

## **Cinco décadas de las relaciones comerciales internacionales: hechos relevantes**

### *Five Decades of International Trade Relations: Highlights*

Rosibel Hidalgo Gallo<sup>1\*</sup> <https://orcid.org/0000-0003-0646-7990>

<sup>1</sup> Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), Universidad de La Habana, Cuba.

\* Autor para la correspondencia: [rosibel@ciei.uh.cu](mailto:rosibel@ciei.uh.cu).

#### **RESUMEN**

Cincuenta años de relaciones comerciales internacionales abarcan numerosos acontecimientos. En cada década transcurrida, desde 1970 hasta 2019, sobresalen hechos que ilustran los diferentes momentos por los que han transitado las relaciones comerciales internacionales. Es posible identificar fenómenos que marcaron tendencias a lo largo de los años. Algunos componentes son comunes en varias etapas, mientras que otros fueron surgiendo como resultado del desarrollo de las fuerzas productivas. El análisis de su evolución en el tiempo permite destacar los cambios más significativos. En el artículo se ofrece una síntesis de los principales hechos ocurridos durante cinco décadas en el comercio internacional y en las negociaciones comerciales multilaterales. Está estructurado en cinco epígrafes, cada uno dedicado a un decenio, comenzando por el de 1970-1979 y culminando con el de 2010-2019.

**Palabras clave:** comercio internacional, negociaciones multilaterales, política comercial, tendencias.

#### **ABSTRACT**

*Fifty years of international trade relations encompass numerous events. In each decade that has elapsed, from 1970 to 2019, events stand out that illustrate the different moments*

*through which international trade relations have passed. It is possible to identify phenomena that set trends over the years. Some components are common to several stages, while others emerged as a result of the development of productive forces. An analysis of their evolution over time makes it possible to highlight the most significant changes. The article offers a synthesis of the main events that have occurred over five decades in international trade and multilateral trade negotiations. It is structured in five epigraphs, each one dedicated to a decade, starting with 1970-1979 and culminating with 2010-2019.*

**Keywords:** *international trade, multilateral negotiations, trade policy, trends.*

Recibido: 25/6/2020

Aceptado: 30/6/2020

## INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales internacionales en medio siglo han transitado por diferentes circunstancias. Cada década ha trascendido por hechos relevantes que caracterizaron la evolución del comercio internacional y las negociaciones multilaterales. Como resultado del análisis de esa evolución es posible identificar varias tendencias. Algunas han mantenido un comportamiento relativamente similar, mientras que otras fueron cambiando con el transcurso del tiempo.

En el año 1944, como resultado de la conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas realizada en Bretton Woods, Estados Unidos de América (EE. UU.), se establecieron las reglas que coordinarían las relaciones monetarias y financieras. Fueron concebidos el Banco Mundial (BM), creado en julio de 1944, y el Fondo Monetario Internacional (FMI), en diciembre de 1945. La forma en que se regularían las relaciones comerciales no fue consolidada en aquel momento. Se había propuesto la creación de la Organización Internacional del Comercio (OIC) para ocuparse del área comercial; esta no se concretó, sin embargo, el 30 de octubre de 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y entró en vigor a partir

del 1 de enero de 1948. Fue el primer acuerdo multilateral que reguló el comercio de mercancías entre los signatarios.

Posteriormente, se produjo una expansión de la actividad económica a nivel mundial y, en particular, en la esfera del comercio. Entre 1950 y 1973, los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) tuvieron tasas de crecimiento del PIB promedio cercanas al 5 % y el volumen de exportaciones mundiales se multiplicó por 6 (Santarcángelo, 2017). El volumen de los intercambios comerciales a nivel internacional, desde los años cincuenta, creció a una mayor velocidad que la producción mundial. Entre 1960 y 1970, la variación anual del comercio, en términos de volumen, promedió 8,5 % (Buhour, 1996). Los años setenta, específicamente a partir de 1973, marcaron un cambio en comparación con lo acontecido décadas atrás. El alza en los precios del petróleo y la inflación condujeron a una contracción de la actividad económica.

## **DÉCADA DE 1970-1979**

Desde comienzos de los setenta, se abrió una etapa de lento crecimiento de la actividad económica mundial. Estuvo acompañada de múltiples problemas y desequilibrios en el espacio internacional y en las economías nacionales. Desde mediados de la década, las empresas transnacionales estadounidenses y japonesas habían iniciado un proceso de expansión hacia países subdesarrollados. Instalaron industrias intensivas en mano de obra, dedicadas a la producción, ensamblaje y exportación, integrando los procesos productivos ubicados en diversos espacios geográficos. Con esta manera de operar, el desarrollo industrial en EE. UU. y Japón se concentró en la investigación y desarrollo de industrias de tecnología avanzada. Las economías más desarrolladas de Europa adoptaron una estrategia similar a la de sus competidores y propiciaron la formación de grandes empresas que comenzaron a expandirse.

Los intercambios comerciales tuvieron mayor fluidez, impulsados en gran medida por la aplicación del GATT. El Acuerdo abarcaba el comercio de mercancías y permitía una protección exclusivamente arancelaria, pero el objetivo primordial era que los aranceles fueran disminuyendo progresivamente hasta la mínima expresión. No obstante, los temas abarcados por el GATT necesitaban renovarse ante las transformaciones de la economía

internacional y la creciente incorporación de países subdesarrollados como signatarios del Acuerdo.

En esta década tuvo lugar la séptima ronda de negociaciones multilaterales del GATT: la Ronda Tokio, que comenzó en el año 1973 y culminó en 1979. Esta Ronda marcó un momento importante en las negociaciones comerciales. Por primera vez se incorporó el tema de las medidas no arancelarias.<sup>1</sup> Además, se elaboraron otros acuerdos específicos sobre varios temas, como subvenciones y derechos compensatorios, medidas *antidumping*, contratación pública, obstáculos técnicos al comercio, valoración en aduana y licencias de importación.

Las negociaciones sobre medidas no arancelarias fueron muy controvertidas. Las fricciones relativas a la aplicación de las medidas no arancelarias estuvieron presentes desde los primeros años del GATT, pero no habían sido tema oficial de las negociaciones antes de la Ronda Tokio. Los negociadores de EE. UU., aunque se mostraron partidarios de prohibir todos los obstáculos no arancelarios, no cambiaron su decisión de mantener los contingentes y otras restricciones comerciales; en aquel momento, estaban vigentes en ese país como parte de sus programas de ayuda interna a la agricultura. Asimismo, naciones europeas que enfrentaban desequilibrios en sus balanzas de pagos recurrieron a controles comerciales, con el propósito de mejorar indicadores macroeconómicos.

Durante la década de los setenta se generalizó el proteccionismo comercial. Varios países reforzaron sus políticas comerciales con medidas restrictivas de tipo no arancelarias y dieron lugar al llamado «nuevo proteccionismo» o «neoproteccionismo». En esta etapa prevaleció, en el comercio internacional, una limitada transparencia y una apertura relativamente baja (Hidalgo, 2015). El propósito esencial al utilizar las barreras no arancelarias era aumentar el proteccionismo efectivo, sin incumplir los compromisos multilaterales de una mayor apertura comercial (por la vía de los aranceles). Las reducciones arancelarias, luego de siete rondas de negociaciones efectuadas desde la creación del GATT, dieron como resultado una reducción del arancel promedio en países desarrollados equivalente al 6,8 % (Millet, 2001). Como la protección que se conseguía a través del arancel se había reducido considerablemente, recurrieron al uso de barreras no arancelarias y a la utilización de subvenciones para promover las exportaciones.

Del otro lado estaban las demandas de países subdesarrollados signatarios del GATT. Se vieron muy afectados por las circunstancias de la economía internacional, considerando la

deformación estructural de sus economías. Aunque el GATT disponía de algunas normas específicas para la protección de industrias nacientes y afrontar problemas de balanza de pagos, los países subdesarrollados consideraron que ese tratamiento era insuficiente para atender a sus necesidades más urgentes. El GATT no recogía sus principales preocupaciones, especialmente en cuanto al acceso a mercados. Demandaban un trato preferencial para sus economías y no la reciprocidad promovida por el Acuerdo.

Lo anterior motivó que, en 1964, se incorporara la parte IV del GATT sobre comercio y desarrollo, promovida por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés).<sup>2</sup> Sin embargo, en ese primer compromiso no se garantizó el trato preferencial. Fue en 1971 que se logró introducir, con la adopción del Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales (SGPC), una vez más, con el apoyo de la UNCTAD.

El GATT, con imperfecciones y limitaciones, trascendió por sus efectos en las reducciones de aranceles y por ser el marco jurídico para las normas comerciales vinculantes entre un número creciente de países. La mayor apertura comercial sirvió de abono para la expansión de las empresas transnacionales. Estas empresas comenzaron a sobresalir como un agente económico muy dinámico a nivel mundial y así fueron desarrollando una importante capacidad de adaptación ante diferentes acontecimientos. Uno de ellos fue la crisis económica que ocurrió en la década de los setenta, momento en el que se combinaron dos hechos de alto impacto: la crisis en el mercado del petróleo y en el sistema monetario internacional. La caída del dólar ocasionó un alza en los precios del oro y los productos básicos, sobresaliendo el caso del mercado petrolero. Se generalizaron así la inflación y la inestabilidad en la economía mundial.

Las alzas más pronunciadas en los precios del petróleo se concentraron en dos momentos: primero, en los años 1973-1974 y posteriormente, entre 1978-1979. El precio del petróleo se elevó de tres dólares por barril en 1973 a quince, en 1974. El segundo momento de alza en los precios también estuvo ligado a un proceso inflacionario generalizado en países desarrollados y a la fuerte depreciación del dólar (Buhour, 1996). Al mismo tiempo, comenzaron a gestarse las condiciones que provocaron el estallido de la crisis de la deuda externa en los años ochenta.

## **DÉCADA DE 1980-1989**

La evolución del comercio internacional en la década de los ochenta fue diferente a la de años anteriores. Entre 1980 y 1983, las tasas de crecimiento del comercio fueron bajas, hubo una caída sostenida en los precios de la mayoría de las materias primas y el valor de las exportaciones mundiales decreció 3,3 % como promedio anual (Negrín, 2001). A partir de 1984 se dieron algunos síntomas de recuperación. El volumen de exportaciones mundiales alcanzó la mayor tasa crecimiento (8 %), que promedió 3,4 % en toda la década. Con la expansión del comercio, su tasa de crecimiento superó a la del PIB mundial. En 1989, el crecimiento del volumen de las exportaciones fue de 7,0 % y el del PIB mundial, 4,0 % (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1989-1990).

La internacionalización de la economía se aceleró y se reforzó la interdependencia entre agentes económicos. La expansión del comercio describió una serie de tendencias que se venían gestando y se afianzaron en el transcurso de la década; entre ellas: el mayor dinamismo del volumen de exportaciones de mercancías en comparación con el PIB mundial, la concentración del comercio por la composición material y por la distribución geográfica, la ampliación del comercio intrasectorial e intrafirma, y la consolidación de bloques comerciales regionales.

En la composición material del comercio predominaron las manufacturas con mayor participación y dinamismo; en particular, las maquinarias y equipos de transporte y los productos químicos. En 1980 representaron el 56 % del comercio mundial y en 1989, el 73 %. En cambio, en 1980, los productos primarios eran el 44 % y en 1989 su peso disminuyó al 27 %. Las diferencias también fueron notables en cuanto a la variación anual. Entre 1980 y 1989, las exportaciones de manufacturas crecieron como promedio 7,8 % y los productos primarios un 0,5 % (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1989-1990). Los productos primarios fueron comparativamente menos representativos, sin embargo, tuvieron un significado peculiar para cada grupo de países. Los desarrollados, como principales exportadores, representaban el 52 % (Negrín, 2001); y los subdesarrollados, con menor peso en las ventas mundiales, tenían mayor dependencia de estos bienes en sus exportaciones. Los precios de los productos primarios se caracterizaron por una alta volatilidad. El exceso de oferta de los principales exportadores ocasionó un desplome en los precios de la mayoría de esos productos a finales de la década. Esto tuvo una incidencia

desfavorable para los países subdesarrollados, debido a la estructura de su comercio exterior. Los cambios en los precios del mercado mundial perjudicaron sus ingresos por exportaciones y su capacidad de compra.

La distribución del comercio internacional por grupos de países también mostró un desbalance. Los subdesarrollados tuvieron un descenso significativo de su participación: del 37 % de las exportaciones y el 32 de las importaciones mundiales en 1980, al 30 y 29 %, respectivamente, en 1989. Los países desarrollados se alzaron con el mayor protagonismo, al representar más de la mitad del comercio mundial: 63 % de las exportaciones y 68 % de las importaciones. En 1989 ambos valores aumentaron: 70 y 71%, respectivamente. A su vez, los intercambios comerciales entre economías desarrolladas se fortalecieron. El comercio norte-norte en 1980 significó el 45 % en los intercambios mundiales y aumentó hasta el 55 % en 1989, en el que predominaron las manufacturas (80 %), como rubro más representativo y dinámico (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1989-1990).

El comercio intrafirma (se realiza al interior de una misma empresa transnacional, ya sea entre filiales o entre estas y la casa matriz) se desarrolló con fuerza, reflejo de la continua expansión de las empresas transnacionales que se reservaban el dominio de la innovación y el desarrollo de nuevas tecnología. Estuvo concentrado en manufacturas de alta tecnología, como maquinarias, equipos de transporte, componentes y materiales. En el caso de los productos primarios, también el comercio intrafirma tuvo una proporción considerable. Las empresas transnacionales ejercieron un fuerte control en la comercialización y su desempeño contribuyó a la estructura oligopólica de los mercados. Gran parte del comercio intrafirma era también intrasectorial (referido al intercambio de bienes que pertenecen a un mismo sector de la economía, entre países con similares dotaciones de factores), estrechamente relacionado con el peso mayoritario de los países desarrollados en el comercio internacional, donde se conjugaron el comercio norte-norte y el peso mayoritario de las manufacturas. El comercio intrasectorial en los intercambios totales de manufacturas fue mucho mayor entre países desarrollados (42,8 %) que entre subdesarrollados (16,3 %) (Negrín, 2001).

Un hecho relevante acontecido en los años ochenta implicó que muchas economías subdesarrolladas se debilitaran por sus efectos negativos: la crisis de deuda externa. Las economías latinoamericanas quedaron en una posición muy endeble para hacer frente a los

retos que imponía la economía mundial de finales del siglo XX. Los países de esta región, a raíz de la crisis de la deuda, emprendieron programas de ajuste estructural que incluyeron cambios en las políticas comerciales.

La situación económica de los años setenta y principios de ochenta dio lugar a un incremento del proteccionismo comercial. El proceso de desregulación y liberalización económica avanzó en esta década y continuó en los noventa, con una apuesta más clara y contundente por el libre comercio. El sistema multilateral de comercio, amparado en las reglas del GATT, se fue erosionando por varias razones, como el abandono de la aplicación incondicional de la cláusula de Nación más Favorecida (NMF)<sup>3</sup> del GATT, la pérdida de importancia de los derechos de aduanas como instrumento de protección, y el incremento de negociaciones comerciales bilaterales.

En ese contexto, fue convocada la VIII ronda de negociaciones del GATT: la Ronda Uruguay, en septiembre de 1986 (Punta del Este). Trascendió por haber sido, hasta ese momento, la de mayor duración, muy controvertida y abarcadora en cuanto a los temas a negociar (Organización Mundial del Comercio, 2020b). Debió terminar en 1990, pero demoró siete años y medio y estuvo varias veces al borde del fracaso. Desde que inició hasta su culminación en 1994, con un auge creciente de la globalización como proceso multidimensional, se incorporaron nuevos temas en las negociaciones. Uno de ellos fue el comercio de servicios, que había mostrado un aumento de su participación en el comercio total y un mayor dinamismo en su tasa de crecimiento anual. En el año 1989, el comercio de servicios tuvo un incremento anual del 10 %, superior al 8 % alcanzado por las mercancías (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1992). Otro tema añadido fue el de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Estos adquirieron una notable relevancia con los adelantos de la ciencia y las nuevas tecnologías, materializados en bienes y servicios. El gobierno de EE. UU. tenía especial interés por incorporar la propiedad intelectual en las negociaciones de la Ronda Uruguay. En este caso no se trataba de un enfoque aperturista; sino de proteger esos derechos, favoreciendo a los países donde se generaban los nuevos conocimientos y productos asociados.

En las negociaciones sobre el comercio de productos agrícolas, aunque no era un tema nuevo, sí se profundizaron las tensiones por los intereses contrapuestos. Por una parte, las prioridades de un grupo de países subdesarrollados exportadores agrícolas estaban dirigidas a negociar la disminución o eliminación de medidas proteccionistas. Por otra, la política



agrícola común (PAC) de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) constituía una fortaleza proteccionista, y EE. UU., con un marcado interés en liberalizar el comercio agrícola, pero favoreciendo su mercado interno.

Finalmente, los países desarrollados fueron los principales promotores de la sustitución del GATT por una nueva organización que abarcara las disposiciones fundamentales de este e incluyera los nuevos temas. Para lograr la incorporación de normas específicas sobre el comercio de productos agrícolas, los países subdesarrollados tuvieron que aceptar todos los resultados de la Ronda Uruguay como un «único paquete» (*single undertaking*).

Antes de concluir la Ronda Uruguay, ocurrió otro hecho de especial connotación a finales de la década de los ochenta: el desmantelamiento del sistema socialista en los países de Europa del Este. Desde el año 1989, los países de esa subregión experimentaron una transición desde una economía planificada y centralizada hacia una economía de mercado. El Consejo de Asistencia Económica Mutua (COMECON), fundado en 1949, se había hundido en 1990. Cada país tuvo que recolocarse en la división internacional del trabajo y enfrentar los nuevos desafíos. Los impactos fueron diversos y profundos, teniendo en cuenta que afectó las esferas política, económica y social. Al mismo tiempo, propició la configuración de un mundo unipolar, desde el punto de vista político. En el ámbito económico, se reforzó la hegemonía compartida entre EE. UU., Europa y Japón, como centros de poder, acompañada de la aparición de nuevos polos dinámicos, como China e India.

## **DÉCADA DE 1990-1999**

A partir de los años noventa prevalecieron los principios de la política económica neoliberal, amparados en el Consenso de Washington. La inserción en la economía internacional estaba sustentada en medidas de apertura y desregulación. Esta concepción tuvo manifestaciones directas en las relaciones comerciales internacionales. Fue una década en la que entraron en vigor varios acuerdos comerciales en diferentes espacios geográficos. La dimensión comercial de los mecanismos de integración económica, con énfasis en la liberalización, tuvo un especial significado. Los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)<sup>4</sup> firmaron, en 1992, un Tratado de Libre Comercio (Asian Free

Trade Agreement [AFTA]) entre los miembros, profundizando el comercio intrarregional. En Europa, quedó constituido en 1992 el mercado interno de la Comunidad Económica Europea (CEE), donde también era importante el comercio intrabloque.

En la región de las Américas hubo varios ejemplos. En 1991 se firmó el Tratado de Asunción, con el que quedó constituido el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), inicialmente integrado por Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay. En ese mismo año fue la firma del Protocolo de Tegucigalpa, para la creación del Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA). Estuvo conformado por los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica), Belice y Panamá (renovado en 1993 con el Protocolo de Guatemala). En 1994 comenzó a operar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), integrado por Canadá, EE. UU. y México. Este acuerdo tuvo como precedente el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE. UU., de 1988. En 1996 se firmó el Acta de Trujillo, que condujo a la creación de la Comunidad Andina (CAN), firmado por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, en 1997 y que reemplazó al Pacto Andino de 1969 (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 1996).

La apertura comercial, medida como la participación del PIB mundial en el comercio total (exportaciones más importaciones), continuó en ascenso durante la década de los noventa. En 1980, el coeficiente de apertura promedió un 27 % y en 1990 pasó a ser del 40 % (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2013). Los avances tecnológicos, particularmente en el transporte y las telecomunicaciones, ejercieron una influencia notable en las formas de gestión de la producción y el comercio; además, permitieron reducir sensiblemente los costos de las transacciones internacionales y facilitaron la expansión del comercio.

En este decenio, el comercio internacional continuó muy concentrado en países desarrollados. En 1992, sus exportaciones representaron el 71 % del total mundial. De igual forma, predominó el comercio norte-norte, con un peso del 75 % en las exportaciones totales de ese grupo de países (Buhour, 1996). Los cinco principales exportadores mundiales de mercancías en el año 1990 fueron países desarrollados (Alemania, EE. UU., Japón, Francia y Reino Unido), que abarcaban el 43,2 % del total exportado mundialmente (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1992).

En el caso de los servicios, la concentración por países fue más pronunciada. En 1991, las exportaciones de servicios de países desarrollados tuvieron un peso del 75 %. Las economías de Europa Occidental –con el 51 % de las exportaciones mundiales de servicios– ostentaron el mayor protagonismo. Por grupo de bienes, las manufacturas continuaron con un desempeño favorable. En 1992, representaron el 69 % de las exportaciones mundiales de bienes, seguidas de los productos agrícolas con el 17 %, y las industrias extractivas, con el 14 % (Buhour, 1996).

En la segunda mitad de los noventa, la parte correspondiente a los países subdesarrollados en las exportaciones mundiales tuvo un ligero incremento (del 29,7 % en 1995, al 31,5 % en 1997). Sin embargo, esa mayor participación no fue homogénea; esto se debió principalmente al ascenso de economías de Asia, específicamente, China y países del Sudeste Asiático. En 1997 sus exportaciones tuvieron un peso del 52,5 % en el total de las ventas externas de países subdesarrollados. Este comportamiento estuvo muy relacionado con el auge de las exportaciones de manufacturas de países asiáticos, productos más dinámicos en el comercio internacional. En 1995, este rubro representó el 88 % de las exportaciones de China y el Sudeste de Asia (Organización Mundial del Comercio, 1999a). Precisamente en esa región tuvo lugar una de las crisis financieras más importantes de este período: la crisis asiática de 1997.

Los cambios que se producían en las relaciones comerciales internacionales planteaban nuevos retos a las normas multilaterales del GATT, que solamente era aplicable al comercio de mercancías. La inclusión del comercio de servicios y otros temas, como la protección de los derechos de propiedad intelectual –motivos de controversias en las negociaciones de la Ronda Uruguay– requería de una profunda modificación en el contenido del Acuerdo.

Un hecho de trascendental importancia para el sistema multilateral de comercio en esta década fue la creación de la OMC. El 15 de abril de 1994, los ministros de la mayoría de los 123 países que participaron en la Ronda, en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos), firmaron un Acuerdo (Declaración de Marrakech), con el que culminó la Ronda Uruguay. Los resultados plasmados aquí contemplaron la suscripción de cuatro grandes acuerdos multilaterales:

- Acuerdo de Marrakech: con este se estableció la OMC.

- Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías (GATT de 1994): consta de trece acuerdos específicos, uno de ellos dedicado al comercio de productos agrícolas.<sup>5</sup>
- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).
- Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIP).

La OMC sustituyó al GATT. Pasó de un ser un acuerdo para el comercio de bienes a constituirse una organización multilateral encargada de regular las normas comerciales entre países miembros. Inició sus funciones el 1ro de enero de 1995, especialmente concentradas en administrar los acuerdos, ser foro para las negociaciones, solucionar las diferencias comerciales, supervisar las políticas comerciales nacionales, ofrecer asistencia técnica y cursos de formación, además de cooperar con otras organizaciones internacionales.

Con la creación de la OMC se reforzaron las bases multilaterales del comercio internacional. Contó con una base jurídica más sólida, basada en un órgano de solución de diferencias que confería a la organización la capacidad de imponer sanciones a los miembros por el incumplimiento de reglas. Asimismo, crecieron los compromisos contractuales, con la incorporación a las negociaciones de áreas que no habían sido parte de las políticas comerciales. Las nuevas reglas iban más allá de las medidas aplicadas en frontera en temas como los derechos de propiedad intelectual y el comercio de servicios (Hidalgo y Quirós, 2010).

De forma gradual, se desmontaron restricciones comerciales tradicionales y se implantaron nuevas medidas, con el propósito de ejercer un fuerte control sobre las condiciones que debían cumplir los productos. Las políticas comerciales mostraron una tendencia a la mayor apertura y disminuyó la recurrencia a las medidas no arancelarias tradicionales. No obstante, surgieron otras medidas relacionadas con la sanidad, la protección del medio ambiente, documentación y trámites rigurosos y reglamentos técnicos. Entre las medidas no arancelarias más utilizadas sobresalieron las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC).

Al cierre de esta década (noviembre y diciembre de 1999), la OMC estuvo en el centro de los debates sobre el comercio multilateral. En la ciudad de Seattle, EE. UU., tuvo lugar la

III Conferencia Ministerial, convocada para iniciar la nueva ronda de negociaciones, que pretendió ser la Ronda del Milenio (Organización Mundial del Comercio, 1999b). El escenario se tornó muy desfavorable para la OMC, miles de personas de varias partes del mundo, con gran protagonismo de Organizaciones no Gubernamentales (ONG), sindicatos, movimientos ecologistas, entre otros, manifestaron en las calles el rechazo a la liberalización del comercio. La OMC acumulaba conflictos internos que entorpecían su labor como foro de negociaciones multilaterales, unido a los cambios acontecidos en el comercio internacional que también planteaban retos significativos.

## **DÉCADA DE 2000-2009**

La ampliación y profundización de la globalización en su dimensión económica tuvieron una notable incidencia sobre las relaciones comerciales en este período. Los aspectos sobresalientes en este decenio fueron la fuerte interconexión de los agentes económicos, donde se destacan las empresas transnacionales; las nuevas formas de organización de la producción y el comercio; y el impacto de las nuevas tecnologías en el comercio internacional.

Los acontecimientos más importantes de la economía internacional tuvieron un cambio desde el punto de vista geográfico. En años anteriores, los principales focos de incertidumbre y volatilidad estuvieron en países subdesarrollados, como las crisis de la deuda en los años ochenta, la crisis mexicana en 1995, la asiática en 1997, seguida de las de Rusia y Turquía. En cambio, desde los inicios del decenio 2000-2009, el centro de gravedad de los principales desequilibrios se ubicó en las tres economías más influyentes a escala global: EE. UU., Japón y Alemania. El peso significativo de esos países implicó que se dieran variaciones en la evolución del comercio internacional.

La tasa de crecimiento del comercio internacional de bienes en términos de volumen representó, como promedio, entre dos y tres veces la del PIB mundial. Este marcado dinamismo guardó una estrecha relación con el auge de las cadenas globales de valor (CGV) y, por tanto, con la fragmentación de la producción que se generalizó en estos años.

La participación de las economías nacionales en las CGV era diferenciada, como reflejo de los niveles de desarrollo de las fuerzas productivas y el papel de cada una en la división internacional del trabajo.

La estructura oligopólica del mercado mundial se profundizó con un alto grado de transnacionalización del comercio internacional. El peso relativo del comercio intrafirma fue notable, representando aproximadamente dos tercios del comercio internacional (Organización Mundial del Comercio, 2009). En el caso del comercio intrasectorial, fundamentalmente entre países desarrollados, abarcó entre el 60 % y el 70 % del comercio exterior de ese grupo de países (Organización Mundial del Comercio, 2008).

La alta concentración del comercio internacional, tanto por la orientación geográfica como por la composición material, fue una tendencia que se mantuvo, pero con algunos rasgos nuevos. En el comercio de bienes, los de mayor dinamismo continuaron siendo las manufacturas, especialmente las de mayor valor agregado. Aunque el comercio de mercancías siguió superando el de los servicios, este último experimentó mayor dinamismo. Entre los años 2005 y 2009, los servicios crecieron a una tasa promedio del 7 %, superior al 4 % que alcanzaron los bienes (Organización Mundial del Comercio, 2009).

En cuanto a la participación por países, los desarrollados continuaron en una posición protagónica. Sin embargo, en esta década, los cinco principales exportadores e importadores mundiales de bienes ya no eran solo países desarrollados. La economía china, desde el año 2007, debutó en el primer lugar como exportadora de mercancías, superando a EE. UU., que históricamente había ocupado esa posición. En el año 2001, China se convirtió en el miembro número 146 de la OMC, abriendo una nueva etapa de su inserción en el comercio internacional.

Otro elemento distintivo en este período fue la inestabilidad en los precios de productos básicos, con diferencias según los productos. El promedio de incremento en los precios fue superior para los minerales, metales y el petróleo, en comparación con el de productos agrícolas. En el caso del petróleo, la inestabilidad fue distintiva, pues afectó, a su vez, el precio de bienes finales y servicios para los que constituye un insumo importante. Ese comportamiento de los precios implicó mayor incertidumbre para economías subdesarrolladas, por su alta dependencia de las exportaciones de productos primarios. Entre los años 2003 y 2006, la mitad de las exportaciones de 84 países subdesarrollados

dependió de tres o menos bienes primarios, y 50 de esos países dependieron de solo uno (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2009).

Desde mediados de 2008, se produjo una crisis económica que se manifestó inicialmente en la esfera financiera. Los impactos se profundizaron y ampliaron, y se trasladaron a la producción y el comercio. Tres rasgos esenciales caracterizaron este fenómeno en su dimensión económica: la profundidad, por la magnitud de la caída en los indicadores macroeconómicos; la extensión, por su carácter global; y la rapidez, por la velocidad de propagación de sus impactos (Hidalgo, 2011).

Las afectaciones en la esfera de la producción abarcaron el 81 % del PIB mundial (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2009). Los flujos de comercio disminuyeron significativamente, en especial por la contracción de la producción mundial, de la demanda y la limitada disponibilidad y encarecimiento de los créditos, que redujeron gran parte del financiamiento del comercio. Aunque los primeros afectados fueron países desarrollados, ya en 2009 la crisis ocasionó una caída de las exportaciones intensa y sincronizada. La reducción del volumen de manufacturas en el comercio mundial fue superior a la caída del comercio de productos básicos. Los países desarrollados estuvieron más afectados por la reducción del comercio de manufacturas en términos de volumen; mientras que para los subdesarrollados fue más importante la caída del valor de los productos básicos (Hidalgo y Quirós, 2010).

En cuanto a las políticas comerciales, el promedio de los aranceles aplicados disminuyó en la medida que avanzaba la liberalización comercial promovida desde la OMC. En contraste, se extendió el recurso de utilizar barreras no arancelarias. La obligación de cumplir disciplinas multilaterales encaminadas a la reducción y eliminación de restricciones motivó que los miembros de la OMC buscaran medidas alternativas con efectos similares. Con la pérdida de importancia relativa de los aranceles, las medidas no arancelarias comenzaron a ganar espacios en las políticas comerciales.

Para el sistema multilateral de comercio fue relevante el lanzamiento de la primera ronda de negociaciones multilaterales de la OMC, durante la IV Conferencia Ministerial en Doha, Qatar, en noviembre de 2001. Denominada Ronda de Doha para el Desarrollo, inicialmente se presentó con la intención de colocar las preocupaciones por el desarrollo en el centro del programa de trabajo (Organización Mundial del Comercio, 2001). Sin embargo, este papel

fue usurpado por el excesivo interés de miembros desarrollados en conseguir mayor acceso a los mercados para bienes industriales y servicios.

El primer balance de la Ronda de Doha se realizó durante la V Ministerial, en Cancún, en septiembre de 2003. Desde ese momento se demostró que la Ronda no culminaría en la fecha prevista (2005). No se logró aprobar una Declaración Ministerial, debido a las posiciones irreconciliables entre miembros desarrollados y subdesarrollados. Para muchos representantes de países subdesarrollados fue preferible que no hubiese acuerdo en lugar de un mal acuerdo. En el período posterior a Cancún, se manifestó un sentimiento de frustración sobre la falta de credibilidad de la OMC y su incapacidad para llegar a consensos. De ahí que la decisión del Consejo General adoptada el 1 de agosto de 2004 (el llamado «paquete de julio»), fue el resultado de un largo y extenuante proceso de negociación, que intentó sacar del estancamiento al programa de trabajo (Hidalgo y Quirós, 2010).

La VI Conferencia Ministerial de la OMC se realizó en Hong Kong en diciembre de 2005 y su principal resultado fue la adopción de una Declaración Ministerial, contentiva de un paquete de acuerdos de bajo perfil, con los planes de trabajo y fechas aprobadas, incluyendo la culminación de la Ronda para fines de 2006 (Organización Mundial del Comercio, 2005). Sin embargo, el 24 de julio de 2006, tras una mini Ministerial en Ginebra, la secretaría general no tuvo otra opción que suspender las negociaciones, ante el incumplimiento de las fechas y los acuerdos adoptados en Hong Kong.

En el año 2007, se anunció el reinicio de las negociaciones de la Ronda Doha. Esa decisión respondió más a una preocupación por la credibilidad de la OMC, que a un resultado de convergencia entre las diferentes posiciones (Hidalgo, 2007). Otro intento de reactivar las negociaciones fue el de las mini Ministeriales efectuadas en Ginebra, en julio de 2008. El resultado fue otro «paquete de julio», pero no se lograron avances importantes. Las expectativas de realizar la VII Ministerial a finales de año se frustraron y hubo que esperar hasta 2009. Las negociaciones de la Ronda de Doha no estuvieron incluidas en la agenda ministerial; la conferencia, realizada en Ginebra, se concentró, básicamente, en reafirmar el compromiso de los miembros para concluir la Ronda en 2010, objetivo que fue imposible alcanzar. Se trató de un hecho formal que no marcó una diferencia significativa ni aportó un nuevo impulso a las prolongadas negociaciones (Hidalgo y Quirós, 2010).



## **DÉCADA DE 2010-2019**

En esta década comenzó a cambiar una de las tendencias históricas del comercio internacional. Los ritmos de crecimiento del comercio de bienes –en términos de volumen– y de la producción mundial se enlentecieron. La relación entre el dinamismo de ambos indicadores, que durante décadas se mantuvo en un rango de 2 - 3: 1, tuvo una marcada reducción desde el año 2011. Llegó a ser inferior a uno por tres años consecutivos, entre 2014 y 2016, y ligeramente superior a uno en 2018 y 2019 (Organización Mundial del Comercio, 2020a).

Las perspectivas de crecimiento del PIB y el comercio mundiales estuvieron muy ligadas al desempeño de las CGV. El proceso de segmentación de la producción continuó marcando la dinámica y orientación del comercio internacional. Los bienes intermedios pasaron a ocupar un espacio notable en las exportaciones e importaciones, lo que representó alrededor del 56 % (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2013). Las CGV no solamente influyeron en el comercio internacional de bienes, sino también en el de servicios. El 46 % del valor añadido en las exportaciones fue aportado por actividades del sector de los servicios. A finales de la década, el desempeño de las CGV mostró señales de cambios en su actividad; el valor agregado externo (bienes y servicios importados que se incorporan en las exportaciones de cada país) en el comercio mundial alcanzó su punto máximo entre los años 2010 y 2012; pero en 2017 tuvo una reducción estimada del 1 % y abarcó el 30 % del comercio internacional (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2018).

En el terreno de las políticas comerciales persistió una elevada incertidumbre, en particular con las medidas implementadas por los gobiernos de EE. UU. y China. Desde sus inicios, el gobierno de EE. UU. (encabezado por Donald Trump) se caracterizó por la adopción de medidas unilaterales en la política comercial. Entre los hechos más significativos estuvieron la renegociación del TLCAN (renombrado como Acuerdo EE. UU.-México-Canadá: T-MEC); la retirada del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (inicialmente TPP, renombrado como CPTPP) y la suspensión de las negociaciones del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (TTIP).

Otro acontecimiento de alto impacto fue la aplicación de medidas arancelarias adicionales a la importación de un grupo de bienes. El gobierno de EE. UU. aplicó un conjunto de medidas arancelarias restrictivas<sup>6</sup> que impactaron específicamente el comercio bilateral con China. Otras economías también vieron afectado su acceso al mercado estadounidense por las nuevas medidas, como México y países de la Unión Europea. Esto ocasionó una reacción en cadena, por las medidas de respuesta que restringieron la entrada de mercancía procedente de EE. UU. La posición asumida por este último ignoró las reglas del comercio multilateral de la OMC; en cambio, el gobierno chino optó por un esquema comercial más aperturista, al priorizar el multilateralismo.

El conflicto desatado tuvo impactos en las corrientes comerciales internacionales. Fomentó una espiral proteccionista con impactos negativos generalizados, no solo para las partes directamente involucradas. Tuvo una incidencia importante en las proyecciones que indicaron una desaceleración de los intercambios para los próximos años. Por ejemplo, la OMC estimó que los conflictos comerciales podrían conducir a una contracción del PIB mundial cercana al 2 % para el año 2022 y una caída del 17 % del comercio (Organización Mundial del Comercio, 2019b).

Aunque fue definido como «guerra comercial»,<sup>7</sup> destacándose la rivalidad entre EE. UU. y China, en su esencia es un fenómeno más complejo. La lucha generada por intereses económicos, políticos y tecnológicos adoptó la forma de guerra comercial. El aumento de las tensiones entre EE. UU. y China, las dos principales economías a nivel mundial, tienen raíces en la crisis que atraviesa el sistema capitalista. Responde a la necesidad de la mayor potencia económica de superar los límites que encuentra en el contexto actual. Las tensiones recientes, aunque tuvieron la esfera comercial como detonante y centro de los mayores conflictos, trascienden lo descrito como «guerra comercial». Se trata de una pugna entre potencias económicas que se disputan espacios de hegemonía (Hidalgo, 2019).

Desde el punto de vista regional, Asia, América del Norte y Europa (las «tres fábricas mundiales») representaron más del 80 % del comercio mundial de bienes (Hidalgo, 2018). La región asiática ganó un peso notable en el comercio internacional, en comparación con Europa y América del Norte, con una participación en el comercio de bienes que aumentó del 28 % en 2008, al 34 % en 2018. Los países europeos, ubicados en la segunda posición, disminuyeron su peso en el mismo período (de 41 % en 2008, al 38 % en 2018) y América

del Norte se mantuvo en la tercera posición (13 % en 2008 y 14 % en 2018) (Organización Mundial del Comercio, 2019a).

El relativo retroceso de EE. UU. en el comercio internacional y el ascenso de China como actor relevante, provocaron cambios en la correlación de fuerzas. En 2008, China se encontraba en el tercer lugar entre los principales comerciantes, después de EE. UU. y Alemania; para 2018, pasó al segundo lugar, muy cercana a EE. UU. y superando a Alemania. En el caso específico de las exportaciones, EE. UU. dejó de ser el primer exportador mundial de mercancías en 2007; pues en ese puesto se colocó China, representando en 2007 el 8,7 % del total de las exportaciones de bienes. Entre 2010-2018, China tuvo una participación promedio del 12 % como exportadora de mercancías y EE. UU., del 8,6 % (Organización Mundial del Comercio, 2019a).

En la política comercial del gobierno chino, sobresalió un esquema más aperturista y partidario del multilateralismo, contrario a la postura del gobierno de EE. UU. Varios ejemplos lo demostraron en la práctica, como la promoción del Acuerdo para la creación de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), y la iniciativa de la Franja y la Ruta de la Seda. La RCEP fue una propuesta que surgió en 2012 desde la ASEAN, encaminada hacia la liberalización del comercio de bienes, servicios e inversiones, impulsada por la promoción y desarrollo de la cooperación regional. En las negociaciones participaron 16 países: los diez miembros de la ASEAN, más otros seis (República de Corea, Australia, Nueva Zelanda, Japón, India y China) con los que tiene firmados acuerdos de libre comercio. De concretarse el acuerdo, sería la mayor zona de libre comercio del mundo. Los 16 países comprenden el 45 % de la población mundial, cerca de un tercio del PIB y el 40 % del comercio mundial (Xinjua, 2019a).

En 2013, el gobierno chino dio a conocer la iniciativa de la Nueva Franja y Ruta de la Seda (NFRS), conocida como One Belt and One Road (OBOR), oficializada en 2017. Este proyecto geopolítico y económico de gran envergadura se lanzó con la aspiración de construir una red de comercio e infraestructura que conectara Asia, Europa y África – siguiendo las antiguas rutas comerciales de la seda–, para fomentar las inversiones y el comercio, basada en la cooperación multilateral. La NFRS sobresale por su alcance geográfico; incluye una ruta terrestre, desde China, atravesando Asia Central, hasta Europa; y una ruta marítima, desde Zhanjiang, pasando por el Océano Índico, el Golfo Árabe y el Mediterráneo, hasta Venecia, Italia. Su realización prevé inversiones millonarias en la

infraestructura de más de 65 países (Lávut, 2018). Entre 2013 y 2018, el comercio entre China y otros países involucrados en la iniciativa, superó los 6 mil millones de USD, que representó el 27,4 % del comercio exterior de China. Asimismo, la tasa de crecimiento de los intercambios fue más dinámica que la del comercio exterior total de China (Xinjua, 2019b).

También en esta década se destacó la creciente utilización de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en las transacciones comerciales. El comercio electrónico transfronterizo se convirtió en un importante medio para impulsar los intercambios. En este aspecto, China se situó también en una posición de liderazgo. En 2018, el valor total de los productos minoristas importados y exportados a través de plataformas de comercio electrónico transfronterizo superó los 20 300 millones de USD, con un incremento del 50 % interanual (Xinjua, 2019b).

En el ámbito de la OMC, en el año 2011 se efectuó la VIII Conferencia Ministerial en Ginebra, Suiza (Organización Mundial del Comercio, 2011). En esa ocasión no se logró acordar medidas concretas para sacar las negociaciones de la Ronda de Doha del prolongado estancamiento. Lo posible se alejó cada vez más de lo deseable. A pesar de los múltiples intentos por parte de la secretaría, no se alcanzaron resultados sustantivos que permitieran vislumbrar un camino más alentador para las negociaciones.

En la IX Conferencia Ministerial en 2013 (Bali, Indonesia), los miembros asumieron el compromiso de avanzar en las negociaciones, apoyados en un programa de trabajo pos-Bali (Organización Mundial del Comercio, 2013). Se acordó un plazo para su vencimiento hasta el 31 de julio de 2015, fecha en la que no se obtuvieron los resultados esperados. El resultado más difundido del encuentro fue el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC), por ser el primer acuerdo multilateral posterior a la creación de la OMC; sin embargo, los miembros no lograron superar las diferencias acumuladas ni las de más reciente aparición.

En 2015, arribó la OMC a la X Ministerial (Nairobi, Kenya), con una Ronda inconclusa después de 14 años (Organización Mundial del Comercio, 2015). El encuentro permitió oxigenar el ambiente entre los miembros, cargado por el desgaste y la falta de confianza en las negociaciones. El encuentro no aportó elementos sustanciales sobre temas objeto de conflicto y los puntos de encuentro fueron débiles e imprecisos. Los resultados no se tradujeron en el impulso necesario, sino en el sentimiento de fracaso de la Ronda

En la XI Conferencia Ministerial, en 2017 (Buenos Aires, Argentina), tampoco fue posible llegar a un consenso en asuntos clave (Organización Mundial del Comercio, 2017). La definición de un programa de trabajo con el compromiso de prohibir los subsidios a la pesca ilegal fue presentada como un gran avance, aunque se esperaba un acuerdo para su eliminación. El encuentro terminó con escasos acuerdos como el establecimiento de un programa de trabajo para avanzar en asuntos relativos al comercio electrónico. Este tema fue introducido en la agenda por la presión de algunos miembros desarrollados y desplazó, una vez más, los esfuerzos de los subdesarrollados para cambiar normas que limitan sus posibilidades de obtener mejores condiciones.

Además, la cita se dio en un contexto en el que el proteccionismo comercial y las negociaciones bilaterales estaban ganando terreno, en detrimento del multilateralismo. Asimismo, las negociaciones fueron más complejas por el incremento de la membresía, que implicó mayor diversidad de intereses y prioridades, pues de 128 países miembros con los que inició sus funciones la OMC, sumaban 164, la mayoría subdesarrollados. Este es un grupo muy heterogéneo entre los miembros, algunos con un importante peso en el comercio internacional y en las negociaciones, como el grupo BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

En los 25 años transcurridos desde la creación de la OMC, el comercio internacional ha mostrado cambios notables. Un reto importante para la organización consiste en demostrar en qué medida las reglas multilaterales pueden ser coherentes con la complejidad y constante variación del contexto comercial internacional. La OMC se ha mantenido atrapada en una inercia como foro de negociación y la dinámica cambiante de las relaciones comerciales internacionales ha planteado retos significativos para su trabajo futuro.

## **CONSIDERACIONES FINALES**

En cincuenta años transcurridos desde 1970 hasta 2019, el comercio internacional ha seguido varias tendencias que permiten caracterizar y evaluar su comportamiento. Algunas tienen sus orígenes en procesos iniciados a comienzos de ese período y otras son de más reciente aparición. Los nuevos rasgos dan cuenta del dinamismo y la complejidad creciente de las relaciones comerciales internacionales con el paso de los años.

Los intercambios de bienes han tenido mayores fluctuaciones que el PIB mundial. Durante años, el dinamismo del comercio internacional de mercancías fue, como promedio, entre dos y tres veces superior al crecimiento de la producción mundial. La tasa de variación anual de ambos indicadores se fue acercando y provocó una modificación de esa tendencia en años recientes.

En la composición material del comercio se han destacado las manufacturas por encima de los productos primarios, aunque en diferentes proporciones. Las más representativas se concentran en subsectores estrechamente vinculados con el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Los productos primarios han reducido su peso relativo en el mercado mundial y los precios se han caracterizado por la inestabilidad. Por otra parte, la participación de los servicios en el comercio mundial ganó mayor peso y han sido más estables que los bienes; además, los más estrechamente relacionados con el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones han descrito un comportamiento más dinámico.

El carácter multidimensional del proceso de globalización ha tenido una significativa expresión en el comercio internacional. Se han destacado los vínculos entre los flujos de comercio de bienes y los servicios, y el de estos con las inversiones y las nuevas formas de organización de la producción y el comercio. El funcionamiento de las cadenas globales de valor ha impactado notablemente las corrientes comerciales y afianzado el protagonismo de las empresas transnacionales.

Los países desarrollados, históricamente, han abarcado la mayor parte de los intercambios de bienes y servicios. No obstante, los subdesarrollados, como grupo de países, han experimentado un crecimiento de su peso relativo. El mayor protagonismo que tuvo la economía de EE. UU. en el comercio internacional se modificó. Por su parte, la región asiática, con el liderazgo de China, comenzó a sobresalir como la zona geográfica que concentra una parte sustancial de las exportaciones e importaciones mundiales.

Las políticas comerciales se han caracterizado por la coexistencia de complejas prácticas restrictivas, enfocadas hacia un proteccionismo unilateral; con otras que han priorizado la apertura, basadas en la cooperación y el multilateralismo ordenado. Estas fuerzas contrapuestas han sido una expresión de las tensiones generadas por intereses hegemónicos en diversas esferas, como la económica, la de innovación y las nuevas tecnologías.

El sistema multilateral de comercio, desde el GATT de 1948 hasta la OMC, ha transitado por diferentes momentos de auge y estancamiento. Se acumulan temas pendientes de

negociación, a la vez que aparecen otros para los que no existen reglas multilaterales específicas. El mayor número de países que lo integran incrementa la heterogeneidad de la membresía, amplía la diversidad de intereses y prioridades y añade mayor complejidad al proceso negociador. El acelerado ritmo de los cambios en el comercio constituye un desafío adicional para la supervivencia de la OMC como organización rectora del sistema de comercio multilateral.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). (1989-1990). *International Trade 1989-1990, II*. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gatt\\_international\\_trade\\_89\\_90\\_volum\\_e\\_ii.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gatt_international_trade_89_90_volum_e_ii.pdf)
2. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). (1992). *International Trade 1990-91, I*. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gatt\\_international\\_trade\\_90\\_91\\_volum\\_e\\_i.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gatt_international_trade_90_91_volum_e_i.pdf)
3. Buhour, C. (1996). *El comercio internacional, del GATT a la OMC*. Salvat Editores.
4. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2009). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. División de Comercio Internacional e Integración. Recuperado el 2 de febrero de 2020 de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1174-panorama-la-insercion-internacional-america-latina-caribe-2009-2010-crisis>
5. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2013). Estudio económico de América Latina y el Caribe. División de Desarrollo Económico. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1085-estudio-economico-america-latina-caribe-2013-tres-decadas-crecimiento-economico>
6. Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2018). Informe sobre el comercio y el desarrollo. El poder, las plataformas y la quimera del

- libre comercio. Secretaría de la UNCTAD. Recuperado el 23 de abril de 2020 de [https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/tdr2018overview\\_es.pdf](https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/tdr2018overview_es.pdf).
7. Hidalgo, R. (2007). Doha, la Ronda inmóvil. *Revista Iberoamérica*, Academia de Ciencias de Rusia (2), 78-95.
  8. Hidalgo, R. (2011). El comercio internacional: ¿recuperación o recaída? *Revista Cubana de Economía Internacional*, Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), (1), Recuperado el 25 de mayo de 2020 de <http://www.rcei.uh.cu/index.php/rcei>
  9. Hidalgo, R. (2015). Las barreras no arancelarias: entre el proteccionismo y la legitimidad. *Revista Cubana de Economía Internacional*. Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), (2), 37-63. Recuperado el 18 de enero de 2020 de <http://www.rcei.uh.cu/index.php/rcei>
  10. Hidalgo, R. (2018). Tendencias del comercio internacional de bienes, políticas comerciales y negociaciones multilaterales. *Revista Economía y Desarrollo, CLI* (1), 152-170. Recuperado el 18 de enero de 2020 de <http://www.econdesarrollo.uh.cu/index.php/RED/article/view/468>
  11. Hidalgo, R. (2019). El comercio internacional de bienes: hegemonía en disputa. *Revista Cubana de Economía Internacional*, (1), Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), 28-41. Recuperado el 18 de enero de 2020 de <http://www.rcei.uh.cu/index.php/rcei>.
  12. Hidalgo, R. y Quirós, J. (2010). Las negociaciones comerciales multilaterales: una visión desde los países subdesarrollados. En Oneida Álvarez (coord.), *Globalización y problemas del desarrollo: Balance de una década* (pp. 91-115). CEPAL.
  13. Lávut, A. (2018). La iniciativa china de la franja y la ruta y los países de América Latina y el Caribe. *Revista Iberoamérica*, Institute of Latin American Studies, (2), Russian Academy of Science, 42-67. Recuperado el 27 de marzo de 2020 de <https://www.iberoamericajournal.ru/sites/default/files/2018/2/lavut.pdf>
  14. Millet, M. (2001). La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC. Recuperado el 5 de marzo de 2020 de [https://www.caixabankresearch.com/documents/10180/54279/ee24\\_esp.pdf](https://www.caixabankresearch.com/documents/10180/54279/ee24_esp.pdf).



15. Negrín, M. A. (2001). El comercio internacional en los ochenta. En VV. AA., *Economía Internacional*, (pp. 118-134). Centro de Investigaciones de Economía Internacional. Editorial Félix Varela.
16. Organización Mundial del Comercio (OMC). (1999a). High Level Symposium on Trade and Development. Background Document. Secretaría de la OMC. Recuperado el 23 de abril de 2020 de [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/hlstat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/hlstat_e.htm)
17. Organización Mundial del Comercio (OMC). (1999b). III Conferencia Ministerial en Seattle. Noviembre y diciembre. Recuperado el 12 de junio de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min99\\_s/spanish/about\\_s/pack\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min99_s/spanish/about_s/pack_s.pdf)
18. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2001). IV Conferencia Ministerial en Doha, Qatar: Ronda de Doha para el Desarrollo. Noviembre. Recuperado el 12 de mayo de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/momist\\_s/min01\\_s/min01\\_shtm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/momist_s/min01_s/min01_shtm)
19. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2005). VI Conferencia Ministerial en Hong Kong. Diciembre. Recuperado el 12 de junio de 2020 de [https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/07/AN\\_SV1\\_HONG-KONG-Ministerial-Conference-GATS-negotiations\\_ES.pdf](https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/07/AN_SV1_HONG-KONG-Ministerial-Conference-GATS-negotiations_ES.pdf)
20. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2008). Estadísticas del comercio internacional. Secretaría de la OMC. Recuperado el 23 de abril de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/wts2008\\_s/wts2008\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2008_s/wts2008_s.pdf)
21. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2009). Estadísticas del comercio internacional. Secretaría de la OMC. Recuperado el 23 de abril de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/wts2009\\_s/wts2009\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2009_s/wts2009_s.pdf)
22. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2011). VIII Conferencia Ministerial en Ginebra. Diciembre. Recuperado el 12 de junio de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min11\\_s/min11\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min11_s/min11_s.htm)
23. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2013). IX Conferencia Ministerial en Bali. Diciembre. Recuperado el 11 de mayo de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/mc9\\_s/mc9\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc9_s/mc9_s.htm)

24. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2015). X Conferencia Ministerial en Nairobi. Diciembre. Recuperado el 12 de junio de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/mc10\\_s/mc10\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc10_s/mc10_s.htm)
25. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2017). XI Conferencia Ministerial en Buenos Aires. Recuperado el 28 de mayo de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/mc11\\_s/mc11\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc11_s/mc11_s.htm)
26. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2019a). Examen estadístico del comercio mundial. Secretaría de la OMC. Recuperado el 23 de abril de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/wts2019\\_s/wts2019\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2019_s/wts2019_s.pdf).
27. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2019b). Estadísticas y perspectivas comerciales. *Press/83*. Secretaría de la OMC. Recuperado el 23 de abril de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres19\\_s/pr837\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres19_s/pr837_s.htm)
28. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2020a). Previsiones sobre el comercio. *Press/855*. Secretaría de la OMC. Recuperado el 11 de junio de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres20\\_s/pr855\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr855_s.htm)
29. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2020b). Entender la OMC: información básica. La Ronda Uruguay. Recuperado el 8 de julio de 2020 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact5\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm).
30. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2013). Perspectivas Económicas de América Latina y el Caribe. Recuperado el 21 de marzo de 2020 de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1463-perspectivas-economicas-america-latina-2013-politicas-pymes-cambio-estructural>.
31. Santarcángelo, J. (2017). Las transformaciones de la economía mundial y el endeudamiento de América Latina. Recuperado el 5 de abril de 2020 de [https://www.researchgate.net/publication/320670927\\_Las\\_transformaciones\\_de\\_la\\_economia\\_mundial\\_y\\_el\\_endeudamiento\\_de\\_america\\_latina](https://www.researchgate.net/publication/320670927_Las_transformaciones_de_la_economia_mundial_y_el_endeudamiento_de_america_latina)
32. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE). (1996). Acta de Trujillo. VIII Consejo Presidencial Andino. Comunidad Andina (CAN). Recuperado el 4 de abril de 2020 de [http://www.sice.oas.org/Trade/Junac/VIIIacta\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/Junac/VIIIacta_s.asp)

33. Xinjua (2019a). Franja y Ruta. Enfoque de China: iniciativa de Franja y Ruta es plataforma prometedora para cooperación internacional. Recuperado el 23 de junio de 2020 de [http://spanish.xinhuanet.com/2019-04/26/c\\_138013529.htm](http://spanish.xinhuanet.com/2019-04/26/c_138013529.htm).
34. Xinjua (2019b). Avance de RCEP reafirma fuerte apoyo de Asia Pacífico al libre comercio. Recuperado el 23 de junio de 2020 de [http://spanish.xinhuanet.com/2019-11/05/c\\_138530705.htm](http://spanish.xinhuanet.com/2019-11/05/c_138530705.htm).

### **Notas aclaratorias**

<sup>1</sup> Las medidas no arancelarias son todas las medidas de política comercial distintas de los aranceles, que imponen restricciones al comercio de bienes y pueden incidir sobre el volumen, la orientación geográfica y la composición material de los intercambios.

<sup>2</sup> La UNCTAD fue creada en 1964 como un organismo permanente de las Naciones Unidas. Constituye un foro multilateral para debatir cuestiones del ámbito económico internacional, con énfasis en las necesidades específicas de los países subdesarrollados.

<sup>3</sup> La cláusula de Nación más Favorecida (NMF) junto con la del Trato Nacional (TN) formaban parte del principio de no discriminación del GATT. La cláusula NMF garantizaba que las concesiones arancelarias negociadas constituyeran una obligación para todas las partes contratantes del GATT. Este principio se mantuvo en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

<sup>4</sup> La ASEAN fue constituida en 1967 –con la Declaración de Bangkok– por diez países: Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Filipinas, Brunei-Darussalam, Vietnam, Cambodia, Laos y Myanmar.

<sup>5</sup> El GATT de 1947 fue actualizado y nombrado como GATT'94 para diferenciarlo de su predecesor.

<sup>6</sup> Entre las primeras nuevas medidas aplicadas en enero de 2018 estuvieron los aranceles a los paneles solares (30 %) y a las lavadoras (20 %); y en marzo, al acero (25 %) y al aluminio (10 %).

<sup>7</sup> La guerra comercial es un conflicto en virtud del cual un país impone medidas para restringir la entrada de uno o más productos importados desde otro país o grupo de países. Como consecuencia, el país o grupo de países afectados toman medidas similares en contra del primero, generando una reacción en cadena.

<sup>8</sup> La India, con una balanza comercial deficitaria y una industria manufacturera poco competitiva en algunos sectores, optó por retirarse de las negociaciones, pero sin descartar la posibilidad de incorporarse posteriormente.

### **Conflictos de intereses**

El autor declara que no existen conflictos de intereses.