

# COVID-19: globalización contra pandemia

José Antonio Martínez Serrano\*

**Desde diversas perspectivas se está insistiendo en que el elevado grado de integración comercial quizá se haya llevado demasiado lejos y sea responsable, no solo de la rápida extensión de la pandemia, sino también del elevado coste que van a pagar las economías avanzadas para salir de ella, por haber deslocalizado demasiadas actividades. Sin embargo, lo más probable es que aisladamente, cada país hubiese tardado más y hubiese respondido peor al suministro de los productos necesarios para combatir la pandemia. La coincidencia de la COVID-19 con la guerra comercial entre Estados Unidos y China amenaza con llevar al extremo la interrupción de las relaciones comerciales internacionales, algo que sería muy perjudicial para el bienestar mundial. Superada esta crisis, la arquitectura comercial internacional deberá ser reformada, fortaleciendo la OMC y haciéndola más eficiente para restaurar un orden comercial que sea un instrumento esencial para la prosperidad, la estabilidad económica y la paz mundial.**

La pandemia provocada por la COVID-19 ha surgido en unos momentos de máxima tensión en las relaciones económicas internacionales, y amenaza con llevar al extremo la interrupción de las relaciones comerciales que ya estaba ocasionando la guerra comercial declarada por Donald Trump a China.

La extrema gravedad de estas dos perturbaciones, que ahora se superponen, se debe a que han incidido en una economía global estrechamente integrada. Durante las tres últimas décadas, el progreso técnico, especialmente las innovaciones en las tecnologías de la información y la comunicación, y la reducción de las barreras al comercio, han permitido

trocear los procesos productivos industriales y realizar cada tarea en diferentes países. Gracias a ello numerosos países han logrado su industrialización y avanzar por la senda de la prosperidad.

La humanidad no puede renunciar a los enormes beneficios que ha reportado la globalización, por lo que es necesario aprovechar el desgraciado acontecimiento de la pandemia, que pide una respuesta global, para reorganizar el orden comercial internacional con el fin, no solo de lograr cuanto antes una recuperación de la crisis en marcha, sino también de continuar avanzando en la consecución de una mayor prosperidad mundial.

\* Universidad de Valencia. El autor agradece los comentarios recibidos del profesor Rafael Myro.

En las páginas que siguen se explica, en primer lugar, lo que supondrá la pandemia de la COVID-19 para el comercio mundial, así como sus devastadores efectos sobre nuestro bienestar. En segundo lugar, se argumenta contra el error de recurrir al proteccionismo en las circunstancias actuales, mostrando que, en los ensombrecidos escenarios en los que nos hemos de desenvolver, dispondremos de mayores y mejores herramientas si ponemos fin a la guerra comercial e instauramos un nuevo orden económico internacional más justo e inclusivo. En tercer lugar, esbozamos algunas de las líneas generales por las que debería transitar ese nuevo orden.

## Los efectos de la COVID-19 sobre el comercio

La COVID-19 ha supuesto la interrupción de los suministros industriales en todo el mundo y de manera escalonada en un breve período de tiempo. Debido al confinamiento necesario para combatir la pandemia, primero se interrumpió la producción en China y algunos países asiáticos, después en Europa y, finalmente, en EE.UU. Esta pandemia, y el modo de combatirla, ha supuesto un *shock* de oferta masivo, por la interrupción de los procesos productivos a escala global, y un *shock* de demanda, por la pérdida de renta ante la caída temporal (o permanente) de empleo e ingresos, que se agravará por las malas perspectivas financieras.

Estos *shocks* se han producido simultáneamente en una economía integrada globalmente. Desde hace tres décadas, las empresas han organizado su producción explotando las ventajas comparativas de cada etapa del proceso productivo en aquellos lugares más propicios para ello y teniendo en cuenta las interrelaciones del sistema productivo mundial. Como explican Antràs y Gortari (2020) las empresas, en sus decisiones de localización de sus plantas para fabricar determinadas fases del proceso productivo, toman en consideración tanto la procedencia de sus *inputs* como el destino de sus *outputs*, por lo que la geografía de las cadenas globales de valor (CGV) se ha hecho muy compleja. Países que hasta los años noventa del siglo pasado eran autárquicos en sus relaciones económicas con otros países

y se mantenían alejados de las organizaciones multilaterales, se han integrado plenamente en las instituciones y en la economía mundial, y ahora son actores muy activos tanto en el comercio como en las finanzas internacionales.

---

*La OMC ha estimado que el comercio mundial de mercancías, que ya venía lastrado en 2019 por la guerra comercial, se reduzca en 2020 entre el 13% y el 32%.*

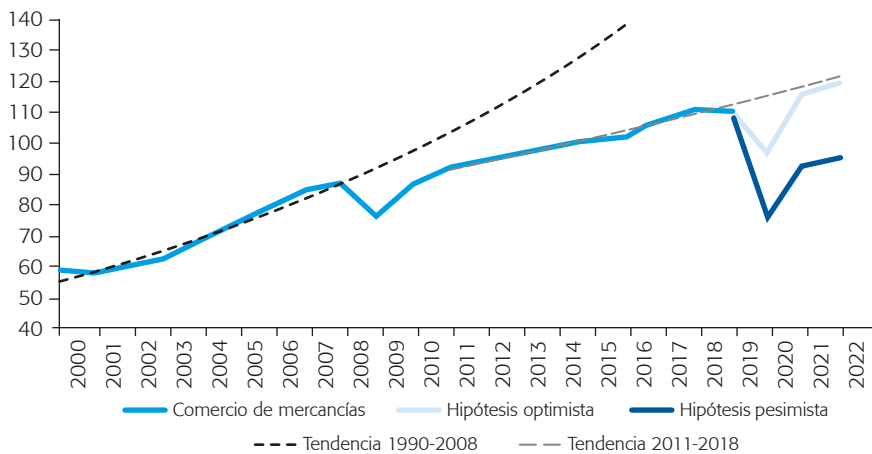
---

La pandemia ha afectado con especial virulencia a los tres principales centros industriales del mundo: China, Alemania y EE.UU. También se han visto afectados países claves en las CGV como Japón y Corea del Sur en Asia, todos los países industriales en Europa, y México y Canadá en América. Los sectores manufactureros de los tres gigantes industriales son el núcleo de las CGV (Baldwin y Tomiura, 2020). Cada uno de ellos suministra *inputs* intermedios esenciales (también bienes finales) a los otros dos (y al resto del mundo) que, a su vez, son cruciales para el funcionamiento de las redes de producción regional en Asia, Europa y América. En particular, hay que destacar que en China se fabrican partes y componentes esenciales en los procesos de producción de la mayor parte del mundo. Asimismo, el comercio de los bienes finales está muy regionalizado, dominado en cada zona por China, EE.UU. y Alemania, que mantienen relaciones muy estrechas con las naciones de sus respectivos continentes. Estas interrelaciones, que se describen en Baldwin, y Freeman (2020) mediante análisis de redes y las tablas *input-output* en términos de valor añadido, nos permiten entender la magnitud del *shock*, por el lado de la oferta, a través de las CGV y del impacto del contagio, por el lado de la demanda, en la producción de bienes y servicios. Además, la perturbación que ocasionó la COVID-19 en China y que se trasladó, por el lado de la oferta, a Europa y a EE.UU., después, debido al confinamiento en Europa y EE.UU., ha desencadenado un nuevo *shock* de oferta y demanda en China. Son precisamente estas complejas conexiones del sistema productivo mundial las que hacen previsible que la pandemia sanitaria y los mecanismos disponibles para

Gráfico 1

**Volumen del tráfico mundial de mercancías**

(Índice 2015=100)



Fuente: OMC (2020a).

combatirla tengan un gran impacto adverso sobre la economía mundial y, posiblemente, perduren en el tiempo. La Organización Mundial de Comercio (OMC, 2020a) ha estimado que el comercio mundial de mercancías, que ya venía lastrado en 2019 por la guerra comercial, se reduzca en 2020 entre el 13% y el 32% (gráfico 1). Evidentemente, el impacto en algunas actividades del sector servicios, como turismo y viajes, será enorme.

Hasta ahora solamente disponemos de un trabajo sobre el impacto de la COVID-19 en la economía global. Sforza y Steininger (2020) han utilizado un modelo de equilibrio general para ver el efecto de la pandemia en el bienestar. Sus resultados muestran un impacto considerable, aunque heterogéneo por sectores, continentes y países, según la distribución geográfica de las industrias y su grado de integración en la red de producción mundial. Aunque con algunas variaciones significativas, los autores encuentran que para la mayoría de los países la pérdida de renta real es del orden del 13-14%. En el trabajo se destaca la mayor pérdida de renta que previsiblemente registrará China, de manera generalizada en todos sus sectores, frente a las otras dos grandes potencias comerciales, EE.UU. y Alemania.

## La respuesta a través del proteccionismo y la desintegración comercial

Desde diversas perspectivas se está insistiendo en que el elevado grado de integración comercial quizá se haya llevado demasiado lejos y sea responsable, no solo de la rápida extensión de la pandemia, sino también del elevado coste que van a pagar todas las economías avanzadas para salir de ella, por haber deslocalizado demasiadas actividades. El presidente de la Cámara de Comercio de la Unión Europea afirmó que, en algunos sectores, como en la fabricación de productos farmacéuticos y fitosanitarios, hay preocupación en Berlín y Bruselas sobre el dominio chino y que en Europa se debe discutir sobre una nueva política industrial. Y subraya que se ha acabado la globalización consistente en producir en el lugar más eficiente (The Economist, 2020). En diversos círculos hay un deseo de “asaltar la globalización” y se ve con simpatía un cierto aislamiento que nos proteja de acontecimientos imprevistos (Wright, 2020). Esta visión se ha acentuado como consecuencia de las dificultades que atraviesan la mayoría de los países para abastecerse de productos médicos necesarios para protegerse y combatir la pandemia.

El problema de desabastecimiento de los materiales médicos, surgido en el combate contra la pandemia, ha desencadenado una ola de descontento sobre cómo está articulada y funciona la economía mundial. Surgen voces reclamando la necesidad de una relocalización de múltiples actividades esenciales, de manera que no se vuelvan a producir episodios de escasez de bienes en las economías avanzadas, con la falsa esperanza de que economías más cerradas hubiesen afrontado mejor la pandemia. Se ha transmitido la impresión de que gran parte de los problemas de abastecimiento que están sufriendo las economías avanzadas se deba a la excesiva dependencia de China. Peter Navarro, asesor del presidente Trump en materia de comercio internacional, insiste en que hay que retornar la producción de fármacos esenciales en EE.UU. (The Economist, 2020). Sin embargo, este asunto sanitario es más complejo. La OMC (2020b) ha publicado un trabajo sobre el comercio de los productos médicos relevantes para tratar la COVID-19, que van desde mascarillas y guantes a ventiladores, termómetros equipo de rayos X, etc. Estos productos representan el 1,7% del comercio mundial. Los principales importadores son EE.UU., Alemania y China. EE.UU. importa de Irlanda, Alemania, Suiza, China y México. Alemania importa de otros países europeos y EE.UU. China importa de Alemania, EE.UU. y Japón. Estos datos desmienten la idea de una exclusiva dependencia de China y lo que muestran es el carácter global de la producción y las fuertes interrelaciones existentes. Únicamente en un subgrupo de esos productos hay una dependencia importante de China. Estos productos en los que China proporcionó en 2018 el 43% de las importaciones mundiales son la producción de protectores faciales, prendas de protección, equipos de protección para la boca y la nariz, guantes y gafas protectoras (Bown, 2020).

No obstante, en la sociedad occidental se va extendiendo la opinión de que tras la ruptura de las CGV por la guerra comercial y el impacto de la COVID-19, la tarea no es su reconstrucción, sino restablecer unas sólidas economías nacionales que den prioridad a sus industrias. Por el contrario, esta no es la solución a ningún problema presente o futuro. Quizá lo más interesante del citado trabajo de

Sforza y Steininger (2020), desde la perspectiva de las relaciones económicas internacionales, es que realizan una simulación del impacto de la COVID-19 en un mundo en el que cada país y cada sector estuviese aislado con un arancel del 100%. El resultado es que en tal mundo también habría enormes pérdidas de renta y de una magnitud similar a las estimadas con el actual grado de globalización. Para algunos países, el impacto de la pandemia en un mundo menos integrado es incluso mayor y, para otros, tan solo marginalmente menor. Es decir, los beneficios del comercio internacional son de tal magnitud que compensan los costes de un *shock* tan grave como es la pandemia actual. Además, no es creíble que ninguna sociedad aislada hubiese estado mejor preparada para un *shock* de la magnitud de la COVID-19. Lo más probable es que aisladamente, cada país hubiese tardado más, y hubiese respondido peor al suministro de los productos necesarios para atacar con éxito la pandemia actual.

La razón de ello es que la globalización e integración internacional ha mejorado, no reducido, la capacidad de respuesta de cada economía, por lo que no puede afirmarse con fundamento que la globalización haya ido demasiado lejos, ni que la actual organización de la producción mundial dificulte o retrase la solución de los problemas urgentes que hoy sufrimos. Lo cierto es que numerosos países se han industrializado gracias a su integración en alguna fase de los procesos productivos mundiales; que nunca en la historia el progreso técnico desarrollado por las economías avanzadas se había compartido a escala global como ha ocurrido en la etapa reciente; que la pobreza ha descendido a niveles jamás vistos ni imaginados en el escenario más optimista y que los consumidores de los países ricos han podido disfrutar a bajos precios de una gran variedad de bienes, algo inimaginable tan solo hace treinta años. Todo ello ha sido posible porque la globalización del progreso tecnológico ha beneficiado directamente a aquellos países históricamente atrasados que, al incorporarse a las CGV, han expandido su producción, su empleo y su bienestar. Además, este hecho ha beneficiado también al resto del mundo, al favorecer unas importaciones más asequibles, que han contribuido a mejorar las condiciones de

vida. Por ello, la solución al desabastecimiento de determinados productos médicos se va resolver mejor en un mundo plenamente integrado. Gracias a la industrialización y al progreso que, debido a la globalización, han alcanzado diversos países, hoy se está en las mejores condiciones históricas para combatir cualquier desastre natural o cualquier pandemia.

---

*La globalización e integración internacional han mejorado, no reducido, la capacidad de respuesta de cada economía, por lo que no puede afirmarse con fundamento que la globalización haya ido demasiado lejos, ni que la actual organización de la producción mundial dificulte o retrase la solución de los problemas urgentes que hoy sufrimos.*

---

Estas son algunas de las razones por las que hay que preservar y mejorar la arquitectura comercial internacional. Esta tarea ya era urgente tras el desencadenamiento de la guerra comercial de Trump y los ataques al orden institucional multilateral, pero se hace más urgente en unos momentos como los actuales en los que la COVID-19 ha caído como una bomba en medio de una guerra comercial. Ante un fenómeno de esta magnitud es natural que surjan reacciones aislacionistas, pero esto no solo no sería una solución a los problemas actuales, sino que agravaría la magnitud de la crisis económica, con consecuencias adversas más profundas y duraderas sobre nuestro bienestar.

El ejemplo más claro de lo que hay que evitar lo tenemos actualmente en la reacción de numerosos países ante la COVID-19. En abril más de setenta países, incluyendo a India, EE.UU. y la Unión Europea han prohibido o limitado la exportación de equipos de protección personal, mascarillas y otras medicinas, en un intento por abastecer sus propios mercados nacionales y evitar una escalada de los precios (González, 2020). Esto es un gravísimo error que dificulta, en vez de facilitar, el suministro en los propios países y en el resto del mundo porque la prohibición, aunque sea temporal,

desanima a las empresas a ampliar la capacidad productiva, limitando la rapidez de respuesta mundial ante una crisis global (Evenett, 2020). Ante un aumento enorme de la demanda, ningún país puede responder satisfactoriamente y, además, hubo reacciones muy anti-solidarias por parte de un gran número de países que llegaron a confiscar equipos médicos en tránsito hacia otras naciones. Países europeos como Francia y Alemania prohibieron transitoriamente la venta a otros países de la propia Unión Europea, rompiendo así el mercado único. Y lo que es más grave, Francia no dudó en apropiarse de dos millones de mascarillas procedentes de Asia con destino a Italia y a España que se encontraban en tránsito en Lyon. Todas estas reacciones son dañinas y fruto del egoísmo nacional que surge en momentos de crisis. Estos comportamientos aislacionistas son una concesión política a nacionalistas y proteccionistas que demora la solución a los problemas que ha generado la COVID-19. Pero conforme ha avanzado la pandemia se ha visto que la mejor arma para combatirla no es confiar exclusivamente en la movilización de los recursos nacionales sino facilitar el comercio internacional.

Hoy es urgente abordar los retos al orden comercial internacional desde la cooperación y no desde la rivalidad, poner fin a la guerra comercial, acabar con comportamientos perversos en el comercio internacional y dejar de utilizar el comercio como arma agresiva en las relaciones internacionales. Para ello es necesario abandonar las guerras y represalias en el comercio internacional y fortalecer la OMC) comprometiéndose sus miembros con un respeto escrupuloso de las reglas que entre todos han consensuado y, si fuera necesario, reescribiendo algunas de ellas.

El recelo y desconfianza con los que hoy se contempla la globalización se debe, principalmente, a que las relaciones de China con el resto del mundo y, en particular, con EE.UU., han dejado de verse como estables y seguras. Una de las principales razones por las que EE.UU. ha desencadenado la guerra comercial con China es la interpretación que hace la OMC sobre diversas reglas consensuadas en los tratados multilaterales (USTR, 2020a). En concreto, EE.UU. critica que el comportamiento de



una economía de no mercado, como es China, interviniendo en el sistema productivo mediante subvenciones y empresas públicas que establecen precios artificiales, obligando a la transferencia forzada de tecnología a las empresas extranjeras que quieren invertir en el país y robando la propiedad intelectual, conduce a un comercio injusto que perjudica los intereses de las empresas y trabajadores norteamericanos. Esta visión es compartida por la mayoría de las economías avanzadas, aunque se muestran más tolerantes que EE.UU. ante la violación de las reglas de la OMC.

---

*Las guerras comerciales acarrearán elevados costes tanto a los países en conflicto como al resto de las economías, siendo especialmente graves en una economía integrada, en la que la ruptura de las cadenas globales de valor puede significar grandes pérdidas en el bienestar mundial.*

---

Ante estos conflictos, y otras discrepancias sobre el funcionamiento del orden comercial internacional, EE.UU. ha comenzado a atacar el sistema multilateral de comercio (Martínez Serrano, 2020), tratando de alcanzar acuerdos bilaterales al margen de las reglas vigentes desde la II Guerra Mundial. El principal problema es que las guerras comerciales acarrearán elevados costes tanto a los países en conflicto como al resto de las economías, siendo especialmente graves en una economía integrada, en la que la ruptura de las CGV puede significar grandes pérdidas en el bienestar mundial (Máñez y Requena, 2020). En concreto, ya en la primera mitad de 2019, las importaciones norteamericanas procedentes de China se redujeron en 35.000 millones de dólares, de los cuales 21.000 millones se sustituyeron por importaciones de otros países. Se ha producido una notable desviación de comercio hacia países menos eficientes. Los 14.000 millones restantes se han dejado de adquirir en China y no se han comprado en ningún otro lugar (Nícita, 2019). Y, respecto al impacto en el bienestar mundial de la última fase prevista de la guerra comercial (provisionalmente congelada), Antràs y Gortari (2020) han estimado que ambos países tendrían grandes pérdidas (más

China por su mayor dependencia del comercio internacional) y que, debido a la actual organización de la producción mundial, las pérdidas serían un 50% superiores, ya que las CGV amplifican los efectos de las perturbaciones comerciales

## Un nuevo marco internacional para luchar contra la COVID-19

La pandemia provocada por la COVID-19 ha llegado en un momento histórico en el que la guerra comercial se pretendía comenzar a cerrar mediante un acuerdo muy perjudicial para la economía global. La "fase uno" del acuerdo comercial EE.UU.-China (USTR, 2020b) contempla aspectos diversos de las relaciones económicas entre ambos países entre los que destaca, en el momento actual, el compromiso de China de aumentar sustancialmente las compras de bienes y servicios procedentes de EE.UU. en los dos próximos años. En concreto, China debe aumentar las importaciones, en relación a las que realizaba en 2017, en 200.000 millones de dólares en dos años (76,7 mil millones en 2020 y 123,3 mil millones en 2021). El acuerdo establece también los incrementos que se han de hacer sobre cada tipo de producto. Antes de la guerra comercial, en 2017 China importaba 134,2 mil millones de dólares de los productos señalados y en dos años ha de elevarlo a 334,2 mil millones.

La gravedad de este acuerdo reside en la obligación impuesta a China de adquirir en los dos próximos años un volumen concreto de determinados productos norteamericanos. Este acuerdo supone un cambio radical en la política comercial norteamericana, que ahora se muestra más preocupada por el volumen de compras que pueda realizar China que por el cumplimiento de una serie de reglas y normas que ha venido denunciando y que eran compartidas por muchos otros países. Es, además, el intento más grave de modificar completamente el sistema comercial mundial y pasar de uno basado en reglas (por imperfectas que sean) a otro basado en el poder (en las que las economías grandes podrán imponer sus caprichos). Desgraciadamente, este acuerdo supone un gran retroceso en el sistema comercial global, ya

que, de cumplirse, causaría graves distorsiones en los flujos comerciales.

En definitiva, la ruptura de las reglas que han regido hasta ahora el comercio internacional y su sustitución por un comercio administrado entre dos de las grandes potencias internacionales puede tener efectos muy perjudiciales globalmente. La insistencia de EE.UU. por la firma de acuerdos bilaterales, preocupados por la obtención de resultados favorables, medidos en términos de exportaciones e importaciones, romperá algunas de las CGV, que tantos beneficios ha reportado a todos los países, y desviará comercio en perjuicio de la mayoría de los países.

Antes de que surgiese la pandemia había un amplio consenso entre los analistas del comercio internacional acerca de las dificultades para lograr el cumplimiento de la “fase uno” del acuerdo, dada la elevada cuantía de compras que deberá hacer China. Tras la COVID-19 nadie duda de que el esfuerzo que tendría que realizar China sería desmesurado y todavía más inviable. Así pues, la pandemia parece que ha dejado sin efecto la “fase uno” del acuerdo comercial EE.UU.-China, no solo por la dificultad de cumplirla, sino porque ahora las prioridades son muy diferentes. Prueba de ello es que EE.UU. ha reducido o eliminado alguno de los aranceles que afectaban a productos necesarios en la lucha contra el virus, lo que supone un reconocimiento de las virtudes del comercio internacional. Y es que los efectos de la COVID-19 han puesto de manifiesto las fuertes interrelaciones e interdependencias de todas las economías y la necesidad de soluciones cooperativas para abordar tanto los problemas médicos como los económicos. Por ello, no es de extrañar que, entre las propuestas económicas para luchar contra los efectos de la COVID-19 y minimizar el sufrimiento humano en EE.UU., se abogue por la eliminación de los aranceles o barreras comerciales impuestos a los equipos médicos (Cowen, 2020). Aunque, simultáneamente, Donald Trump parece animado a retomar la guerra comercial como represalia a los efectos sanitarios y económicos de la pandemia originada en China.

---

*Los efectos de la COVID-19 han puesto de manifiesto las fuertes interdependencias de todas las economías y la necesidad de soluciones cooperativas para abordar tanto los problemas médicos como los económicos. No es de extrañar que, entre las propuestas económicas para luchar contra los efectos de la pandemia en EE.UU., se abogue por la eliminación de las barreras comerciales impuestas a los equipos médicos.*

---

Los miembros de la OMC deben hacer esfuerzos para preservar y mejorar la institución. Evitar la generalización de conflictos comerciales, que aboquen a comportamientos unilaterales, es esencial para impedir que la pérdida de eficiencia a escala global acabe teniendo costes elevados para todos sus miembros. Tan necesario como que los países acepten el respeto a unas reglas de funcionamiento claramente consensuadas es que también se llegue a un acuerdo sobre ciertos grados de cesión de soberanía nacional en materia comercial. La experiencia de las últimos tres décadas de proliferación de acuerdos comerciales preferentes nos enseña que la creciente integración mundial va unida a una homologación de leyes internas, que constituyen barreras comerciales “dentro de la frontera”, para evitar una competencia injusta en el comercio internacional. Los acuerdos comerciales bilaterales más recientes incluyen cláusulas sobre la legislación laboral, política de la competencia, derechos de propiedad intelectual, normas medioambientales y, en general, aquellas políticas nacionales que puedan distorsionar la competencia internacional (Requena, 2017).

EE.UU. comenzó en 2017 a abandonar su compromiso con el sistema comercial multilateral abierto que siempre había propugnado y defendido desde la II Guerra Mundial. Debido a sus discrepancias con el funcionamiento de la OMC, y al fracaso de los intentos de reforma, ha optado por un enfoque unilateral de las relaciones económicas internacionales basadas en el poder (Krueger, 2020), ya que pretende recuperar su derecho, previamente existente en el GATT, de bloquear las

reglas con las que esté en desacuerdo (Schott y Jung, 2019).

China, por su parte, hasta ahora no parece dispuesta a transformar su modelo económico, a reducir la importancia del sector público empresarial, ni a renunciar a dirigir el comportamiento de numerosos sectores productivos y a utilizar el comercio exterior agresivamente, como arma de competencia geoestratégica. El coronavirus podría obligarle a replantearse su comportamiento y su propia estrategia geopolítica.

Sin embargo, la opinión quizá más extendida hoy sea que la crisis que estamos atravesando ha llevado en cada país a resaltar las características dominantes de sus políticas (Rodrik, 2020). Por lo que es probable que se afiancen las tensiones ya existentes y no haya ningún punto de inflexión en la política económica global. Por eso Dani Rodrik cree que los autócratas populistas se volverán aún más autoritarios. China y Estados Unidos mantendrán su enfrentamiento. Y la batalla dentro de los estados entre oligarcas, populistas autoritarios e internacionalistas liberales se intensificará.

Ese camino sería desastroso. Por el contrario, el coronavirus debería servir para reconducir las tensiones chino-norteamericanas. Es necesario comenzar superando el sentimiento antichino en la sociedad norteamericana y la hostilidad antinorteamericana que se está extendiendo en la sociedad china. Como señala Keyu Jin (2020) la crisis provocada por la COVID-19 debería abrir el camino a la reconciliación. China, como potencia en ascenso, debe dejar de usar los instrumentos económicos como arma para hacer valer sus intereses geopolíticos y, en su lugar, ganarse la confianza del resto del mundo con comportamientos transparentes y actuaciones honestas. En la lucha que mantienen ambos países por el liderazgo mundial, Martin Wolf (2020) ha señalado, muy acertadamente, que vencerá aquel que sea capaz de mostrarse ante el mundo como competente y decente. Y cree que China no es decente, pero el coronavirus puede cambiar esta situación en unos momentos en que EE.UU. tiene un presidente al que muchos

consideran incompetente y perverso con el resto del mundo.

En cualquier caso, una vez superada esta crisis la arquitectura comercial internacional deberá ser reformada. No se puede aceptar el continuo incumplimiento y violación de las reglas de la OMC por parte de muchos países y menos de las grandes economías. Como tampoco se puede aceptar en un futuro una OMC que se preocupa por regular las barreras comerciales a las importaciones, pero no ha sido capaz de evitar que, ante los graves problemas mundiales, algunos países hayan restringido las exportaciones (Mattoo y Ruta 2020).

Es de esperar que la tremenda perturbación ocasionada por la COVID-19 haga ver con claridad a los líderes mundiales la necesidad de fortalecer la OMC, reformarla para hacerla más eficiente y volver a restaurar un orden comercial internacional que, mediante la cooperación y el consenso, vuelva a ser un instrumento esencial para el logro, gracias a la división internacional del trabajo y la creciente integración de las economías nacionales, de la prosperidad, la estabilidad económica y la paz mundial.

## Referencias

- ANTRÁS, P. y GORTARI, A. (2020). On the geography of global value chains. *WP 23456*. NBER.
- BALDWIN, R. y FREEMAN, R. (2020). *Supply side contagion-waves: thinking ahead on manufacturing "contagion and reinfection" from the COVID concussion*. Voxeu 1 abril.
- BALDWIN, R. y TOMIURA, E. (2020). Thinking ahead about the trade impact of COVID-19. En R. Baldwin y B. W. Di Mauro, *Economics in the time of COVID-19*. CEPR.
- BOWN, C. P. (2020). COVID-19: China's exports of medical supplies provide a ray of hope. *Trade and investment policy watch*. 26 de marzo.
- COWEN, T. (2020). *Plans for Economic Mitigation from the Coronavirus*.
- ECONOMICS FOR INCLUSIVE PROSPERITY. Policy Briefing. Marzo.



- EVENETT, S. J. (2020). Sicken thy neighbour: The initial trade policy response to COVID-19. *The World Economy* (en prensa).
- GONZÁLEZ, A. (2020). The G20 should expand trade to help developing countries overcome COVID-19. *Trade and investment policy watch*. 7 de abril.
- JIN, K. (2020). Is this China's global leadership momento? *Project Syndicate*. 3 de abril.
- KRUEGER, A. O. (2020). Trump's backward march on trade. *Project Syndicate*. 20 de enero.
- MAÑEZ CASTILLEJO, J. Y. y REQUENA SILVENTE, F. (2020). La guerra comercial de Donald Trump y sus consecuencias económicas. *Información Comercial Española* (en prensa).
- MARTÍNEZ SERRANO, J. A. (2020). La crisis del multilateralismo. *Información Comercial Española* (en prensa).
- MATTOO, A. y RUTA, M. (2020). *El proteccionismo comercial derivado del nuevo coronavirus*. Blog Banco Mundial. 27 de marzo.
- NICITA, A. (2019). Trade and trade diversion effects of United States tariffs on China. *UNCTAD Research Paper*, 37.
- OMC (2020a). *Desplome mundial del comercio ante la pandemia de COVID-19, que está perturbando la economía mundial*. 8 de abril.
- (2020 b). *Trade in medicinal goods in the context of tackling COVID-19*. 3 de abril.
- REQUENA SILVENTE, F. (2017). Globalización, integración comercial y bienestar. *Información Comercial Española*, nº 896, pp. 19-42.
- RODRIG, D. (2020). *Will COVID-19 remake the world?* Project Management. 6 de abril.
- SCHOTT, J. J. y JUNG, E. (2019). *The WTO's existential crisis: how to salvage its ability to settle trade disputes*, PIIE, Policy Brief, 19-19. Diciembre.
- SFORZA, A. y STEININGER, M. (2020) *Globalization in the time of COVID-19*. Mimeo. Versión 1 de abril.
- THE ECONOMIST (2020). *COVID-19 is teaching hard lessons about China-only supply chains*. 4 de marzo.
- USTR (2020a). 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of US on the Trade Agreements Program.
- (2020 b). *Economic and trade agreement between the USA and the people's republic of China*. 15 de enero.
- WOLF, M. (2020). The tragedy of two failing powers. *Financial Times*. 31 de marzo.
- WRIGHT, T. (2020). *Stretching the international order to its breaking point*. Brookings. 6 de abril.