde los denominados *acuerdos preferenciales* hasta la unión económica, monetaria o política (plena integración) pasando por áreas o zonas de libre cambio, unión aduanera, mercado común o mercado único.

En los últimos años, sobre todo desde principios de la década de 1990 ha habido una proliferación de los acuerdos regionales de comercio. Una de las grandes preguntas que ha captado la atención de la Organización Mundial de Comercio en este ámbito es si estas agrupaciones regionales son un apoyo o por el contrario un obstáculo para el buen funcionamiento del sistema multilateral de comercio.

No cabe duda de que los acuerdos comerciales regionales (ACR) se han incrementado notablemente, hasta el punto de que en junio de 2016 todos los miembros de la OMC tenían en vigor algún tipo de acuerdo comercial regional, ya fuera un pacto comercial bilateral, un gran acuerdo aduanero o un acuerdo comercial trascendental<sup>13</sup>.

La existencia de los acuerdos comerciales regionales (ACR) que en la OMC se definen como “*acuerdos comerciales preferenciales recíprocos entre dos o más partes*” (OMC, 2022) parecen competir con los fundamentos de la OMC pero en realidad contribuyen al sistema multilateral de comercio y a la liberalización del comercio mundial teniendo efectos positivos sobre el mismo cuando posibilitan el acceso de un mayor número de países a los principales mercados y ofrecen nuevas oportunidades de comercio, siempre que guarden plena conformidad con las disposiciones de la OMC. De esta forma el regionalismo sirve de catalizador de una mayor liberalización en el plano multilateral (Villarreal, 2006).

Sin embargo, no hay que olvidar que el creciente número de ACR puede presentar una amenaza para la completa liberalización en el sistema multilateral de comercio que haga más complejo y oneroso el comercio internacional al crear

---

<sup>13</sup> Dato obtenido de Entender la OMC (2022): “Regionalismo: ¿amigos o rivales?”

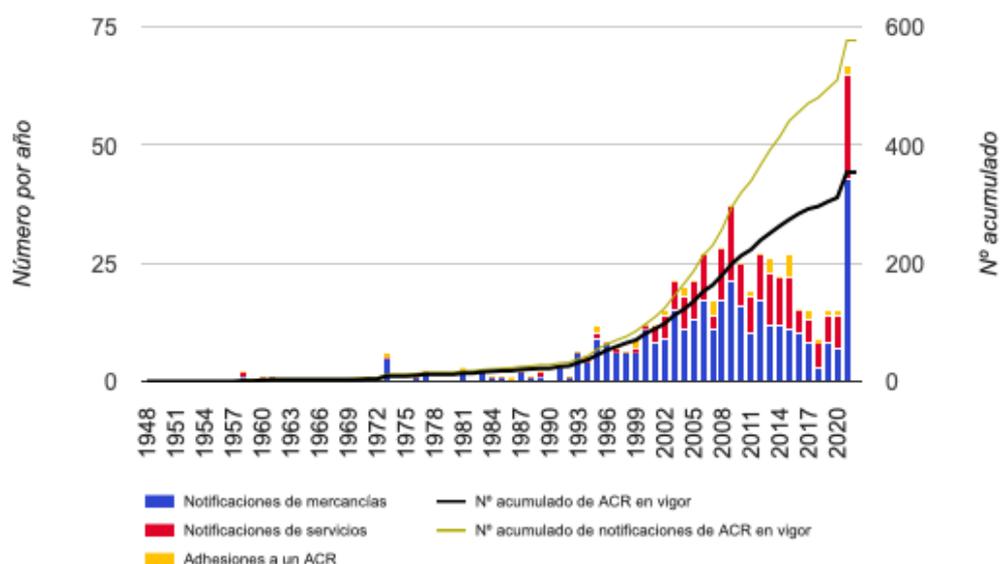
una compleja red de regímenes comerciales, llegando incluso a discriminar a terceros países. Así, la OMC reconoce que en determinadas circunstancias, la existencia de estos acuerdos puede ser perjudicial para los intereses comerciales de otros países y un riesgo sistémico para el sistema de comercio mundial dado que el establecimiento de una unión aduanera o una zona restringida de libre comercio podría infringir el principio de no discriminación y de “trato de la nación más favorecida” que impregna todo el sistema multilateral de comercio<sup>14</sup>.

Junto al incremento notable del número de los ACR, los nuevos ACR del siglo XXI presentan un mayor grado de profundidad en la integración económica que han alcanzado, dando lugar a una mayor armonización entre las políticas comerciales nacionales con el objetivo de que las empresas puedan operar simultáneamente en varios países (Requena Silvente, 2017). Esta mayor necesidad de integración se ha dado sobre todo desde la creación de la OMC, ya que antes de la misma, determinados ACR incluían tan solo medidas de reducción de barreras dentro de las fronteras, requisitos técnicos, regulaciones y estándares. Tras la creación de la OMC, han aumentado este tipo de medidas que incluyen nuevas áreas de actuación de la OMC tales como infraestructuras, estandarización y armonización de la normativa sobre mercancías y servicios...etc. Así, la integración económica regional en el ámbito del sistema mundial de comercio y la OMC ha ido creciendo notablemente en los últimos años, sobre todo a partir de la creación de la OMC, tal y como se muestra en la siguiente figura:

---

<sup>14</sup> Un ejemplo de ello lo constituyen los servicios, donde la existencia de una serie de ACR de “integración profunda” imponen niveles de protección muy elevados y en consecuencia suponen cierta discriminación en favor de los socios comerciales, mediante la imposición de medidas de reconocimiento mutuo de licencias, estándares, requisitos técnicos o cualificaciones necesarias para poder ofrecer un determinado servicio.

Figura 2.5. Acuerdos Comerciales Regionales actualmente en vigor (por año de entrada en vigor), 1948-2022.



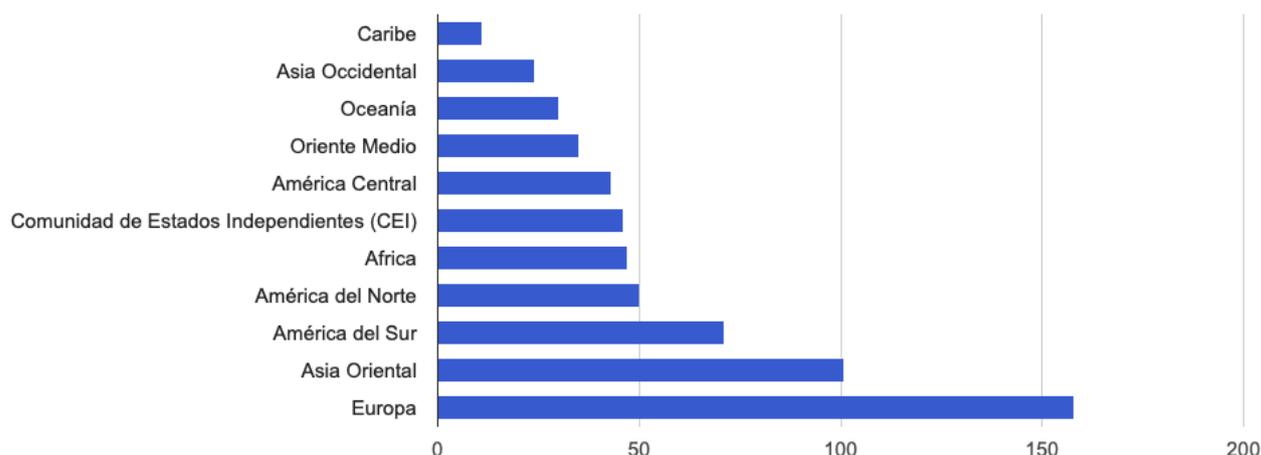
Fuente: OMC (2022).

En la actualidad se ha constatado que los ACR que más han aumentado en número en los últimos años son aquellos que tienen como miembro a una economía emergente, y más todavía los que incluyen a la vez países avanzados y economías emergentes que representan un peso importante en el comercio mundial. Tal es el caso de UE-Mercosur, Japón-Mercosur, UE-India e India-Japón. (Requena Silvente, 2017).

Tal ha sido la proliferación del regionalismo materializado en estos ACR que algunos autores como Requena Silvente advierten de que aún está pendiente dentro de esta generación de nuevos ACR de “mayor integración” el futuro de los “mega-acuerdos”, siendo un ejemplo de ello el acuerdo entre EEUU y la Unión Europea (TTIP, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*), de tal manera que “en un futuro puede que todo el comercio mundial esté regido por estos acuerdos con mayor grado de integración regional”. (Requena Silvente, 2017). Hoy en día, prácticamente la mayoría de los países que integran el sistema de comercio mundial siguen encaminándose por la vía de los ACR como parte de su estrategia comercial, con el fin de proteger el acceso a los mercados, pero ya no solo en Europa y en América, sino también en las áreas de Asia y el

Pacífico, donde tradicionalmente se ha insistido en la liberalización multilateral (Villarreal, 2006). Este hecho se constata en la siguiente figura 2.6, donde se representan los ACR en vigor y la participación por regiones en la integración económica regional:

Figura 2.6. Acuerdos Comerciales Regionales actualmente en vigor, participación por regiones



Fuente: OMC (2022).

El hecho de que los acuerdos comerciales regionales se hayan multiplicado de forma considerable sobre todo desde la década de 1990 ha acrecentado el interés sobre el supuesto conflicto existente entre multilateralismo y regionalismo (Villarreal, 2006). Sin embargo, no son posiciones enfrentadas, sino que ambas proponen alternativas complementarias de liberalización del comercio mundial.

Como consecuencia de la proliferación de los acuerdos regionales se constata que casi todos los países son miembros de algún acuerdo regional y no sólo eso sino que muchos países son socios de varios acuerdos regionales. Es por eso por lo que “no es de extrañar que se haya acuñado la expresión de “*spaghetti bowl*” o “*spaghetti regionalism*” (Tugores Ques, 2006).

Esta multiplicidad de ACR ha planteado la cuestión de si todavía existe la posibilidad de una convivencia “pacífica” entre este regionalismo y los principios del multilateralismo que establecen las normas básicas del sistema comercial

mundial. De acuerdo con Tugores Ques (2006), uno de los argumentos que trata de minimizar la contradicción entre multilateralismo y regionalismo es que la reducción multilateral de los aranceles ha rebajado el coste de quedar excluido de un acuerdo regional. Así, la cláusula del *Trato de la Nación más Favorecida* se puede estar convirtiendo de acuerdo con este autor en la de “Nación menos favorecida”, ya que “sólo se aplicaría de forma residual a países con los que no se tuviera acuerdo regional o preferencial alguno”. (Tugores Ques, 2006).

Numerosos autores liderados por Bhagwati se presentan como claro detractores del regionalismo a la hora de plantear la interrelación existente entre el multilateralismo y el propio regionalismo, no entendiendo la existencia de los ACR como algo complementario al sistema multilateral de comercio o un paso intermedio hacia una economía mundial plenamente liberalizada sino que piensan que tienden a dificultarla. Así, estos autores consideran que los ACR tiene un fuerte impacto en la desviación del comercio y en el efecto de empobrecer al país vecino, “derivado de la tendencia de sustituir importaciones de terceros países por las procedentes de los nuevos socios, al beneficiarse éstos de unas menores barreras, que subsisten para los terceros países” (Tugores Ques, 2006). Es por eso por lo que para evaluar los efectos sobre el conjunto del comercio mundial de la formación de bloques regionales es imprescindible analizar la política comercial adoptada por los países miembros del ACR frente al resto del mundo. Otro de los argumentos se centra en la obtención de poder de mercado por el área regional, con posibilidad de comportamientos agresivos y amenazas constantes y latentes de guerras comerciales, que conducen al denominado por estos autores “*efecto contagio*”, consistente en una tendencia generalizada a la formación de estos bloques comerciales regionales.

Frente a estas opiniones, otros autores se centran en la discusión de si los ACR pueden complementar el sistema multilateral de comercio, contribuyendo a constituirlo y reforzarlo o por el contrario provocan la lentitud de avances en el ámbito de las negociaciones multilaterales. Así, en opinión de Guerra Borges, la relación entre el regionalismo y el multilateralismo debe ser revaluada, concluyendo que “ambos deben coexistir, lo que no significa que actúen como

compartimentos estancos, sino como entidades que interaccionan, cada una con la representación que la realidad les conceda”. (Guerra Borges, 2008).

En los últimos años se ha planteado el debate de si el regionalismo es más una consecuencia que una propia causa del sistema multilateral de comercio liderado por la OMC, dados los cambios producidos en el ámbito de la economía mundial. Es por eso por lo que se ha concluido en el ámbito de la OMC que la existencia de estos Acuerdos Comerciales Regionales debe contribuir a liberalizar los intercambios comerciales entre los países firmantes del propio acuerdo , “pero sin erigir obstáculos al comercio con el resto del mundo” (OMC, 2022). Es decir, que tal y como afirmaba Guerra Borges, la cada vez más presente integración regional debe complementarse con el sistema multilateral de comercio, no amenazarlo.

#### 2.2.2 Librecomercio, globalización y mundialización de la economía. Consecuencias.

La globalización económica definida como un proceso de integración comercial y gran fuerza económica a nivel mundial permite consagrar un entorno comercial que abogue por la liberalización comercial y encontrar nuevas formas de solución de los problemas, así como una optimización de la producción y de los costes asociados a ella, mejorando las cadenas de distribución y suministro. A su vez permite incrementar la eficiencia en el ámbito de la prestación de servicios y la producción de bienes aprovechando la innovación que ofrecen las nuevas tecnologías en esta era tan globalizada y tecnológicamente desarrollada en la que nos desenvolvemos.

Es evidente que desde finales del siglo XX asistimos a una aceleración de la integración comercial a nivel global que nos acerca a una situación de globalización económica y comercial completa pero que aún no hemos alcanzado. Ahora bien, para conceptualizar lo que implica esta globalización en el ámbito del sistema multilateral de comercio debe hacerse referencia a los principales rasgos del avance de la globalización durante las tres últimas décadas.

A principios de los años 90 se produce un cambio de ritmo en el crecimiento y desarrollo del comercio mundial, llegando a crecer, según autores, al triple de velocidad que el PIB mundial. Son muchas las empresas y otros operadores económicos los que optan por la distribución de sus operaciones comerciales por todo el mundo, desde las primeras fases de la cadena de producción como el diseño de producto, hasta el marketing y a venta de los productos, creando así grandes redes de suministros que en el presente siglo se han expandido a nivel internacional, lo que constituye un elemento clave para poder entender la globalización comercial a la que asistimos actualmente.

De acuerdo con Requena Silvente (2017), la creación y expansión de estas redes de producción de carácter internacional “ha supuesto un cambio en el patrón de ventaja comparativa, que ya no la determina un país concreto, sino que reside en la combinación de países que ha elegido la empresa matriz para confeccionar la red”. Como consecuencia de esto, es una ardua tarea medir las ganancias de comercio que crean las redes internacionales de producción, ya que no sólo son debidas a factores de producción concretos ubicados en un único país, sino que estas ganancias se reparten entre los factores de varios países.

En esta nueva integración comercial global es interesante destacar el papel cada vez más notorio de las economías emergentes y su rápida integración en las redes de producción internacional. Uno de los rasgos más notables en la evolución del comercio mundial fue la apuesta por parte de China en 1990 de un proceso de comercio mundial basado en las exportaciones, que le otorgó al país asiático un mayor protagonismo en el comercio mundial, lo que provocó que muchos países cuyo peso en el comercio mundial era pequeño seguir los pasos de China, iniciando un proceso gradual y significativo de apertura al exterior más intenso en el ámbito comercial, siendo estos países los famosos BRICS (Brasil, Rusia, India, china y Sudáfrica) o los MIST (México, Indonesia, Turquía y Corea del Sur). Así, en esta etapa de la globalización se consagra el gran proceso de integración de las economías emergentes en las redes de producción internacional que presentan cada vez pesos más elevados en el ámbito del comercio mundial.

El gran impacto de la globalización económica a la que asistimos en la actualidad se ha manifestado en sus efectos sobre las ganancias del comercio y el bienestar. No hay duda de que la globalización en el ámbito de comercio internacional viene asociada con un mayor nivel de apertura comercial, y en consecuencia, una mayor participación de la población que se beneficia del comercio internacional. Sin embargo, y en relación con esto algunos autores opinan que a pesar de que el regionalismo y el multilateralismo sean ambos “en su alcance y en sus características productos de la globalización” (Guerra Borges, 2008), la globalización sigue siendo regional: la globalización del siglo XXI se caracteriza por un número cada vez más creciente de redes de producción global que tienden a estar concentradas regionalmente en torno a Estados Unidos, Europa y Japón. Así, algunos autores como Requena Silvente están convencidos de que gracias a la reducción de los costes de transporte, la formación de las redes de producción internacional y la proliferación de los ACR se ha favorecido la mayor integración de los mercados de bienes y servicios a nivel mundial (Requena Silvente, 2017).

En definitiva, la globalización en cualquiera de sus formas y más concretamente la integración comercial mejora el bienestar mundial. Es por eso por lo que pienso que la globalización y la liberalización del comercio deben ir de la mano, consiguiendo acelerar el crecimiento económico mundial en el ámbito del sistema multilateral de comercio generando un entorno propicio para frenar los alientos proteccionistas y lograr mayor flexibilidad en el movimiento internacional de la actividad económica.

### **2.3. ¿Proteccionismo o librecomercio?**

Pese a los grandes avances que se han logrado en el ámbito del librecomercio en el sistema multilateral, el proteccionismo ha marcado y sigue marcando el devenir del comercio internacional y es que el debate librecomercio-proteccionismo no está aún cerrado.

Los argumentos a favor del libre comercio se basan en la idea de que el comercio libre aumenta la eficiencia y estimula el crecimiento económico de los países que

optan por el librecomercio en sus políticas comerciales. Así, la OMC, en su defensa del librecomercio explica la relación positiva existente entre un comercio más libre y el crecimiento económico, señalando que “todos los países incluidos los más pobres tienen activos (humanos, industriales, naturales y financieros) que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

Podemos considerar grandes beneficios resultantes de un comercio basado en el librecambio (Villarreal, 2006). Si el librecomercio amplía el mercado de los fabricantes y productores locales y les permite aprovechar las economías de escala, los niveles de ingreso en los países aumentarán y también la eficiencia de la asignación de los recursos, dando lugar a beneficios estáticos resultantes del comercio.

Ante este argumento la OMC señala que sin embargo, “el éxito comercial no es estático. La capacidad de competir bien en determinados productos puede desplazarse de una empresa a otra cuando cambia el mercado o cuando la aparición de nuevas tecnologías hace posible la fabricación de productos mejores y más baratos. Los productores tienen estímulos para adaptarse gradualmente y sin demasiados sacrificios. Pueden centrarse en nuevos productos, encontrar un nuevo “hueco” en su actual esfera de actividades o abarcar esferas nuevas”. (OMC, 2022).

El librecomercio presenta también beneficios dinámicos, consistentes en un efectivo crecimiento a largo plazo si se incrementa la tasa de inversión y se mejoran los incentivos al desarrollo y difusión de nuevas tecnologías, tal y como ha señalado la OMC.

A estas ventajas del librecomercio se añaden otros beneficios adicionales en las teorías modernas del comercio internacional. Así Krugman señala un tipo de ganancias adicionales comprende las economías de escala, destacando que “los mercados protegidos no solamente fragmentan la producción internacional sino que al reducir la competencia y aumentar los beneficios, atraen a las empresas y la escala de producción de cada empresa se hace ineficiente, con la

proliferación de empresas en mercados nacionales estrechos” (Krugman y Obstfeld, 2015). Señala además que el librecomercio es una mejor idea en la práctica, ya que al proporcionar a los empresarios nuevos incentivos en la búsqueda de nuevos métodos de exportación o de competir con las importaciones (en consonancia con los beneficios dinámicos del librecomercio), “el librecomercio ofrece más oportunidades al aprendizaje y la innovación que un sistema de comercio más proteccionista”. (Krugman, 2015).

No obstante, y a pesar de los claros beneficios que conlleva la adopción de una política comercial basada en el librecomercio, existen efectos negativos sobre la distribución de la renta. El librecambio genera ganadores y perdedores, y en consecuencia, lo más importante es establecer una políticas adecuadas y eficientes de redistribución de rentas que permitan que las ganancias generadas por el librecomercio compensen las pérdidas. La realidad demuestra por tanto que todavía queda mucho camino por recorrer. Siguen existiendo defensores del proteccionismo como un medio para alcanzar el desarrollo que se apoyan en el denominado “*argumento de la industria naciente*”, alegando que si un sector económico se encuentra en la etapa inicial de crecimiento, el librecambio situaría a los productores del mismo en una situación de desventaja frente a la competencia extranjera. La esencia de este argumento económico del proteccionismo es que las industrias nacientes no tienen las economías de escala para competir en otros países en igualdad de condiciones con los competidores con mayor experiencia y por lo tanto deben ser protegidas hasta que puedan alcanzar dichas economías de escala. Esta idea proteccionista fue también desarrollada por List quien establecía que “una nación es más rica y poderosa cuanto mayor es su exportación de productos manufacturados y cuanto mayor sean sus importaciones de materias primas y de bienes de consumo que o no se producen en el país, o sólo se pueden producir con costes más altos que en el extranjero”. (Gómez Chiñas, 2008). Los defensores del proteccionismo dan argumentos tales como el fomento de la industrialización nacional, el aumento del bienestar nacional y la protección de sectores nacionales concretos para demostrar como la política comercial proteccionista puede servir de medio para alcanzar el desarrollo del comercio en los países.

En definitiva, considero que si bien el librecomercio debería ser el eje fundamental de toda política comercial adoptada por los países dada su capacidad para incentivar el crecimiento económico mundial y el desarrollo del sistema multilateral, la OMC tiene la importante labor de establecer y desarrollar normas que procuren las condiciones idóneas para facilitar el intercambio libre justo de bienes y servicios garantizando la estabilidad y la dinámica del sistema multilateral de comercio.

### **3. EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO Y EL PAPEL DE LA OMC**

#### **3.1. Del GATT a la OMC. La creación del sistema multilateral de comercio.**

##### **3.1.1. La creación del GATT**

A mediados del siglo XIX los intercambios comerciales comenzaron a crecer a ritmos nunca antes vistos. Este mayor crecimiento económico y comercial que encuentra su explicación en “los avances tecnológicos incorporados rápidamente al sistema productivo de las economías occidentales y en un orden económico mundial con bajos aranceles, estabilidad de tipos de cambios por la adopción del patrón oro o libre movimiento de capitales extranjeros (Requena Silvente, 2017) entre otros factores, se vio truncado en varias ocasiones por las guerras mundiales, iniciándose tras la Segunda Guerra Mundial un periodo de recuperación en los niveles de crecimiento económico y desarrollo comercial alcanzados antes de 1914.

Los países más desarrollados a nivel económico y comercial llegaron a la necesidad de establecer una serie de acuerdos que fijaran las nuevas reglas en el ámbito comercial y también financiero, creando un sistema alejado de todo tipo de aspiraciones proteccionistas en el que rigiera el libre comercio entre todos los países. Fue en la cumbre de Bretton Woods celebrada en 1944 cuando los 44 países presentes con el fin de establecer un nuevo modelo económico y comercial a nivel mundial fijaron la creación de ciertos organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, quedando en un intento la ratificación de la denominada Organización Internacional de Comercio en 1947. Tras este fallido

intento, un grupo de 23 países comenzó a entablar negociaciones comerciales bajo un acuerdo marco provisional denominado Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, más conocido por sus siglas en inglés, GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Se trataba de un marco básico de normas que permitía el desarrollo del comercio mundial de forma más liberalizada y organizada, basado en la reducción gradual de aranceles y otras barreras al comercio existentes. De acuerdo con el Preámbulo del GATT el objetivo del mismo se basa en el establecimiento de “relaciones comerciales y económicas que deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y el acrecentamiento de la producción de los intercambios de productos”<sup>15</sup>.

El GATT se consagró de forma oficial como un acuerdo suscrito por 23 países, pero sin embargo no era una organización: los países que participaban en el acuerdo eran denominados “partes contratantes”, si bien es cierto que el GATT contaba con un secretariado permanente en Ginebra. Es en 1995 cuando se crea la Organización mundial de Comercio (OMC), que siguiendo las reglas del GATT se consagra como una organización formal, de la que forman parte 192 países miembros. Es importante destacar que la base lógica del sistema propugnado por el GATT sigue latente en el normal funcionamiento y organización de la OMC.

### 3.1.2. Del GATT a la OMC. La Ronda de Uruguay.

El sistema que planteaba el GATT era esencialmente multilateral y no discriminatorio, y pretendía llegar a un sistema de comercio libre a escala mundial en aras a alcanzar el libre comercio. Tal ambicioso objetivo se pretendía conseguir en las denominadas rondas comerciales o rondas arancelarias, donde se negociaban un conjunto de reducciones arancelarias y otras medidas liberalizadoras del comercio. Desde la creación del GATT en 1947 se han sucedido ocho rondas arancelarias siendo la última la llamada “Ronda de Uruguay”, culminada en 1994 que dio lugar a la creación de la OMC.

---

<sup>15</sup> Texto del GATT.

Al igual que las anteriores negociaciones del GATT, la Ronda de Uruguay redujo los tipos arancelarios aplicables a las relaciones comerciales de todo el mundo, hasta el punto de que el arancel medio impuesto por los países de economías más avanzadas cayó en casi un 40% como resultado de la ronda (Krugman, 2015). Más importante que esta reducción arancelaria a nivel global fueron los pasos para liberalizar el comercio mundial en el sector de la agricultura y de los textiles. De hecho, algunos autores como Love (2015) consideran que una de las más importantes acciones comerciales de la Ronda de Uruguay fue el fortalecimiento de la estructura del sistema comercial mundial, ya que por primera vez la agricultura se sujetaba a disciplinas comerciales multilaterales que permitieron un mayor grado de liberalización del comercio de los productos agrícolas, entre otros.

Desde una perspectiva organizativa e institucional, cabe destacar que entre los acuerdos más relevantes de la Ronda de Uruguay firmados en Marrakech. En el año 1994 destaca como principal contribución de la Ronda de Uruguay la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que desde su formalización en 1995 constituye una institucionalización del GATT. Supuso el establecimiento de un marco institucional para la conducción del conjunto de las relaciones comerciales realizadas entre los países del mundo en el sistema multilateral de comercio. Dada la imposibilidad de crear al finalizar la Segunda Guerra Mundial la Organización del Comercio Internacional, la OMC supuso la forma de organizar las negociaciones multilaterales de carácter comercial.

La diferencia más básica entre la OMC y el GATT y a la que se refieren la mayoría de los autores es la característica del GATT como un acuerdo provisional frente al carácter de organización internacional de pleno derecho que es la OMC. A diferencia del GATT, la OMC está provista de personalidad jurídica propia y reviste las inmunidades y privilegios de una organización internacional, absolutamente independiente de las órdenes de ningún gobierno externo al de la propia organización.

La base lógica del propio texto del GATT se ha incorporado y actualizado a las reglas de la OMC. Sin embargo, se ha ido más allá: el GATT sólo se aplicaba al comercio de bienes, mientras que el comercio mundial de servicios no estaba sujeto a un conjunto normativo de reglas previamente acordadas. Es por eso por lo que muchos países aplicaban en sus relaciones comerciales normativas que discriminaban a proveedores extranjeros. En este punto algunos autores como Krugman (2015) consideran que la ignorancia del GATT del comercio de los servicios se convirtió cada vez más en una “omisión de bulto”, ya que las economías modernas se centran cada vez más en la producción de servicios más que en la producción de bienes físicos. Ante esta situación, los acuerdos de la OMC incluyeron reglas sobre el comercio de los servicios materializadas en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios o GATS (*General Agreement on Trade in Services*).

Con la cooperación multilateral que supuso el desarrollo del GATT, se establece la OMC en 1995 como principal precursora del sistema multilateral de comercio que contribuye incluso en la actualidad a sentar las bases de un complejo sistema institucional en el ámbito comercial mundial que propugna por el librecomercio entre los países del mundo a través de tareas de regulación y creación de marcos normativos regidores del comercio mundial.

### 3.1.3. La consolidación del sistema multilateral de comercio

La consolidación del sistema multilateral de comercio ha sido fruto del interés y del esfuerzo de varios países por establecer un marco normativo muy exhaustivo y detallado del comercio internacional en aras a superar el excesivo proteccionismo que predominaba antes del estallido de la Revolución Industrial del siglo XIX, siendo este un claro suceso detonante para la liberalización del comercio mundial.

Con el surgimiento de la llamada “primera ola de la globalización” predomina la apertura de varios mercados y el auge del librecambio. No obstante, esta primera ola se ve truncada con el devenir de la Primera Guerra Mundial en 1914, cuando las presiones proteccionistas empiezan a imperar en el comercio internacional.

No fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando se inicia un periodo de recuperación gracias a la creación de mecanismos internacionales de carácter multilateral y a la colaboración de los distintos países que lograron impulsar nuevamente el comercio mundial.

La cooperación multilateral consigue consolidar el complejo sistema institucional liderado por la OMC que logró crecer gracias a los cada vez más frecuentes compromisos asumidos por los países miembros en cada una de las negociaciones llevadas a cabo en el seno de la OMC.

Con la creación de la OMC se consolida el sistema multilateral de comercio que ha contribuido a lo largo de los últimos años a la permanencia y desarrollo de un comercio internacional basado en los principios de librecomercio, de no discriminación, la estabilidad y la promoción al desarrollo, lo que garantiza en gran medida la seguridad en los intercambios comerciales de bienes y servicios (Lizarazo González, 2019).

Los diferentes acuerdos suscritos por los países miembros de la OMC han sido el resultado de largas disputas llevadas a cabo en las Rondas de negociación, que han dado lugar a importantes avances que nos permiten concluir la existencia de un sistema multilateral de comercio y destacar el papel de la OMC en el mismo como se muestra a continuación, quien realiza una impecable tarea en la regulación de las políticas comerciales llevadas a cabo por los países a nivel global.

### **3.2. El papel de la OMC en el sistema multilateral de comercio.**

La creación de la OMC en 1995 supuso una de las mayores reformas del comercio internacional y ha fortalecido en gran medida el sistema multilateral de comercio, aproximando el comercio mundial a un sistema de libre flujo de bienes y servicios entre los países. Actualmente se le considera el órgano internacional rector del comercio internacional, y cuenta con 164 miembros, que representan

más del 98% del comercio mundial, estando otros 25 países negociando su adhesión a la Organización<sup>16</sup>.

Figura 3.1. Miembros de la OMC en 2022.



Fuente: OMC (2022).

Con el establecimiento de esta OMC se ha originado un fortalecimiento del sistema multilateral de comercio y de acuerdo con algunos autores como Ferrero Díez (2000) ha mejorado al mismo tiempo la asistencia de los gobiernos en materia de adopción e implementación de los acuerdos, sometiendo la membresía de los instrumentos jurídicos multilaterales resultantes de las Rondas a la aceptación de todos y cada uno de los componentes, enfoque denominado *undertaking*, es decir, siendo este un compromiso único creando las mismas obligaciones y derechos para todos los miembros. Este sistema de negociación se complementa con la toma de decisiones por consenso del conjunto de los países, y además con un mecanismo unificado de solución de diferencias y un mecanismo mejorado de revisión de las políticas comerciales de los miembros de la OMC, que refuerza la capacidad de acción de los países para el

<sup>16</sup> Dato obtenido en Entender la OMC: “La OMC en pocas palabras”.

acatamiento de las reglas establecidas y los compromisos asumidos a través del sistema.

Uno de los papeles más importantes de la OMC en el sistema multilateral de comercio reside en ese mecanismo de revisión o examen de las políticas comerciales adoptadas por los países miembros, cuyo objetivo consiste en aumentar, de acuerdo con los principios de la organización la transparencia y comprensión de las prácticas comerciales llevadas a cabo por los países mediante su vigilancia periódica. Con ello, consigue uno de los puntos clave que permiten el óptimo desarrollo del sistema comercial mundial: realizar una evaluación de carácter multilateral de los efectos de las políticas en el mismo.

En definitiva, el papel que ostenta la OMC en el sistema multilateral de comercio consiste en “fortalecer el sistema multilateral de comercio promoviendo la confianza mutua entre los países miembros además de buscar la solución de las posibles diferencias generadas por la interpretación de las normas y disposiciones vigentes del GATT, como también de sus textos jurídicos complementarios, que gravitan en torno a la circunscripción misma de prácticas proteccionistas injustificadas y delimitación de ciertas políticas comerciales de los estados” (Lal Das, 2004). Cabe destacar además que los estudios más recientes sobre el impacto del GATT y de la OMC en los flujos comerciales de los países miembros han estimado que la pertenencia a la organización supone un crecimiento del comercio en torno al 170% de sus miembros y aproximadamente un 90% entre miembros y no miembros (Martínez Serrano, 2020).

3.2.1. La OMC y librecomercio. Necesidad de un sistema multilateral de comercio.

La OMC ejerce un papel determinante en el sistema multilateral de comercio y más ampliamente en el ámbito de la economía internacional. Como principal defensora de la liberalización del comercio la filosofía de la organización se centra en la lucha contra el proteccionismo, que muestra en los últimos tiempos, en especial en aquellos de desaceleración económica una considerable tendencia a la alza.

Así, el papel de la OMC parece centrarse en garantizar la estabilidad de la economía internacional evitando en la medida posible el proteccionismo comercial, todo ello a partir del establecimiento de un conjunto de normas que regulan el comercio entre los diferentes países.

La contribución de la OMC al sistema comercial mundial se puede concretar en la capacidad de acción que ésta tiene en la liberalización del comercio internacional a través de los acuerdos adoptados en el seno de la misma. Así, en su significativa contribución al sistema multilateral de comercio en su conjunto, la OMC establece que existen argumentos a favor de un comercio abierto basado en normas convenidas de forma multilateral apoyados por dos pruebas fundamentales: la experiencia adquirida en materia de comercio mundial y el crecimiento económico desde la Segunda Guerra Mundial. Gracias al trabajo desarrollado en el seno de la OMC se ha demostrado cómo las políticas comerciales liberales, que permiten la libre circulación, sin restricciones, de bienes y servicios intensifican la competencia, fomentan la innovación y suponen un claro éxito de las operaciones comerciales librecambistas llevadas a cabo por los países.

El papel desempeñado por la OMC en el sistema multilateral de comercio se centra en que las negociaciones llevadas a cabo en el seno de la misma impidan la trayectoria proteccionista en las relaciones comerciales entre los países, todo ello basándose en el marco normativo o sistema de normas comerciales del GATT, el cual supuso en su momento el origen de un nuevo orden comercial (Baena Rojas, 2016). Bajo esta lógica en la que la OMC se presenta como piedra angular del sistema multilateral de comercio la organización desempeña un papel trascendental en varios sentidos:

En primer lugar, es la encargada de promover y liberalizar el comercio entre los países miembros. En este punto es interesante destacar el papel de la OMC frente al neoproteccionismo y su labor en materia de ACR. Ya se ha visto anteriormente como el neoproteccionismo en su corriente más actual aboga por la coexistencia de medidas arancelarias y no arancelarias a adoptar por los

Estados en sus políticas comerciales, pero sobre todo la dinámica actual del sistema multilateral de comercio ha demostrado que las BNA han sido y siguen siendo la medida más común de proteccionismo comercial. Ante esta situación, la OMC en su ámbito de actuación sigue aplicando los artículos XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” y XX “Excepciones generales” del GATT indicando en su lucha contra el proteccionismo en el sistema multilateral de comercio en qué circunstancias es válido que se lleven a cabo BNA, concretamente restricciones totales o parciales a la exportación.

Con respecto al regionalismo, cabe destacar que la OMC tiene una labor importante en materia de ACR, que se consagran en la actualidad como un factor clave en las relaciones comerciales internacionales. Ante esta situación, las normas de la OMC atribuyen a sus miembros y a la Secretaría el deber de reunir información y fomentar el debate sobre los ACR “con el fin de aumentar la transparencia y mejorar la comprensión de la repercusión que tienen en el conjunto del sistema multilateral de comercio<sup>17</sup>”. Por tanto, los ACR deben ser en su conjunto compatibles con el sistema multilateral de comercio.

En segundo lugar, y como consecuencia de que el papel ejercido por la OMC en el sistema multilateral de comercio se concreta también en constituir un foro de negociación en el que los países miembros llevan a cabo sus acuerdos comerciales, la OMC se consagra como órgano supervisor de las políticas comerciales llevadas a cabo por los países en todo el mundo. Así, dado que las diversas medidas comerciales adoptadas por los gobiernos deben estar sujetas a la normativa y derecho de la OMC la Organización tiene encargado cierto control de su grado de legalidad.

Por otra parte, lleva a cabo cierta actuación mediadora en caso de que se presenten diferencias en las políticas comerciales de dos o más países miembros, adoptando la OMC un procedimiento de resolución de conflictos. El problema básico se produce cuando un país incumple las reglas del sistema

---

<sup>17</sup> Entender la OMC (2022): “Los acuerdos comerciales regionales y la OMC”.

comercial mundial establecidas en el ámbito de la OMC. Para llevar a cabo estos procesos de resolución de conflictos se han desarrollado dos mecanismos, siendo el primero de ellos el denominado Sistema de solución de diferencias de la OMC, y en segundo lugar, el otorgamiento a la OMC de capacidad sancionadora para los casos de incumplimiento del régimen normativo de la organización.

### 3.2.2. Sistema de solución de diferencias

La solución de diferencias comerciales se plantea como una de las actividades básicas de la OMC y que tiene lugar cuando un Estado miembro de la Organización considera que la política comercial adoptada por otro Estado miembro infringe las disposiciones de la Organización, o un acuerdo o compromiso contraído en el marco de la OMC, es decir, se refieren esencialmente a promesas que resultan incumplidas. Se dice que este mecanismo de solución de diferencias, además de ser uno de los mecanismos de solución de diferencias internacionales más activos del mundo, ya que desde su creación en 1995 se han planteado 612 diferencias ante la OMC, publicándose más de 350 fallos (OMC, 2022), es además un mecanismo clave en el sistema multilateral de comercio, ya que los miembros de la OMC en la formación del mismo han convenido que, cuando estimen que otros miembros infringen las normas comerciales recurren a este sistema multilateral de solución de diferencias en lugar de adoptar medidas de carácter unilateral.

El procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del sistema multilateral de comercio<sup>18</sup> y una contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial, cuyo objetivo es aportar mayor previsibilidad y seguridad al sistema de comercio. Existe un cuerpo normativo que regula esta materia. Es el denominado “Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias”, (ESD), y un órgano encargado de ejecutarlo llamado “Órgano de Solución de Controversias de la OMC” (OSD). Aunque el procedimiento puede resultar análogo a un procedimiento judicial, la solución por la que se opta es que los países afectados

---

<sup>18</sup> Entender la OMC: “Solución de diferencias”.

examinen sus problemas y traten de resolver la diferencia por sí solos. En consecuencia, se establece una primera etapa de celebración de consultas entre los países participantes en la diferencia. En la segunda etapa, el OSD adquiere una relevancia fundamental al ostentar la facultad exclusiva de formar los llamados “grupos especiales” de expertos, con el objeto de que se encarguen de examinar la diferencia y aceptar o rechazar las conclusiones propuestas por las partes. Todo ello tiene lugar en las audiencias cuyos resultados se recogen en informes definitivos enviados en primer lugar a las partes de la diferencia, y más tarde distribuido a todos los miembros de la OMC<sup>19</sup>.

En definitiva, y en opinión de algunos autores tal ha sido el impacto y relevancia de este sistema que el Procedimiento de Solución de Diferencias de la OMC es el más eficiente que existe en el mundo, y “sin lugar a dudas, la contribución más particular de la OMC a la estabilidad del comercio mundial”. (Gallegos Zúñiga, 2010).

### 3.2.3. Sanciones económicas. Capacidad sancionadora de la OMC.

En el desarrollo de las políticas comerciales por parte de los países, la OMC tiene encomendada la importante tarea de velar por el cumplimiento de las normas globales y otras disposiciones jurídicas establecidas en el seno de la Organización así como de los acuerdos comerciales entre países, estando dotada para ello de capacidad sancionadora de las conductas contrarias a las normas de comercio establecidas.

---

<sup>19</sup> La relevancia del sistema de solución de diferencias de la OMC en el sistema multilateral de comercio queda de manifiesto en el artículo 3.2. del ESD, que dispone:

“El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público. Las recomendaciones y resoluciones del OSD no pueden entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados”.

La OMC permite, de acuerdo con el ESD que en ciertas circunstancias un Estado miembro imponga sanciones al estado infractor que ha incumplido los acuerdos u otras normas comerciales, así como las resoluciones del OSD. Así por ejemplo, “el Estado infractor puede no haber modificado una normativa sobre *dumping* que el OSD determina que es contraria al Derecho de la OMC.” (Tijmes, 2010). De acuerdo con el artículo 22 ESD, las sanciones pueden consistir en la suspensión de concesiones o la imposición de otras obligaciones, tales como un aumento de los aranceles a aplicar en el estado sancionador respecto de los bienes importados desde el Estado infractor.

La finalidad de las sanciones de la OMC se manifiesta, de acuerdo con Jaime Tijmes en dos factores clave (Tijmes, 2010). El primero de ellos se refiere al restablecimiento del equilibrio de las concesiones (*rebalancing concessions*) de acuerdo con los artículos 22.4 y 22.7 del ESD. Para su explicación, Tijmes parte del supuesto de que en el marco del OMC, los Estados aceptan liberalizar sus relaciones comerciales siempre y cuando los demás Estados liberalicen su comercio, de tal manera que en el marco de las concesiones (siendo un ejemplo de la misma la reducción del arancel de un determinado producto) el Estado en cuestión otorgará dicha concesión si a su vez otro Estado o incluso varios otorgan concesiones consideradas equivalentes. Así, el objetivo del monto y establecimiento de las sanciones pretende garantizar el principio de reciprocidad de las concesiones establecido en el preámbulo del GATT, logrando además que el Estado infractor cumpla su obligación.

El segundo de los factores y objetivos del sistema de sanciones consiste en incentivar al Estado infractor a cumplir con sus obligaciones emanadas del Derecho de la OMC (*inducing compliance*). (Tijmes, 2010). Esto tiene su traducción en términos económicos de tal manera que las sanciones deben generar al Estado infractor un daño mayor que el beneficio obtenido por la violación del derecho de la OMC.

En la actualidad y también en el ámbito de la jurisprudencia hemos podido ver como la capacidad sancionadora de la OMC se ha ejemplificado en las relaciones comerciales actuales entre la Unión Europea y Estados Unidos. Así,

en 2020 la OMC permitió a la UE aumentar los aranceles por un valor de hasta 4.000 millones de dólares a las importaciones de EEUU como sanción a las subvenciones ilegales que concedió al fabricante de aeronaves estadounidense Boeing dada la ilegalidad de dichas subvenciones con arreglo a la normativa de la OMC<sup>20</sup>.

#### 3.2.4. El futuro de la OMC: nuevos retos y realidades comerciales.

De lo expuesto anteriormente queda demostrado que la creación de la OMC supuso la mayor reforma del comercio internacional y un fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, lo que ha significado grandes aproximaciones al librecomercio de bienes y servicios entre los países como política comercial imperante en el marco del comercio mundial. No obstante, en opinión de algunos autores como Lizarazo González (2019) “se debe continuar en la búsqueda de una normativa ordenada y coherente para la regulación de las relaciones comerciales y la satisfacción de un interés general”, por lo que parece que todavía no está todo conseguido pese a los grandes avances que ha supuesto el la actuación de la OMC desde sus inicios.

En la actualidad, la OMC parece tener un importante reto no sólo en su lucha contra el proteccionismo, sobre todo a raíz de la pandemia sino también contra el excesivo regionalismo que aún impera en el ámbito del comercio mundial. Así, el director general de la OMC en 2007, Pascal Lamy planteó la preocupación por la proliferación de los acuerdos regionales de comercio por la “falta de equidad en las relaciones comerciales” (Guerra Borges, 2008). Y es que no le falta razón, puesto que en este punto la OMC debe replantear su enfoque, abandonando de forma definitiva la pretensión de “multilateralizar” los acuerdos comerciales de carácter regional. De acuerdo con Guerra Borges, tanto el multilateralismo como el regionalismo son ambos productos de la globalización y cada uno tiene un papel que desempeñar en la economía internacional. Se dice que “el regionalismo no es una anomalía y el multilateralismo no es una panacea”, los dos presentan deficiencias y por tanto la labor de la OMC en los próximos años

---

<sup>20</sup> Fuente: Consejo General Abogacía (2020) y Comisión Europea, en nota de prensa 13 de octubre de 2020.

debe apostar por la cordial cooperación entre ambos fenómenos, considerando lo que es mejor para la salud de la economía mundial (Guerra Borges, 2008).

Por otra parte, está claro que la OMC se ha consagrado como principal mecanismo institucional en contra del proteccionismo y vista la tendencia actual de las políticas comerciales proteccionistas, la OMC tiene en este ámbito una importante labor a futuro para combatir estas pretensiones proteccionistas.

La implementación de las políticas comerciales proteccionistas tales como las medidas arancelarias a la exportación de mercancías es cada vez más frecuente, sobre todo en el ámbito de los países industrializados. Es por eso por lo que de acuerdo con Lal Das, el papel de la OMC debería reforzarse en este ámbito realizando una revisión periódica de la aplicación de estas medidas adoptadas por los países y que a su vez cada país industrializado tenga un sistema de medidas positivas de ajuste estructural en los sectores sujetos a presiones proteccionistas y también un mecanismo institucional que evalúe los costes y beneficios de dichas medidas, tales como las salvaguardias y las acciones *antidumping*. (Lal Das, 2004).

En el futuro de la OMC se plantean nuevos retos y realidades comerciales. Es interesante destacar que existen temas que o bien están fuera del alcance actual de las normas de la OMC o bien dichas normas resultan incompletas para ellos. Estos nuevos temas se presentan como retos para la OMC en el futuro en materias como política de competencia, inversión, contratación pública, empresas del Estado, normas sobre trabajo, medio ambiente o relación entre tipos de cambio y parece evidente que “el futuro del sistema de comercio dependerá en parte de cómo la OMC aborde temas nuevos” (Van Grastek, 2013).

Vemos por tanto que la OMC tiene todavía un importante objetivo no sólo en estas materias sino en el modo de hacer frente a la existencia de nuevas realidades comerciales que apuntan al papel de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio. La preocupación por la OMC con respecto al desarrollo y la inclusión de estos países en el sistema multilateral de comercio

nace en noviembre de 2001 con la adopción del Programa de Doha para el Desarrollo, también conocido como Ronda de Doha, que supone la extensión del sistema de la OMC a los Estados emergentes y los Estados en desarrollo. Sin embargo, no está todo conseguido y a pesar de que en Doha se aprobaron decisiones acerca del modo en el que se debían tratar los problemas con los que tropiezan los países en desarrollo en la aplicación de los actuales Acuerdos de la OMC, aún queda mucho por hacer y es tarea de la OMC procurar fortalecer el papel de los países en desarrollo asegurando que los países miembros y el propio funcionamiento de la organización comprendan las necesidades comerciales de estos Estados y trabajen en conjunto de manera más coherente y eficaz para poder cubrirlas creando un ambiente de confianza mutua, esencial para un sistema multilateral de comercio estable que permita el crecimiento económico de todos los países.

### **3.3. Crisis y futuro del multilateralismo: ¿necesaria transformación del sistema multilateral de comercio?**

Pese a que el multilateralismo ha impregnado el desarrollo del comercio mundial en los últimos años, cabe destacar que se han producido ciertos sucesos que atisban la posibilidad de que el sistema multilateral de comercio se halle en peligro y la necesidad por tanto de una transformación del mismo. Sin embargo, se puede apreciar todavía un “amplio reconocimiento de los beneficios que el marco multilateral a cargo de la OMC produce al comercio internacional, por lo que se debe trabajar en pro de fortalecer el sistema y dinamizar su estructura normativa” (Lizarazo González, 2019).

El resurgimiento del proteccionismo así como la globalización imperante son dos de los frentes que la OMC, como principal institución a la cabeza del sistema multilateral de comercio debe hacer frente, adaptándose a estas nuevas realidades del comercio mundial. De acuerdo con Martínez Serrano (2020) son tres las formas de conseguirlo:

En primer lugar, se debe tener en cuenta que el dominio del sistema comercial mundial se ha desplazado desde Estados Unidos, cuya influencia se ha ido debilitando conforme se han ido incorporando nuevos países a la escena

comercial hacia el Pacífico, configurándose “un mundo multipolar” (Martínez Serrano, 2020). Así, son sobre todo las economías de China y Rusia las que buscan reformar el multilateralismo, ya que lo ven como una amenaza existencial a sus propios regímenes proteccionistas.

En segundo lugar, el sistema multilateral de comercio debe trabajar en la compatibilidad entre la soberanía, democracia y mercado. Así, el futuro del mismo depende de la capacidad de los gobiernos y responsables políticos de los Estados de demostrar que el sistema multilateral permite preservar la paz, abordar las amenazas comunes de los países miembros, contribuir al crecimiento económico e incluso defender valores democráticos.

Por último, para poder avanzar en estas líneas hay que redefinir el modelo de negociación de los acuerdos comerciales. Desde la creación de la OMC ha tenido lugar una proliferación de acuerdos bilaterales regionales y plurilaterales en lugar de acuerdos y tratados liberalizadores de ámbito multilateral. Por ahora, ante el bloqueo de estos acuerdos multilaterales se ha optado por una geometría variable para llegar a acuerdos plurilaterales en sectores específicos (Van Grastek, 2013), tales como el comercio electrónico.

Por tanto, para que el sistema multilateral de comercio sobreviva es necesario que la OMC desempeñe un papel activo promoviendo las negociaciones en temas críticos tales como la liberalización de los servicios, las subvenciones agrarias, las empresas públicas o la normativa laboral, entre otros. Así, la crisis del multilateralismo se materializa en la imposibilidad de alcanzar acuerdo en estos temas para mantener un sistema comercial basado en el consenso entre sus miembros. En opinión de Martínez Serrano (2020) “convendría ir modificando la propia administración de la OMC, otorgándole una mayor autoridad en sus procedimientos y actuaciones, ya que el consenso y la unanimidad que se quieren para avanzar en los acuerdos se ha convertido en un procedimiento que paraliza desde 1995 los avances liberalizadores de ámbito multilateral”.

En definitiva y pese a la importancia del sistema de la OMC algunos autores consideran que la mejor solución sería desarrollar un sistema totalmente nuevo con otro paradigma, donde el eje fundamental sea la eliminación de la pobreza y la utilización óptima de los recursos del planeta (Lal Das, 2004).

#### **4. CONCLUSIONES**

En la dinámica del sistema multilateral de comercio se demuestra que en la actualidad el debate librecomercio-proteccionismo aún no está cerrado. Pese a los grandes avances que se han logrado en el ámbito del librecambio en el sistema multilateral parece que el proteccionismo ha marcado y sigue marcado el devenir del comercio internacional. Son muchos los países que siguen aplicando barreras y otras restricciones al comercio internacional, y aunque los aranceles son las medidas más utilizadas cuyos efectos son más visibles e inmediatos, las barreras no arancelarias se han convertido en la forma más habitual y común de proteccionismo comercial que no tienen otro efecto que el de favorecer a las mercancías y productores nacionales del país que los aplica.

Pese a la marcada tendencia y el acentuado proteccionismo imperante en las políticas comerciales de algunos países, el librecambio y el multilateralismo se presentan como directores del panorama del comercio mundial en el que todos los países pueden resultar beneficiados si se concibe el comercio internacional como un juego de suma positiva, defendiendo que a través del librecomercio los países pueden maximizar su bienestar.

Existe en el ámbito del sistema multilateral de comercio una clara necesidad de coordinar las políticas comerciales mediante acuerdos comerciales internacionales de carácter multilateral. El multilateralismo es por tanto una consecuencia del librecambio que bajo mi punto de vista, debe ser el eje fundamental de toda política comercial adoptada por los países dada su capacidad de incentivar el crecimiento económico mundial.

Por otra parte, se ha demostrado cómo el librecomercio y la globalización van de la mano. La globalización económica se ha materializado en procesos de integración comercial que mejora el bienestar mundial y logrando acelerar el crecimiento económico mundial en el ámbito del sistema multilateral de comercio, ya que generan un entorno propicio para frenar los alientos proteccionistas y lograr mayor flexibilidad en el movimiento internacional de la actividad económica. Ahora bien, el impacto de la globalización manifestado en procesos de integración comercial ha dado lugar al llamado *regionalismo*. Se ha constatado cómo los acuerdos comerciales regionales (ACR) han crecido notablemente en los últimos, pero si bien pueden servir de catalizador de una mayor liberalización en el plano multilateral de comercio, hay que tener en cuenta que en determinadas circunstancias, pueden suponer un riesgo sistémico para el sistema de comercio mundial pudiendo infringir los principios de *no discriminación* y *trato de la nación más favorecida* que impregnan todo el sistema multilateral de comercio, y llegando incluso a generar cierto “efecto contagio” creando una tendencia generalizada a la formación de bloques comerciales regionales que ponga en peligro el multilateralismo y el librecambio. Por tanto, la integración regional debe complementarse con el sistema multilateral de comercio y no amenazarlo.

La creación del GATT en 1947 concebido como un marco normativo básico que permitía el desarrollo del comercio mundial de forma más liberalizada y organizada, basado en la reducción de aranceles y otras barreras al comercio existentes sienta las bases para el surgimiento del sistema multilateral de comercio y por ende, un ámbito de cooperación multilateral entre países que dio lugar al nacimiento en 1995 de la Organización Mundial de Comercio.

La OMC ejerce un papel determinante en el sistema multilateral de comercio y más ampliamente en el ámbito de la economía internacional. Su papel se centra en ser garante de la estabilidad de la economía internacional y del sistema multilateral de comercio evitando todo atisbo de proteccionismo comercial, a partir del establecimiento de un conjunto de normas reguladoras del comercio entre los diferentes países que procuran las condiciones idóneas para facilitar y promover la liberalización de los intercambios comerciales.

Más allá de constituir un foro de negociación en el que los países miembros llevan a cabo sus acuerdos comerciales, el papel ejercido por la OMC en el sistema multilateral de comercio se concreta en la adopción de un sistema de solución de diferencias comerciales. Así, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) como órgano ejecutor y el plano normativo representado por el “Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD)” forman un importante sistema que se consagra como la piedra angular del sistema multilateral de comercio que aporta mayor previsibilidad y seguridad en el funcionamiento y desarrollo del propio sistema de comercio, llegando a ser en opinión de muchos autores “el más eficiente del mundo y la mayor y más particular contribución de la OMC a la estabilidad del comercio mundial”.

El papel desempeñado por la OMC ha supuesto un claro fortalecimiento del sistema multilateral de comercio y ha conducido a que el librecomercio entre los países se dirija a ser la política comercial imperante en el marco del comercio mundial. No obstante, no está todo conseguido y es que la preocupación por la proliferación de los acuerdos regionales de comercio así como la tendencia actual a la alza en la aplicación de las políticas comerciales de corte proteccionista sobre todo en el ámbito de los países industrializados se presentan como los grandes retos a los que debe enfrentarse la OMC.

En conclusión, pese a que el multilateralismo ha impregnado el desarrollo del comercio mundial en los últimos años y que la relevante labor de la OMC ha conseguido contribuir a la eliminación de importantes barreras al comercio y al crecimiento del comercio mundial, es necesaria la transformación del sistema multilateral de comercio, siendo la mejor solución en opinión de algunos autores el desarrollo de un sistema nuevo y un cambio de paradigma cuyo eje fundamental sea la eliminación de la pobreza y el aprovechamiento óptimo de los recursos del planeta.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

Buhour, C (1996): *El comercio internacional, del GATT a la OMC*. Barcelona: Salvat, 1996. Print.

Elizalde Carranza, Miguel Ángel (2008): *Las medidas comerciales multilaterales para la protección del medio ambiente y el sistema multilateral del comercio*. 1ª Edición. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas- UNAM, 2008. Print.

Felber, C (2018): *Por un comercio mundial ético: porque el debate no es entre libre comercio y proteccionismo, sino entre comercio ético y no ético*. Traducido por Silvia Yusta. Barcelona: Ediciones Deusto, 2018. Print.

Krugman, P.R, Obstfeld, M y Melitz, M.J (2015): *Economía internacional: teoría y política*. / traducción Yago Moreno ; revisión técnica Francisco Requena, Vicente Esteve. 10a ed. Madrid. Pearson Educación. Print.

Lal Das, Bhagirath (2004): *La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro*. 1ª ed. Barcelona: Intermón Oxfám, Print.

Tugores Ques, J (2006): *Economía internacional: Globalización e integración regional*. 6ªed. Editorial Mc Graw Hill.

### ARTÍCULOS

Baena Rojas, J.J (2016): “Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías en el Derecho de la OMC, ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo?” *Universitat de Barcelona*. Disponible en [https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/397711/JJBR\\_TESIS.pdf;jsessionid=E0A96C3FA745577948263DB2F1B53400?sequence=1](https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/397711/JJBR_TESIS.pdf;jsessionid=E0A96C3FA745577948263DB2F1B53400?sequence=1) [Consulta:1/10/2021]

Baena Rojas, J.J (2018): “Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional”. *Revista Venezolana de Gerencia*. Vol.23, núm.83, pp. 543-562.

Cinco días (2014): “Rusia: el país más proteccionista del mundo”. Disponible en [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/11/18/emprendedores/1416326999\\_607568.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/11/18/emprendedores/1416326999_607568.html) [Consulta:4/11/2021]

Comisión Europa (2020). Nota de prensa: “Asunto de las subvenciones a Boeing: la OMC confirma el derecho de la UE a imponer sanciones por un valor de 4000 millones de dólares a las importaciones estadounidenses”. Disponible en: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip\\_20\\_1895](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_20_1895) [Consulta:18/04/2022]

Consejo General Abogacía Española (2020): “La OMC confirma el derecho de la UE a imponer sanciones a las importaciones estadounidenses”. 20 octubre de 2020. Disponible en: <https://www.abogacia.es/actualidad/noticias/la-omc-confirma-el-derecho-de-la-ue-a-imponer-sanciones-a-las-importaciones-estadounidenses/> [Consulta:18/04/2022]

Expansión (2022): “El efecto equivalente”. Unidad Editorial de Información Económica. Disponible en <https://www.expansion.com/diccionario-juridico/efecto-equivalente.html> [Consulta:29/03/2022]

Ferrero Díez Canseco, A (2000): “La Organización Mundial del Comercio y su importancia para el desarrollo peruano”. *Revista Agenda Internacional*, Vol.7, Nº14, 2000, págs.. 15-32.  
Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6302352>

Gallegos Zúñiga, J: “Las sanciones contempladas por el incumplimiento de los acuerdos del comercio internacional: en particular el régimen de sanciones establecidas en el marco de la OMC”. *Universidad de Chile. Revista Derecho y Humanidades*, nº16. Vol.1, 2010, pp.187-208.

Guerra Borges, A (2008): “Regionalismo y Multilateralismo en su laberinto”. Problemas de desarrollo, *Revista Latinoamericana de Economía*. Vol.39, núm. 152.

Gómez Chiñas, C (2008): “De Adam Smith a List, ¿del libre comercio al proteccionismo?”, *Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, 24, pp.103-113.

Lizarazo González, M (2019): “Es necesaria la transformación del sistema multilateral y su institución central, la OMC; “The Multilateral System and the WTO”. *Revista de Derecho Fiscal*, nº14 enero-junio de 2019, pp.189-202.

Love, Patrick., and Ralph. Lattimore (2015): “Comercio Internacional ¿Libre, Justo y Abierto?” . Paris: *OECD Publishing*, 2015. Print.

Martínez Serrano, J.A (2020): “La crisis del multilateralismo”, *ICE. Revista de Economía*. Nº913, pp 17-32.

Perpere Viñuales, A (2021): “Dos cartas de Adam Smith sobre el libre comercio entre Irlanda y Gran Bretaña”. *Revista de Empresa y Humanismo*. Vol. XXIV, nº2 (67-81).

Requena Silvente, F. (2017): “Globalización, integración comercial y bienestar”, *ICE. Revista de Economía*. Nº896, pp 19-42.

Sánchez, C (2020): “La OMC alerta: 80 países han puesto ya medidas proteccionistas”. En *El Confidencial*.

Disponible en [https://www.elconfidencial.com/economia/2020-04-23/omc-alerta-medidas-proteccionistas-coronavirus\\_2563743/](https://www.elconfidencial.com/economia/2020-04-23/omc-alerta-medidas-proteccionistas-coronavirus_2563743/) [Consulta: 18/04/2022]

Tijmes, J (2010): “Los objetivos del monto de las sanciones en la OMC”. Indret: *Revista para el análisis del Derecho*, ISSN-e 1698-739X. Nº4, 2010, 16págs.

Trinder, Roy: “Voluntary Export Restraints. A suitable case for political economy investigation”. *Plymoth Lymouth Polytechnic. Facultad de ciencias económicas y empresariales UCM.*

Van Grassek, C (2013): "Historia y futuro de la Organización Mundial de Comercio". *Publicación de la OMC*. Disponible en [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/historywto\\_15\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_15_s.pdf)

Villarreal Larrinaga, O (2006): "La estrategia de internacionalización de la empresa" *Universidad del País Vasco*, pp 202-297.

## **PUBLICACIONES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**

Entender la OMC (2022): "Obstáculos técnicos al comercio" Disponible en [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tbt\\_s/tbt\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm)

Entender la OMC (2022): "Los aranceles". Disponible en [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)

Entender la OMC (2022): "Los principios del sistema de comercio". Disponible en [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)

Entender la OMC (2022): "Regionalismo: ¿amigos o rivales?" Disponible en [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/bey1\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/bey1_s.htm)

Texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1947): Disponible en [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)

Entender la OMC: "La OMC en pocas palabras". Disponible en [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm)

Entender la OMC (2022): "Los acuerdos comerciales regionales y la OMC". Disponible en [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/scope\\_rta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm)

Entender la OMC: "Solución de diferencias". Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm)

Entender la OMC: "Argumentos a favor de un comercio abierto". Disponible en [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact3\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact3_s.htm)