

TRABAJO FINAL DE MÁSTER
Curso 2020-2021

**CAMINO AL PODER: CHINA EN LAS
ORGANIZACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES**

AUTORA:
Yaiza Gabaldón Colomina

TUTORA:
Patricia García-Duran Huet

Facultad de Economía y Empresa – Universidad de Barcelona

Máster Oficial en Internacionalización: aspectos económicos, empresariales y jurídico-políticos

Barcelona, 05 de Enero de 2021

Agradecimientos

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Dra. Patricia García-Duran Huet, mi tutora, por su valiosa orientación, dedicación y paciencia a lo largo de la realización de este trabajo.

Agradecer al Dr. Juan Tugores, anterior coordinador del Máster de Internacionalización, por darme la oportunidad de participar de este importante Máster en la UB y por incentivar me con su apoyo en todo momento.

A todos los profesores del Máster por haberme enseñado tantísimo en tan poco tiempo. También a todos aquellos compañeros y amigos que he conocido en este curso de los que he aprendido muchísimo.

De manera especial, quiero dar las gracias a mi madre, mi hermano y mis amigos más allegados por acompañarme en este camino, dándome total apoyo emocional, cada uno a su estilo personal.

Resumen

En este trabajo se analiza el trato que ha recibido China dentro de las Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Durante el siglo XXI, el desarrollo económico de China ha sido evidente y poco a poco ha ido ganando importancia en el panorama internacional y en las organizaciones económicas internacionales. No obstante, la República Popular tiene que hacer frente a constantes medidas de resistencia por parte de las potencias tradicionales. La comparación del caso de China con el del Japón de los años 1960 – 1970, período en que el país nipón se convirtió en potencia comercial, indica que el trato que está recibiendo China es “normal”.

Palabras clave: China, Japón, OMC, FMI, Banco Mundial, desarrollo económico, organizaciones económicas internacionales, poder de voto

Abstract

This paper analyses the treatment that China has received within the World Trade Organization, the International Monetary Fund, and the World Bank. During the 21st century, China's economic development has been evident and has gradually gained importance on the international scene and within the international economic organizations. Nonetheless, the People's Republic has had to face constant resistance from the traditional powers. The comparison of China's case with the 1960s-1970s Japanese one, when the latter became a trading power, indicates that China's treatment is "normal".

Key words: China, Japan, WTO, IMF, World Bank, economic development, international economic organizations, voting power.

ÍNDICE

Introducción.....	1
CAPÍTULO 1. Las Organizaciones Económicas Internacionales.....	2
1.1. General Agreement on Trade and Tariffs (GATT).....	2
1.2. La Organización Mundial del Comercio (OMC).....	4
1.3. El Fondo Monetario Internacional, 1944 (FMI)	6
1.4. El Banco Mundial (BM)	9
1.5. Conclusiones del capítulo	12
CAPÍTULO 2. China y las Organizaciones Económicas Internacionales.....	14
2.1. China y el GATT/OMC	14
2.2. China y el FMI.....	18
2.3. China y el Banco Mundial	21
2.4. Conclusiones del capítulo	24
CAPÍTULO 3. Japón como caso de estudio.....	25
3.1. Japón como caso estudio.....	25
3.2. Procedimiento	29
3.3. Conclusiones del capítulo	30
CAPÍTULO 4. Japón y las OEIs	31
4.1. Japón y el GATT.....	31
4.2. Japón y las hermanas Bretton Woods	35
4.3. Conclusiones del capítulo	38
CAPÍTULO 5. Conclusiones.....	40
Bibliografía.....	42
Anexos.....	52

Introducción

Con el paso de los años China ha ganado terreno en el panorama internacional, lo que ha implicado un cambio en las relaciones económicas y políticas en el mundo. Este trabajo se centra en las reacciones que se han dado en el seno de las principales organizaciones económicas internacionales al ascenso de China. En particular, este trabajo se plantea si es normal el trato que está recibiendo la República Popular de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en las llamadas “hermanas Bretton Woods”, es decir, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). ¿Es normal que China tenga menos poder de voto que Estados Unidos o que la Unión Europea?

La hipótesis de partida es que el trato es normal ya que representa la resistencia de las potencias tradicionales a que China tenga más influencia en estas organizaciones. La metodología propuesta busca determinar si se puede rechazar esta hipótesis en base al estudio del trato que recibió Japón en el momento de su ascendencia como potencia en los años 1970s.

El trabajo se divide en cinco capítulos. En el primer capítulo se establece cómo funcionan y en qué se caracterizan las organizaciones económicas internacionales escogidas incluyendo el GATT del inglés *General Agreement on Tariffs and Trade*, precursor de la OMC. En el segundo capítulo, se explica cómo se ve reflejado el trato a China en las organizaciones económicas presentadas en el primer capítulo, poniendo de manifiesto su participación (o falta de participación) en los mecanismos de toma de decisiones. El tercer capítulo justifica la selección de Japón como caso estudio con el que comparar el caso de China. Seguidamente, en el cuarto capítulo ya se entra en la explicación del caso de Japón en concreto, realizando un análisis de su trato en el seno del GATT, el BM y el FMI desde el momento de su entrada en los mismos hasta los años 80. Por último, el quinto capítulo presenta las conclusiones a las que se han llegado.

CAPÍTULO 1. Las Organizaciones Económicas Internacionales

En 1941, en plena Segunda Guerra Mundial, Winston Churchill y Franklin D. Roosevelt firmaron la Carta del Atlántico estableciendo ocho principios básicos. Tres de ellos hacían referencia directa a la guerra, pero dos se centraban ya en el orden que surgiría después. Estos dos principios eran el de cooperación económica y mercado global (Nottage, s.f.). En 1944, vislumbrando el final de la guerra, la Conferencia de Bretton Woods reunió a representantes de 44 países para acordar la creación dos instituciones internacionales para asentar ese nuevo orden: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Poco después se pusieron en marcha las negociaciones para el Tratado constitutivo de la Organización Internacional del Comercio (ITO). Este último llegó a ser firmado, pero no ratificado por lo que la cooperación en el ámbito del comercio internacional se llevó a cabo en el seno de un acuerdo especial llamado GATT por sus siglas en inglés: General Agreement on Trade and Tariffs. Esto fue así hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

El objetivo de este capítulo es contextualizar y presentar las organizaciones económicas internacionales que constituyen la base del trabajo. El capítulo está dividido en cinco apartados. El primero se centra en el GATT ya que es el origen de las normas del comercio internacional y el precursor de la OMC. El segundo apartado se centra en la OMC, en su formación y su funcionamiento. El tercero en el FMI y el cuarto en el Banco Mundial. Por último, el quinto apartado consiste en las conclusiones de este capítulo.

1.1. General Agreement on Trade and Tariffs (GATT)

El GATT de 1947 fue un gran paso en dirección a un sistema comercial más abierto de lo que había estado antes de la Segunda Guerra Mundial. Se redactó y firmó en tan solo siete meses; se empezó a redactar en abril de 1947 y entró en vigor en octubre de 1947. Uno podría pensar que esto fue debido a que las negociaciones fueron muy fluidas y no hubo problemas, pero la realidad fue distinta. En primer lugar, las negociaciones para el GATT se llevaron a cabo mientras se estaban realizando las negociaciones para crear la ITO. Como las negociaciones de esta última estaban siendo largas, las partes dispusieron redactar un acuerdo sobre comercio y aranceles provisional, que luego llamarían GATT (Santana, 2017).

En segundo lugar, los continuos desacuerdos entre Estados Unidos y Reino Unido retrasaron el proceso de las negociaciones. Por un lado, Estados Unidos propuso que el nuevo sistema de comercio multilateral debía estar basado en el principio de nación más favorecida (NMF) de forma que “cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.” (Artículo 1.1 del GATT). Por otro lado, Reino Unido se negaba a aceptar que se implementase este principio pues suponía la extensión del trato preferencial que estaba dando solo a los países que formaban parte de la Commonwealth. Argumentó que, si se implementaba el principio de la NMF, la economía de todos los países del grupo, ya débil después de la guerra, se resentiría aún más (Santana, 2017: 126). Finalmente, tras muchos meses en un impás llegaron a un punto medio. Este se recoge en el punto 2 del Artículo 1 del GATT y exime de la aplicación de la NMF a aquellas “preferencias [ya] vigentes [antes del GATT] exclusivamente entre dos o más de los territorios “; una cláusula del abuelo.

Cuando algunos países se negaron a ratificar el tratado constitutivo de la ITO firmado en 1948, el GATT se convirtió en el único acuerdo que regulaba el comercio internacional hasta que en 1995 se creó la OMC. Aunque el GATT nació con mucha modestia y se esperaba poco de él, progresivamente fue consiguiendo resultados. El GATT funcionaba a través de rondas negociadoras; las primeras se centraron solamente en la reducción de los aranceles, ya sea producto por producto o en promedio, y se consiguieron cerrar con acuerdos. La situación se complicó en la Ronda de Tokio (1973 – 1979) que coincidió con la crisis del petróleo y el encumbramiento de Japón como potencia comercial. También fue una ronda con más países (los países miembros del GATT ya habían pasado de 28 a 102) y con una agenda de temas relacionados con el comercio más compleja pues iba más allá de la reducción de aranceles, incluyendo temas de instrumentos de defensa comercial, así como de barreras regulatorias.

Lo que se entiende por comercio siguió ampliándose en los años 1980. Los servicios adquirirían importancia en el comercio y la protección de los derechos de propiedad intelectual preocupaba a los países desarrollados. En ese contexto, los ya 125 países miembros decidieron llevar a cabo una nueva ronda de negociaciones: la Ronda de Uruguay (1986 – 1994). En esta ronda se acordó no sólo una reforma del GATT, sino también el nacimiento de dos nuevos acuerdos comerciales: el Acuerdo General sobre el

Comercio Servicios, conocido como GATS por sus siglas en inglés (General Agreement on Trade on Services), y el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Además, el Acuerdo de Marrakech con el que se cerró la ronda preveía el nacimiento de la OMC (WTO, 2020).

1.2. La Organización Mundial del Comercio (OMC)

El 1 de enero de 1995 pasaron a ser miembros de la OMC 76 de los antiguos miembros del GATT. El resto de antiguos miembros tardaron un poco más, pero al final todos pasaron a formar parte de la nueva organización. Actualmente tiene 164 miembros, más 22 estados que tienen el estatus de observador. No todos sus miembros son estados pues esta organización admite también como miembros de pleno derecho a territorios aduaneros que disfruten de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales como la Unión Europea. Se podría decir que la OMC tiene dos brazos: el brazo negociador, que se basa en los acuerdos del GATT, GATS y ADPIC, y el brazo cuasi-judicial que se encarga de la resolución de controversias entre sus miembros.

El brazo negociador es dónde los miembros intercambian información y llegan a acuerdos. Actualmente, está compuesto por el GATT (el acordado en 1994) para el comercio de bienes, el GATS (acordado en 1994) para el comercio de servicios y el ADPIC (acordado en 1994) que establece normas mínimas comunes para los aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio tanto de bienes como de servicios. Esta parte de la OMC funciona a través de foros de negociación y rondas negociadoras como el previo GATT. Sin embargo, cabe destacar una diferencia, en el GATT de 1947 se requería el acuerdo de todas las partes cada vez que se quería lanzar una nueva ronda de negociaciones, mientras que la OMC tiene plenos poderes para lanzar las negociaciones (Bertrand, 1995). En las rondas de negociaciones participan representantes de todos los miembros. No obstante, no son la única manera de tomar decisiones en la organización: por un lado, cada dos años, se reúne el Consejo Ministerial donde se sientan los ministros de los países miembros, así como representantes de uniones aduaneras como la Unión Europea. Por otro lado, los miembros tienen representantes permanentes ante la OMC que se reúnen en el Consejo General para decisiones del día a día de la organización.

El sistema de toma de decisiones utilizado en las negociaciones no es igualitario, ya que a pesar de que las decisiones se toman por consenso (nadie puede decir que no pues las abstenciones se cuentan como votos a favor), en la práctica no todos los países miembros tienen la misma voz (el mismo poder de veto). Desde los años 1970 y hasta 2003, las negociaciones en las rondas empezaban con un acuerdo entre Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá, el llamado Quad. Una vez el Quad llegaba a un acuerdo, este pasaba a la llamada *green room*, donde se reunían con los 30 países más poderosos después de estos. Por último, el acuerdo se pasaba al resto de miembros. Por lo tanto, es evidente que, si no se pertenece al Quad o a los países que se encuentran en la *green room*, el papel en la toma de decisiones se reduce. A partir de 2003, el Quad sufre un cambio, Canadá y Japón son sustituidos por India y Brasil, que lideran un grupo de países en vías de desarrollo. Esta nueva formación durará hasta 2015, cuando se puede decir que India y Brasil son reemplazados por China y Japón, aunque Canadá también es invitada a la mesa de negociaciones muchas veces.

El brazo cuasi-judicial de la OMC es el que se encarga de la solución de conflictos cuando un miembro considera que otro ha ido en contra de lo establecido por el GATT, GATS o ADPIC. El proceso que se sigue en el mecanismo de solución de controversias se divide en distintas fases, aunque el 60% de los conflictos se suele arreglar en la primera fase: la de consulta entre las partes. Si la controversia no se ha podido solucionar en la primera fase, el proceso sigue con un panel de expertos (el llamado grupo especial), en el que se adjudica cuál de las partes tiene razón. El siguiente paso, sería acudir al órgano de apelación. Ahora bien, en los últimos años el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, ha vetado la renovación de los expertos del órgano, haciendo que en estos momentos este órgano no pueda funcionar. La última fase, sería la de aplicación de lo que se ha establecido en las fases anteriores, o la de sanción si el miembro se niega a cumplir con ello (Greenwald y Valencia, 2001).

La OMC es pues una organización internacional compleja, pero su funcionamiento y sus acuerdos se basan esencialmente en cinco principios básicos: universalidad, trato nacional, NMF, previsibilidad y no cuotas (OMC, 2020e). En primer lugar, el principio de universalidad significa que la organización es de membresía abierta, a pesar de que se tengan que cumplir unas condiciones, todos los estados o territorios aduaneros que disfruten de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales pueden formar parte de ella. En segundo lugar, el principio de trato nacional hace referencia a la no

discriminación interna. Es decir que, cada miembro, dentro de sus fronteras, concede a los productos extranjeros el mismo trato (regulatorio y fiscal) que otorga a los productos nacionales (OMC, 2020e). En tercer lugar, el principio de NMF significa no discriminación en la frontera; dicho de otra forma, si un país concede una ventaja especial a otro, esta ventaja se tiene que aplicar a los demás miembros de la OMC (OMC, 2020e). En cuarto lugar, la previsibilidad hace referencia a los aranceles consolidados. En otras palabras, los miembros de la OMC no pueden subir los aranceles por encima de un máximo establecido en las rondas (OMC, 2020d). Por último, en principio las cuotas están prohibidas, excepto para los productos agrícolas.

Con todo, estos principios conllevan algunas excepciones. Un ejemplo de ellos es establecer aranceles más bajos a países en desarrollo, que están permitidos porque ayudan a fomentar el comercio, el fin principal de la OMC. Otro ejemplo de excepción: las cláusulas de escape que se usan en caso de crisis o emergencia interna. Estas cláusulas permiten establecer aranceles superiores al consolidado y poner cuotas a productos no agrícolas de manera transitoria. Además, también existen medidas contra la competencia desleal: antidumping y antisubsidio (OMC, 2020c). Ambas medidas permiten ir en contra del principio de nación más favorecida y del arancel consolidado. Finalmente, otra excepción sería el artículo XXI. Este artículo permite subir aranceles si se argumenta que es para preservar la seguridad nacional del país (OMC, 2020f).

1.3. El Fondo Monetario Internacional, 1944 (FMI)

El FMI nace en 1944, cuando representantes de 44 países se reunieron en Bretton Woods para idear un plan para enfrentarse al orden económico de después de la Segunda Guerra Mundial, con el objetivo de evitar políticas que pudiesen llevar a otro conflicto. Sin embargo, la esencia del FMI la podemos rastrear hasta 1941, en los artículos 4 y 5 de la Carta del Atlántico. A partir de estos, John Maynard Keynes, asesor en el Tesoro Británico, y Harry Dexter White, asistente especial del secretario del Tesoro Americano, diseñaron organizaciones que se podían adecuar a la idea de cooperación y apoyo económico que se buscaba (US Department of State, 2009). Fue a partir de un debate entre las ideas de ambos economistas que se diseñó el FMI.

El FMI está formado actualmente por 190 países; sólo estados reconocidos como tal por la Naciones Unidas pueden ser miembros de esta organización. En otras palabras, en

el FMI, al contrario que en la OMC no se acepta la membresía de uniones aduaneras, como la UE. Tiene por objetivo principal asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional, buscando más cooperación e interdependencia para así garantizar la paz. Para ello al FMI se le pone al cargo de la gestión un acuerdo monetario internacional de tipos casi fijos basado en el patrón dólar-oro. Este acuerdo ligaba el dólar norteamericano al oro y el resto de las monedas al dólar permitiendo fluctuaciones mínimas entre las divisas. El FMI se encargaba de aceptar o rechazar peticiones de revaluación y devaluación de los tipos de cambio fijados. No obstante, a principios de los años 70 la paridad dólar-oro se rompe llevando a que se desmonte el sistema monetario internacional que había existido desde el final de la Segunda Guerra Mundial. A raíz de ello se reforman los estatutos del FMI en 1978, estableciendo que cada país miembro debe decidir su sistema de tipo de cambio pero que ninguna moneda puede ligarse a un mineral porque se daría falta de liquidez. Así pues, la moneda se convierte en el objetivo del orden económico establecido (Galand, 1995)

Desde un principio, el FMI considera que la estabilidad en los pagos por cuenta corriente es esencial para asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional. Esto quiere decir que los países deben tener una balanza de pagos estable. Dicho de otro modo, los países deben de ser capaces de pagar sus deudas externas. Una crisis de balanza de pagos se da cuando un país que compra más de lo que vende del resto del mundo no consigue que los inversores extranjeros le presten bastante dinero pagar esas compras. El país que está en esta situación no puede pagar a los inversores extranjeros en su propia moneda sino en divisa extranjera y ni la tiene ni la puede conseguir. Por eso, cuando un país empieza a tener una crisis de balanza de pagos, este puede recurrir a los préstamos del FMI para restaurar la estabilidad del sistema (IMF, 2020d).

No obstante, estos préstamos están sujetos a una condicionalidad. Esta condicionalidad se basa en dos conceptos: el riesgo moral y la necesidad de apropiación. El riesgo moral hace referencia a la generosidad del fondo, es decir, si el FMI es demasiado generoso con las condiciones establecidas para obtener préstamos, los Estados no tendrían ningún incentivo para sobrevivir por sí mismos. El grado de apropiación se refiere al nivel de aceptación de las condiciones en el mismo país, dicho de otra manera, si un gobierno establece esas políticas necesarias solo porque lo establece el FMI, o si de verdad cree que son una buena opción. Así pues, todos los préstamos están sometidos a esa condicionalidad. Los préstamos del FMI se suelen dar por fases para que se cumpla la

condicionalidad, si no se cumple el FMI no da el dinero, sino que se espera hasta que se haya conseguido (IMF, 2020d).

Las medidas que suele recomendar el FMI a los gobiernos son tanto de tipo cuantitativo como cualitativo. Las de tipo cuantitativo, suelen ser medidas de austeridad que buscan la disminución de las importaciones y la mejora de los indicadores económicos del país (como cuentas públicas saneadas o inflación controlada). Las de tipo cualitativo intentan cambiar la estructura económica del país para poder aumentar las exportaciones. Se trata por ejemplo de reformas del mercado laboral o de la Administración Pública que no suelen tener un resultado instantáneo. En esencia, los dos tipos de medidas buscan la reducción del riesgo país para poder restaurar la confianza de los inversores extranjeros y restablecer la capacidad del país de sostener su balanza de pagos (de pagar sus deudas externas). Es importante destacar que (desde 2016) las condiciones del FMI no pueden aumentar la desigualdad en el país, por lo que se obliga a crear o mantener redes de apoyo para las partes más vulnerables de la sociedad.

Además de los préstamos, el FMI tiene otros instrumentos para ayudar y dar asistencia a sus países miembros: los derechos especiales de giro (DEG), la asistencia técnica y la supervisión (IMF, 2020a). En primer lugar, los DEG, son un sistema de reserva de valor al que pueden acceder los bancos centrales en caso de problemas de reservas. En segundo lugar, la asistencia técnica consiste en enviar técnicos a aquellos países que tienen recursos humanos limitados y que no tienen la formación necesaria para trabajar en la administración pública. Por último, el artículo IV del Tratado Constitutivo del FMI, le otorga al Fondo el papel de “consultor” de sus estados miembros. Gracias a este papel el Fondo, cada año, hace una evaluación de las políticas económicas de un país y realiza unas recomendaciones (IMF, 2020a).

Uno podría pensar, que el FMI es una organización internacional justa e igualitaria, en la que todos los países miembros tienen el mismo peso en la toma de decisiones. Sin embargo, la realidad es diferente, y es una de las críticas que muchos expertos suelen hacer. La realidad es que, en el FMI, el poder está determinado según una fórmula que fija las contribuciones económicas que cada país miembro realiza (IMF, 2020e) que a su vez están determinadas por el peso de su PIB en la economía mundial (IMF, 2020f).

Desde un principio Estados Unidos ha sido el principal accionista del FMI pues es el que siempre ha tenido más votos (Galand, 1995). De hecho, los países desarrollados han contralado hasta 2016 más del 50% de los votos en el FMI. Si Estados Unidos acapara más del 15% de los votos, los países europeos cerca del 30%. Y a estos hay que sumar Japón, Canadá y otros países desarrollados. Así pues, teniendo en cuenta los votos disponibles, son los Estados Unidos y los países de la UE los que controlan las decisiones del FMI. Por lo que nos encontramos con que el fondo es un instrumento que está al servicio de un sistema ideado por y para los países ricos (Galand, 1995), dejando de lado a los países más pobres.

El FMI está organizado en diferentes organismos, los más importantes son el Consejo de Gobernadores y el Directorio Ejecutivo. El Consejo de Gobernadores está formado por uno o dos gobernadores que representan a cada uno de los 189 estados miembros. Este gobernador, en general, será el ministro de finanzas o el director del banco central (IMF, 2020b). El Consejo es el organismo que más poder tiene en el FMI y se encarga de aprobar los aumentos de las cuotas, de la admisión de nuevos miembros o de escoger los directores ejecutivos que forman parte del Directorio Ejecutivo (IMF, 2020b). Por otro lado, el Directorio Ejecutivo es el organismo que se encarga de tomar las decisiones del día a día y está formado por 24 miembros. De estos 24 miembros, siete representan a su respectivo país, mientras que el resto representan a agrupaciones de países con intereses comunes (IMF, 2020c). Las decisiones se suelen tomar por consenso. Sin embargo, también puede ser una votación formal (IMF, 2020b). Si se da el caso, los votos funcionarían según las cuotas de cada país, como ya se ha mencionado anteriormente.

1.4. El Banco Mundial (BM)

Como el FMI, el BM nace de la Conferencia de Bretton Woods de 1944. Al principio nació bajo el nombre de Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), pero poco tiempo después pasó a llamarse Banco Mundial (World Bank, 2020a). Está formado actualmente por 189 países, que están representados en la Junta de Gobernadores. Igual que en el FMI, el BM no acepta la membresía de uniones aduaneras, por lo que la UE como tal, no es miembro del BM. La Junta es la que se encarga de formular las políticas de la institución y se reúne una vez al año (World Bank, 2020b). Lo mismo que el FMI, su institución hermana, el BM tiene un directorio ejecutivo que se encarga de las

decisiones del día a día (la única diferencia es que este directorio está formado por 25 sillas en vez de 24).

El principal objetivo del BM es ayudar al desarrollo de los países en vías de desarrollo, reducir la pobreza y mejorar el bienestar de la población más pobre. Ahora bien, con el paso del tiempo, lo que se entiende por desarrollo ha ido cambiando. Al principio, desarrollo era lo mismo que crecimiento económico, por lo que las ayudas del BM se centraban en las infraestructuras físicas. No obstante, se dieron cuenta, que centrarse solo en el crecimiento económico no era suficiente para el desarrollo de un país, por lo que optaron por ampliar sus inversiones en capital social y humano. En los años 1990, vieron que hacía falta algo más, y extendieron las ayudas al desarrollo del sector privado. Sin embargo, estas medidas tampoco tuvieron mucho éxito, por lo que, con el principio del siglo XXI, llegaron a la conclusión que para que el desarrollo fuese real, se debía tener una buena gobernanza, disminuyendo la corrupción, por ejemplo. Así pues, en los últimos años, se busca además de inversiones en infraestructura y capital social y humano que se mejore el capital institucional de los países en vías de desarrollo. Y no solo eso, además, se debe tener en cuenta el medio ambiente y la importancia del individuo.

Como es evidente, el concepto de desarrollo es complicado. Si bien implica que los beneficios del crecimiento económico lleguen a toda la sociedad, determinar el grado de desarrollo de un país no es evidente. El BM ha optado por la clasificación de los países en función de su PIB per cápita, dividiéndolos en cinco categorías. Los países que tienen un PIB per cápita igual o mayor a 12.536\$ pertenecen a la categoría de países de renta alta. Aquellos países con menos de 12000 dólares de PIB per cápita son considerados países en vías de desarrollo. Dentro de estos se distingue entre los de renta media y baja. Los países que tengan un PIB per cápita de entre 12.535 y 4.046 dólares, son considerados países de renta media-alta, mientras que los países que tienen un PIB per cápita de entre 4.045 y 1,035 dólares, son considerados como países de renta media-baja. Por último, aquellos países que tienen un PIB per cápita igual o inferior a 1.035 dólares, se consideran como países de renta baja (World Bank, 2020g). Los únicos países que pueden recibir asistencia financiera del BM son los países en vías de desarrollo.

Debido a la ampliación de lo que se considera necesario para el desarrollo de un país, el BM ha evolucionado y se ha convertido en el Grupo del Banco Mundial (GBM). Este grupo está compuesto por cinco instituciones con diferentes funciones: el Banco

Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI).

El BIRF y el AIF son las instituciones encargadas de proyectos de desarrollo del sector público de los Estados y constituyen las dos ventanas del BM propiamente dicho. En primer lugar, el BIRF está formado por 189 países, los mismos que forman parte del FMI, ya que es condición sine qua non para formar parte del BIRF. Esta institución es la encargada de proporcionar préstamos a muy buen precio y garantías a los países de renta media y baja, pero con capacidad crediticia (World Bank, 2020d). En segundo lugar, el AIF es la entidad del Banco Mundial que otorga ayudas a los países más pobres, ya que su objetivo es reducir la pobreza a través de créditos y donaciones para reducir las desigualdades. El AIF, así, complementa la labor del BIRF, con la diferencia que los préstamos otorgados por el AIF no tienen cargos por interés o son muy bajos y cada vez más son donaciones (AIF, 2020). Si el BIRF ofrece préstamos, el AIF ofrece ayuda. Dicho de otro modo, mientras que el BIRF no pierde dinero y se financia mediante préstamos en los mercados de capitales, el AIF si lo hace obligando a los estados miembros más ricos a aportar dinero cada tres años a su presupuesto. El BIRF está considerada la ventana dura del BM y el AIF su ventana blanda.

Las otras tres instituciones del GBM son las llamadas instituciones asociadas al BM y las tres buscan el desarrollo del sector privado en los países en vías de desarrollo. El CFI ofrece préstamos a empresas para que estas inviertan en los países en desarrollo (IFC, 2020). La CIADI es la institución responsable de facilitar la solución de diferencias inversores extranjeros y gobiernos de los países en vías de desarrollo, mediante la conciliación y el arbitraje (ICSID, 2019). Por último, el OMGI, es la entidad que se encarga de asegurar, contra el riesgo país no-económico, a aquellas empresas que estén dispuestas a invertir en países en desarrollo (MIGA, 2020). Todas las instituciones, a excepción del CIADI, tienen un consejo de directores formado por 25 representantes, donde el poder de voto se establece según las cuotas que paga cada país. Como sucede con el FMI, seis de esos representantes, lo son para su propio país, el resto son los portavoces de los intereses de un grupo de países (World Bank, 2020f)

El GBM, se encarga de financiar proyectos cuyo objetivo es el desarrollo. No solo financia proyectos de Estados, sino que también financia proyectos de empresas u organizaciones multilaterales (World Bank, 2020c). Sin embargo, no financia todos los proyectos que se le presentan. La financiación solo se realiza si el GBM está de acuerdo con el proyecto presentado. Para ello, ese proyecto debe cumplir unas características básicas: por un lado, debe coincidir con la noción de desarrollo del GBM. Por otro lado, no debe ir en contra del medio ambiente ni de la población indígena.

1.5. Conclusiones del capítulo

Después de la Segunda Guerra Mundial, y bajo el liderazgo de Estados Unidos, se estableció un nuevo orden económico mundial basado en los intercambios económicos y en la cooperación. Para fomentar ambos objetivos, se crearon dos organizaciones internacionales: el FMI y el Banco Mundial, y se firmó un acuerdo en el ámbito del comercio internacional, el GATT.

El GATT fue el acuerdo precursor de la OMC y representó un gran paso hacia un comercio más abierto ya que estableció los parámetros del comercio internacional después de la guerra. Paulatinamente fue consiguiendo resultados y se fue ampliando según la concepción de comercio iba cambiando, llevando a la creación de la OMC, una organización económica propiamente dicha, en 1995. Esta OEI actualmente cuenta con 164 miembros que llegan a acuerdos a través de negociaciones sobre cuestiones del comercio internacional. Además, la OMC también tiene un brazo cuasi-judicial que se encarga de la solución de controversias entre los miembros de la organización.

Las hermanas Bretton Woods: el FMI y el BM, cuentan actualmente con 189 países miembros. El FMI se creó con el objetivo de asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional y así preservar la paz. Para garantizar la estabilidad del sistema, el FMI concede préstamos a aquellos países miembros que padecen una crisis de balanza de pagos, pero estos préstamos conllevan unas condiciones de política económica y monetaria muy estrictas. Los dos organismos principales en la toma de decisiones son el Consejo de Gobernadores (formado por un representante de cada país miembro) y el Directorio Ejecutivo, que se encarga de las decisiones del día a día. Este está formado por 24 miembros, cuyo poder de voto está distribuido desigualmente.

El BM busca ayudar al desarrollo de los países en vías de desarrollo, reducir la pobreza y mejorar el bienestar de la población más pobre. Para determinar cuáles son los países en vías de desarrollo ha clasificado los países según su PIB per cápita. Con el paso del tiempo, el BM se ha convertido en el Grupo del Banco Mundial, compuesto por el BIRF, AIF, CIADI, OMGI y CFI. Similar al FMI, la toma de decisiones en cuatro de las cinco instituciones del GBM, se realiza en los consejos de directores, donde hay 25 representantes y cuyo poder de voto está distribuido de manera desigual. El GBM se encarga de la financiación de proyectos cuyo objetivo sea el desarrollo, ya sean presentado por Estados, empresas u otras organizaciones multilaterales.

Así pues, teniendo esto en cuenta, en el siguiente capítulo se discutirá la representación y participación de China en el seno de estas organizaciones económicas internacionales.

CAPÍTULO 2. China y las Organizaciones Económicas Internacionales

El caso de China y su relación con las distintas OEI es curioso. Esta participó en su creación y diseño, pero no llegó a formar parte de ellas hasta más adelante. El siglo XIX en China fue igual de tumultuoso que en Occidente. La primera mitad de siglo se caracterizó por una constante fragmentación e inestabilidad política. A principios de siglo, cayó la última dinastía y se proclamó la República de China. La república fracasó y desde 1916 a 1928, el gobierno del país estuvo en manos de diferentes generales del ejército. Entre 1927 y 1928, el Kuomintang o Partido Nacionalista consiguió recuperar el gobierno, pero iniciaron una guerra contra el partido comunista que duró hasta octubre de 1949, y que terminó con la victoria de los comunistas y la proclamación de la República Popular de China. Mao Zedong gobernó la República Popular hasta su muerte, en 1976. Su sucesor en el gobierno, Deng Xiaoping, inició la transición de una economía totalmente planificada a una economía más abierta al mercado internacional en la Tercera Sesión Plenaria en 1978 (Bottelier, 2007:239)

A pesar de la inestabilidad política, China fue uno de los países que participaron en la negociación y creación del FMI, el Banco Mundial y el GATT, pero tras la proclamación de la República Popular de China, Mao Zedong retiró al país de cualquier institución internacional de la que formase parte. Y, fue Taiwán, o la República de China en ese momento, el que ocupó el lugar correspondiente en algunas de las organizaciones internacionales. Tras la muerte de Mao, uno de los objetivos del nuevo gobierno, encabezado por Deng Xiaoping, fue abrir China a los mercados internacionales, y su mejor opción era reanudar su participación en las organizaciones internacionales. Este capítulo se centra en la participación, o falta de ella, de China en las tres instituciones escogidas.

2.1. China y el GATT/OMC

En 1947, China se encontraba en plena guerra civil, pero esto no le impidió participar en la negociación y firma del GATT. No obstante, en 1949, los comunistas ganan la guerra y proclaman la República Popular de China. Lo que supuso que China perdiese su membresía en el GATT, y en otras organizaciones internacionales, como la ONU. Fue en ese momento cuando la República de China (ROC) bajo el gobierno de Chiang Kai-Shek

sustituyó a China en el GATT. Sin embargo, no duró demasiado, ya que en 1950 la ROC decidió retirarse del GATT (Hsiao, 1994).

En 1976 Mao Zedong muere y se pone en marcha un programa de reformas para la modernización de la economía china. Este tenía como objetivo el desarrollo del país y su apertura al comercio internacional; se consideraba que la apertura del país era esencial para los intereses de China (Yuan, 2016). La entrada a los organismos internacionales era considerada un paso fundamental en el proceso de modernización. Por ello, dentro del programa de las Cuatro Modernizaciones (1978) de Deng Xiaoping, ya se contempló iniciar el proceso de reingreso en el GATT (Sevares, 2016).

Hay que destacar, que el proceso de reentrada de China en el GATT tomó su tiempo. Por un lado, el gobierno chino primero obtuvo el estatus de observador a principios de los 80, y no fue hasta 1986 cuando presentó su candidatura oficial para su readmisión. Su solicitud, pero, no fue aceptada instantáneamente por los países ya miembros. Según Feinerman (1996), esto fue debido a dos razones. En primer lugar, a pesar del gran número de reformas que puso en marcha el gobierno, este no quería implementar todas las que desde el GATT se demandaban. En segundo lugar, el incidente de Tiananmen de 1989 también influyó en la decisión.

El reingreso al GATT suponía, sin embargo, muchas ventajas, para China. Para empezar, China podría conseguir el estatus de nación más favorecida, lo que significaba una reducción de los aranceles y un trato igualitario entre miembros. Otra ventaja, es que China podría disponer de toda la información de las economías del resto de países miembros, lo que ayudaría a adaptar sus propias políticas comerciales. Por último, si se aceptaba su solicitud, recibiría la categoría de país en vías de desarrollo (Feinerman, 1996). Así pues, para facilitar su admisión, y encontrarse con los menores problemas posibles, el gobierno chino se decidió a implementar más de 2.300 leyes, decretos y regulaciones (Bolongaita, 2015).

Finalmente, después de más de 10 años de negociaciones, complicadas entre otras cosas por la creación de la OMC en 1995, el 11 de diciembre de 2001 China se convirtió en miembro de la OMC de pleno derecho (OMC, 2020b). Desde su entrada, el PIB chino y el comercio de bienes ha crecido exponencialmente, por lo que se hace evidente que formar parte de la OMC no ha ido en contra de China. Para algunos (Yuan, 2016), el ser

miembro de la OMC no solo le ha beneficiado en cuanto al comercio y el crecimiento económico se refiere, sino que también ha permitido establecer un marco institucional estable, algo imprescindible para el desarrollo económico.

Así mismo, cabe destacar que una de las causas del recelo a la reentrada de China en la OMC, se debe a que su gobierno se negaba a transformar su economía completamente. Las Cuatro Modernizaciones de Deng Xiaoping, buscaban la apertura de la economía china, pero no buscaban su transformación a una economía 100% de mercado. Por ello, la mayoría de los países Occidentales, y sobre todo Estados Unidos, eran reticentes a hacer ningún tipo de excepción con China. De hecho, en el acuerdo de adhesión se contemplan medidas transitorias y excepcionales de salvaguarda por las que, al entrar China en la OMC, los países ya miembros, durante un período de tiempo, le podían restringir el estatus de nación más favorecida para ciertos productos si lo veían necesario. Este tipo de medidas transitorias ya se habían incluido antes en los acuerdos de entrada a la OMC de Polonia y Rumanía (Feinerman, 1996).

Desde que China fue admitida en la OMC ha sido uno de los miembros más activos de la organización. Ha estado involucrada en 65 disputas como una de las partes, 21 de ellas como demandante y 44 como el demandado. Las otras partes más comunes han sido Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá (China Power Project, 2019). Además, ha participado como tercera parte voluntaria en 186 casos. El primer caso en el que fue demandada ante el Órgano de Solución de Diferencias fue en 2005 (OMC, 2020g). Anteriormente había participado voluntariamente como tercera parte, o había sido el país demandante, pero como demandado nunca. En este primer caso el demandante fue Estados Unidos, y la disputa giró en torno a un impuesto sobre el valor añadido aplicable a los circuitos integrados. El desacuerdo se arregló entre las dos partes, sin la necesidad de recurrir al Órgano de Apelación (OMC, 2020g).

Muchos de los casos en los que China ha tomado partido tienen que ver con medidas antidumping o de salvaguarda. En el protocolo de adhesión del país a la OMC, se había establecido que China recibiría el estatus de *nonmarket economy*. Esto implicaba que iba a ser objeto de investigaciones de antidumping durante al menos 15 años pues este estatus facilita que los países que lo aplican encuentren evidencia de dumping (Messerlin, 2004).

Con el paso del tiempo, China ha incrementado el uso de este tipo de medidas. Sobre todo, como consecuencia de ser al mismo tiempo receptora de medidas antidumping. Por ejemplo, China estableció medidas antidumping a productos europeos a raíz que la Unión Europea realizase lo mismo en 2007 (Weihuan y Zhang, 2017)

El gobierno chino declara que el mecanismo de solución de controversias juega un papel muy importante y crítico en el comercio internacional, porque sin este sistema los miembros de la OMC no tendrían los incentivos suficientes para implementar las normas de la organización. China nunca ha cuestionado los laudos del mecanismo y de hecho ha perdido casi todos los casos en los que ha participado como demandada. Desde China se cree que Estados Unidos, con la guerra comercial, está menospreciando el papel de la OMC. Además, piensa que, Estados Unidos, al bloquear los nuevos miembros en el mecanismo de solución de disputas, está empezando a usar su propio poder en el comercio, en vez de confiar en la OMC (CSIS, 2020).

En definitiva, el proceso de admisión de China en la OMC ha sido largo y arduo. Desde que el gobierno presentó la solicitud de readmisión hasta que esta fue una realidad, se tuvieron que implementar miles de reformas. Una vez admitida como miembro, China ha tenido que hacer frente a numerosas demandas, sobre todo presentadas por Estados Unidos y la Unión Europea.

En cuanto a la toma de decisiones, recordemos que a pesar de que en la OMC las decisiones se suelen tomar por consenso, en la práctica algunos países tienen más poder de decisión que otros. Esto se veía reflejado en el Quad. El Quad, que ya existía en el GATT, incluye un grupo reducido de países que llega a un primer acuerdo. Ese acuerdo luego pasa a la *green room* y luego al resto de los países. Desde 1980 a 2003, el Quad estuvo formado por Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá. En 2003, hubo un cambio y Japón y Canadá fueron sustituidos por India y Brasil. Estos formaron parte del Quad hasta 2015, cuando fueron reemplazados por China y Japón. A partir de 2015, también se invita en muchas ocasiones a Canadá a las mesas de negociaciones. En 2003 se produjo un cambio en el contexto del comercio internacional, y los países en desarrollo liderados por India y Brasil empezaron a hacer frente a la hegemonía de los países occidentales, de ahí el cambio en el Quad. A partir de 2004, más países han participado en la alta mesa de negociaciones, en el caso de China la primera vez que participó en las negociaciones (Garcia-Duran et al, 2016).

2.2. China y el FMI

La relación de China con el FMI es diferente a la que existe con la OMC. Para empezar, era una organización más desconocida pues el sistema monetario y financiero del país era muy distinto al sistema de los países occidentales. Este se caracterizaba por tener un solo banco que lo controlaba todo; tenía el papel de banco nacional y el papel de banco central (Ferdinand y Wang, 2013). Sin embargo, similar a lo sucedido con el GATT/OMC, China, bajo el gobierno del Kuomintang, también participó en las negociaciones de Bretton Woods para la creación del FMI.

El fin de la guerra civil china en 1949 resultó en la huida del Kuomintang a Taiwán, y la proclamación de la República de China en la isla. Lo que conllevó que, a ojos de las potencias occidentales, el gobierno legítimo de China fuese el que había huido a Taiwán y no el de Mao Zedong en China continental. Es decir que, para las organizaciones internacionales, el gobierno legítimo de China seguía siendo el mismo que el de antes de la guerra civil, solo había cambiado de localización.

Antes de 1980, la República de China, era la que ocupaba el asiento en el FMI. Ya desde 1947, la República de China disfrutaba de un asiento individual en el Directorio Ejecutivo, con un 6,52% de poder de voto (IMF, 1947). Con el paso de los años, mantuvo el mismo número de votos, pero el porcentaje de voto se fue reduciendo hasta que, en 1967, pierde el asiento individual en el Directorio Ejecutivo y se agrupa con Corea y Vietnam (IMF, 1967). La República de China abandona el FMI en 1972/1973 y será sustituida por la República Popular de China en 1980.

Podríamos pensar que como China acababa de salir de un régimen cerrado al mundo, aprovecharía al máximo los préstamos del FMI. No obstante, este no ha sido el caso. Los dos mayores préstamos que China ha pedido fueron nada más entrar, y los devolvió en tan sólo tres años. Desde entonces, no ha pedido más préstamos, lo que supone que el FMI ha tenido poca influencia en las políticas financieras del país. De lo que sí se ha aprovechado es de la asistencia técnica que ofrece el FMI (Ferdinand y Wang, 2013), sobre todo para los aspectos relacionados con el desarrollo de instituciones y políticas macroeconómicas (Bottelier, 2007). Al recurrir a la asistencia técnica, las autoridades chinas han podido acceder a la información necesaria para adaptar sus políticas y alcanzar su objetivo de desarrollo más rápidamente.

La importancia de la economía china en la economía mundial es evidente, pero esto no se ve reflejado en el poder que tiene el país dentro del FMI. China tiene su propio asiento en el Directorio Ejecutivo a partir de 1981. Además, actualmente es el tercer país con mayor porcentaje de votos después de Estados Unidos y Japón. Aun así, solo tiene el 6% de los votos, frente al 16,5% de Estados Unidos, lo que deja al país asiático con poco poder de decisión (IMF, 2020c).

Tabla 1. Evolución del poder de voto de China en el FMI

Año	Número de votos	Porcentaje de votos
1981	18.250	2,89%
1984	24.158	2,60%
1993	34.102	2,29%
1999	47.122	2,22%
2001	63.942	2,95%
2008	81.151	3,66%
2011	95.996	3,82%
2016	306.282	6,14%
2020	306.294	6,09%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales del FMI

Como se puede ver en la tabla 1 la evolución del poder de voto de China en el FMI no ha sido muy regular. Cuando la República Popular sustituye a la República de China, esta lo hace pagando la misma cuota de 550 millones (IMF, 1980). Sin embargo, al año siguiente se aprueba el aumento de su cuota a 1.200 millones, lo que supone un incremento en el número de votos que tiene (IMF, 1981). Desde 1981 y hasta 1999, a pesar de que la cuota de China va aumentando y el número de votos también, el porcentaje de votos se reduce. A partir de 2001, con cada aumento de cuotas, el número de votos aumenta, y también lo hace el porcentaje de votos.

Todos los aumentos de las cuotas, excepto en tres casos, se han hecho tras una revisión de cuotas del Consejo de Gobernadores. Las excepciones son, el aumento en 1981, el de 2001 y el de 2008. En los dos primeros casos el aumento se produce tras aprobar una petición del gobierno chino (IMF, 1981 – IMF, 2001b). En el caso del aumento de 2008, se produce cuando se implementa el incremento en diferentes países en desarrollo para

mejorar su representación. Esta decisión se tomó en el marco de la reunión anual del FMI y BM de 2006 (IMF, 2008).

A pesar del reducido poder de decisión, China sabe aprovechar su sitio en el Directorio Ejecutivo. Es común que realice coaliciones con otros países como los BRICS, para así conseguir mayor apoyo y aumentar su poder de decisión. Además, recurrir a coaliciones, también ayuda a dar una mejor imagen como representante de la multilateralidad (Momani, 2015).

Se podría decir que la relación entre China y el FMI ha sido tranquila durante al menos 20 años, pero en los últimos años han ido surgiendo desacuerdos que han resentido esa relación. Por un lado, tras la presión de Estados Unidos, el FMI ha cuestionado y criticado las políticas monetarias chinas. Estados Unidos ha acusado al gobierno chino de haber manipulado el RMB, algo que va en contra del artículo IV (Wang, 2017). Por otro lado, China no sólo niega esas acusaciones, sino que también ha criticado varios aspectos del FMI. En primer lugar, China cree que el dólar tiene un peso demasiado importante en el sistema monetario internacional. Por ello ha propuesto en numerosas ocasiones que se opte por el uso de los DEG. Sin embargo, como en la práctica esto presenta muchos obstáculos, lo máximo que han conseguido es que, desde 2016, el RMB forme parte de la cesta de los DEG (Wang, 2017). En segundo lugar, China también ha criticado la supervisión del FMI. Dicho de otra manera, China opina que, en lugar de centrar la supervisión en las economías emergentes, el FMI también debería supervisar más estrechamente las economías desarrolladas, ya que un error en sus políticas tiene mayores consecuencias a nivel global que un error en las políticas de los países en desarrollo (Momani, 2015).

Cabe mencionar que la visión china de cómo debería ser el FMI como organización y cómo es en realidad es diferente. Por un lado, está de acuerdo con que la intervención del FMI para solucionar las crisis financieras es necesaria. Por el contrario, opina que las recomendaciones se basan solo en el consenso de Washington, por lo que son demasiado occidentales y que obvian otros modelos existentes. Así pues, para que la organización se adaptase mejor al contexto internacional, debería tener en cuenta el modelo de Pekín y el de Bruselas. Además, aboga por cambios en los sistemas de cuotas y votos, ya que no representan el peso de las economías emergentes. Pero, es consciente que el cambio será

lento, ya que el FMI está controlado por Estados Unidos y estos no están dispuestos a perder poder (Ferdinand y Wang, 2013:906).

En conclusión, a pesar de que el proceso de admisión de la República Popular de China en el FMI no fue tan largo como en la OMC, con el tiempo se ha complicado. Es evidente que, cuanto mayor importancia gana China en el contexto internacional, más peso demanda en las organizaciones internacionales. Esto conlleva, enfrentarse al orden internacional establecido desde hace décadas y se generan desacuerdos y tensiones que no permiten el cambio. Aun así, y como podemos ver en la actitud de China en el FMI, esto no la disuade de seguir intentándolo y avanzando, aunque sea de manera lenta y escalonada.

2.3. China y el Banco Mundial

Entender el contexto económico y político de China durante el maoísmo es importante para comprender mejor su entrada en las organizaciones económicas internacionales. En el caso del Banco Mundial y la República Popular, ese contexto jugará un papel mucho más importante del que jugó en las otras organizaciones.

En 1949, cuando Mao proclama la República Popular de China, se pone al frente de un país pobre. La mayoría de la población dependía de una agricultura ineficiente y el país contaba con una industrialización muy limitada y una base insuficiente para iniciar el camino a la modernización. Esto llevó a Mao a tomar la decisión de poner en marcha un plan de reformas similar al que se llevó a cabo en la URSS: primero la agricultura y luego la industria. A pesar de que las reformas funcionaban, no lo hacían al ritmo que Mao deseaba por lo que, en 1958, lanzó lo que se ha llamado como el Gran Salto Adelante. Con este programa de reformas, lo que Mao intentó fue mejorar simultáneamente ambos sectores. No obstante, los resultados fueron nefastos, la mala planificación causó millones de muertes por hambre, lo que llevó al abandono de la estrategia y a la pérdida de confianza de la población en su líder. En un último intento de mejorar la situación del país y recuperar la lealtad del pueblo, Mao inició la Revolución Cultural, una etapa que se caracterizó por el caos político, pero en la que hubo algún progreso económico. Por ejemplo, se inició el proceso de mecanización agraria, lo que llevo a una mejora general de la calidad de vida.

En 1976 Mao muere, y Deng Xiaoping se convierte en el presidente de China. A pesar de las ligeras mejoras que había conseguido Mao, el país seguía muy atrasado económicamente hablando. Así pues, Deng Xiaoping inició un proceso de apertura gradual. El gobierno chino del momento era consciente que para poder iniciar si proceso de modernización y desarrollo, este tenía que abrirse al mundo. Y la mejor forma de hacerlo era entrar en las organizaciones internacionales.

Desde la época maoísta, China veía a las instituciones internacionales como un instrumento de explotación capitalista (Dreyer, 1992). Y esta mentalidad no desapareció instantáneamente tras la muerte de Mao. Esto se ve reflejado en algunas de las reticencias y la desconfianza inicial en el proceso de admisión del país en la OMC y el FMI. Sin embargo, el caso del Banco Mundial es diferente. China veía al BM como una organización neutral, de la que podía disponer del capital, el conocimiento y la experiencia internacional que tanto necesitaba para su modernización (Lichtenstein, 1006:398).

En mayo de 1980, China se une al Banco Mundial y este jugará un papel esencial en su transición a una economía más abierta. En primer lugar, al ser percibido como una institución neutral, China confiaba mucho más en sus acciones, por lo que el BM pudo funcionar como intermediario entre China y los países occidentales (Bottelier, 2007). Al contrario que con el FMI, China ha estado más dispuesta a pedir préstamos y ayudas al BM. Cabe destacar que, cuando pasó a formar parte de la institución, China estaba en una situación interesante. Por un lado, era lo suficientemente rica para pedir préstamos del BIRF, y, por otro, era también lo suficientemente pobre para pedir ayudas del AIF (Lichtenstein, 1996).

Sin embargo, el contexto social chino a finales de los 80 cambió. Poco a poco fueron surgiendo protestas estudiantiles en contra de la corrupción del partido y de la reducción de las libertades personales. Estas protestas se concentraron en la gran plaza de Tiananmen, delante de la Ciudad Prohibida y al lado del Parlamento. Deng Xiaoping líder de la República, después de poco más de dos meses de protestas, declaró la ley marcial y en tan solo una noche acabó con las protestas. La fuerte represión militar contra los protestantes y los cientos de muertos que resultaron llevaron a que la visión de China en el panorama internacional empeorase.

No obstante, ante el Banco Mundial no tuvo tal efecto. Como en las otras organizaciones tratadas, Estados Unidos tiene una gran influencia en él. Tras el incidente de Tiananmen, hubo una gran oposición por parte de Estados Unidos a que el Banco Mundial enviase una misión a China para discutir cómo mantener el desarrollo a pesar de la inestabilidad política. Aun así, el BM ignoró la oposición americana y envió la misión, cosa que ayudó a afianzar la reputación de este como una organización independiente y neutral (Bottelier, 2007).

Durante sus primeros años de membresía, China aprovechó al máximo y presentó cientos de proyectos. Todos fueron aprobados, cosa que ha ayudado enormemente en la transición china. A medida que China se ha ido adaptando al contexto internacional, el papel del BM se ha ido reduciendo, mientras que la participación en la OMC o en el FMI ha ido aumentando ligeramente. No obstante, este crecimiento exponencial que ha vivido el país, no se ve reflejado en el porcentaje de votos dentro de la organización. China tiene su propio asiento en el Consejo de Directores de cada una de las instituciones del GBM. Sin embargo, una mirada más atenta en los porcentajes nos muestra, que tiene un poder de voto muy reducido. Cojamos el poder de voto en el Consejo de Directores del BIRF como ejemplo: es evidente que el primer país en porcentaje de votos será Estados Unidos, con un 15,72% de los votos. El segundo lugar lo ocupa Japón con un 7,64% de los votos. Y luego en el tercer lugar, se encuentra China con un 4,71%. Ahora bien, este ranking solo es válido cuando tenemos en cuenta el poder de voto de los países con su propio asiento. En el conjunto completo, incluyendo a los representantes de agrupaciones de países, China tiene mucho menos poder de voto. En el caso del BIRF, en vez de ocupar el tercer lugar, pasa a ocupar la novena posición (World Bank, 2020g). Si miramos los porcentajes en el resto de los Consejos de directores del GBM, la situación se repite. En el resto, su poder de voto se ve incluso más reducido (World Bank, 2020f)

A diferencia que, con el FMI o la OMC, China no ha tenido miedo a pedir préstamos o asistencia al Banco Mundial. Esto se debe, en su mayor parte, a que entendía a la institución como una organización independiente y neutral. Al contrario del FMI y la OMC que considera controlados por los países occidentales. Al ser una organización cuyo objetivo es el desarrollo, no regular el comercio o el sistema financiero, la influencia en el modelo de un país es menor, y es más fácil presentarse como neutral. Cabe decir que, a pesar de ello, y como se siente poco representada, China ha creado su propio banco multilateral de desarrollo: el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB). El AIIB se

creó en 2016 con el objetivo de mejorar las condiciones económicas y sociales en Asia. Hoy en día está formado por 103 miembros de todo el mundo, pero China es el miembro con mayor poder de voto con un 26,59% (AIIB, 2020a). Los miembros se dividen en dos categorías: los miembros regionales, donde los cinco países con mayor poder de voto son China, India, Rusia, Corea del Sur e Indonesia. Y, por otro lado, los miembros no regionales, donde los cinco países con mayor poder de voto son Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España. Ni Estados Unidos ni Japón forman parte del AIIB (AIIB, 2020b). Sin embargo, se trata de un banco, que al menos por ahora, no tiene por objetivo reemplazar al BM.

2.4. Conclusiones del capítulo

A pesar del gran peso que tiene la economía china hoy en día a nivel mundial, no lo vemos reflejado en las organizaciones internacionales. Con leer cualquier periódico, es evidente que Estados Unidos no quiere que China se convierta en un hegemón. Esto también se ve reflejado en las organizaciones internacionales, solo hay que revisar los porcentajes del poder de voto en cada una de ellas. Es verdad que, a diferencia de otros países, China tiene su propio asiento individual en los consejos ejecutivos o directivos. Sin embargo, una mirada más atenta al porcentaje de votos que tiene nos desvela que por ella sola no puede hacer frente a la superpotencia del momento.

El evidente control de las potencias occidentales en las organizaciones internacionales crea recelo en China. En numerosas ocasiones, China ha sido reticente a desvelar todos los datos demandados por el FMI, por ejemplo. O ha tenido sus reparos en implementar políticas que pedían desde la OMC. Además, ese control de las potencias occidentales y la reticencia a darle más poder de voto en las OEIs, han sido algunas de las causas que han llevado a China a la creación de su propio Banco Multilateral de Desarrollo. Lo que da más munición a los países occidentales para presentar quejas en su contra, sobre todo desde Estados Unidos.

Teniendo esto en cuenta, en el siguiente capítulo se discutirá porqué se ha escogido a Japón como caso de estudio con el que comparar la situación de China.

CAPÍTULO 3. Japón como caso de estudio

El objetivo de este trabajo es determinar si es normal el trato que está recibiendo la República Popular de China en el FMI, el BM y el GATT/OMC. ¿Es normal que China tenga menos poder de voto que Estados Unidos o que la Unión Europea en las instituciones Bretton Woods? ¿Es normal que China acuse más investigaciones antidumping que otros países? Recordemos que la hipótesis de partida es que el trato es normal ya que representa la resistencia de las potencias tradicionales a que China tenga más influencia en estas organizaciones.

Este capítulo presenta y justifica la metodología que se utiliza en este trabajo para testar la hipótesis. En el primer apartado se justifica la selección de Japón como caso estudio con el que comparar el de China. En el segundo, se explica cómo se realiza el análisis de Japón.

3.1. Japón como caso estudio

Los dos primeros capítulos de este trabajo demuestran que las OEIs pueden estar diseñadas para dificultar que nuevos poderes accedan a la alta mesa de las negociaciones. En el primer capítulo se ha puesto de manifiesto que el FMI, el BM y el GATT/OMC nacieron para fomentar la cooperación y los intercambios económicos después de la Segunda Guerra Mundial. Cada una de ellas tiene su propio objetivo. El acuerdo del GATT, y luego la OMC, buscan regular el comercio internacional. El FMI intenta mantener la estabilidad del sistema monetario internacional. Por último, el BM busca ayudar al desarrollo de los países y reducir la pobreza.

El segundo capítulo se ha centrado en el papel que tiene China en estas tres OEIs. Se pone de manifiesto que, si bien China ha ido adquiriendo cada vez más poder de negociación en las tres OEIs, sigue teniendo un porcentaje de votos tanto en el FMI como en el BM que no es equivalente al peso de su economía (tan sólo tiene un 6% de votos). En la OMC es dónde ha logrado ocupar en las negociaciones un puesto más acorde a su peso económico, pero sigue considerándose un país sin economía de mercado por lo que sufre muchas medidas antidumping.

Para determinar si el trato a China es normal, la metodología propuesta es analizar si esas dificultades con las que se encuentra China (esos indicadores de resistencia) aparecen

cuando nuevos países se convierten en poderes globales. Se escoge Japón como caso estudio por dos motivos: se convirtió en poder años después de la creación de las OIEs (lo mismo que China, no era un poder en el momento en que se diseñaron estas instituciones); y es considerado un país aliado (a diferencia de China).

Japón se convirtió en un poder económico en los años 1970s después de ser uno de los países más afectados por la Segunda Guerra Mundial. En muy pocos años consiguió relanzar su economía y se convirtió en una potencia comercial mundial. Tras la rendición de Japón al final de la Segunda Guerra Mundial, el país fue ocupado temporalmente por los americanos. Estos tenían el objetivo de democratizar y desmilitarizar el país. Para ello lo primero que hicieron fue desarticular la marina y el ejército. En cuanto a la democratización del país, la ocupación americana introdujo reformas que garantizaban las libertades individuales de los japoneses (Gordon, 2003).

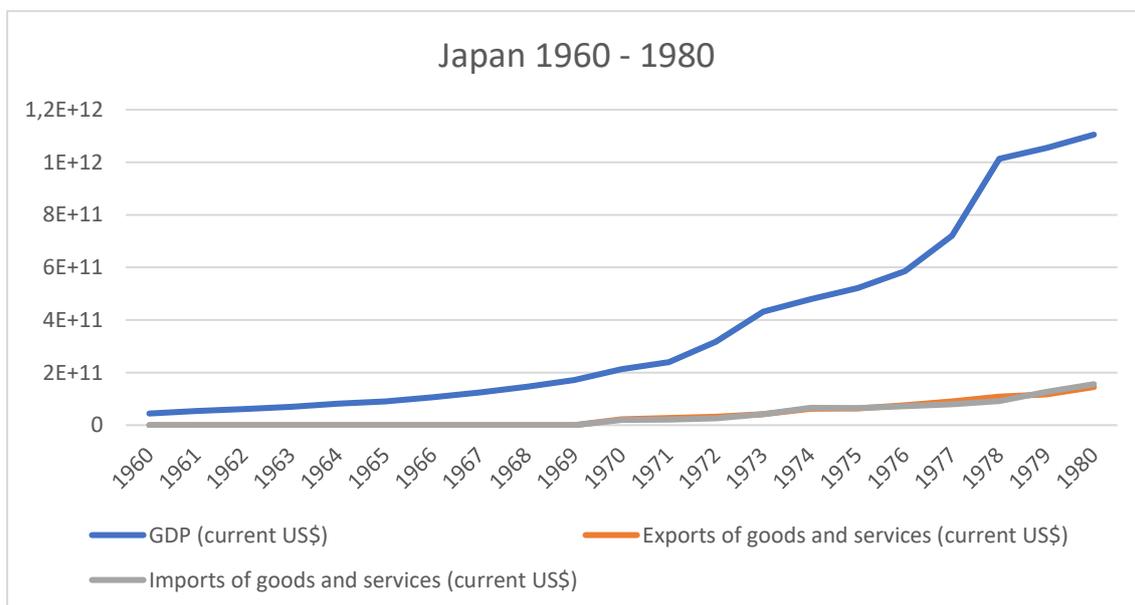
A pesar de que la recuperación económica era muy importante para la estabilización del país, los americanos dejaron esa responsabilidad a cargo de la sección japonesa del gobierno del momento. Hubo varios intentos de relanzar la economía y controlar la gran inflación, pero, no fue hasta que empezó la guerra de Corea que la economía japonesa empezó a remontar. Con el fin de la guerra, el auge económico de Japón continuó y registró un crecimiento anual del PIB de entre el 10 y 14% (Marangos, 2013). Muchos autores destacan que, una de las causas por las que Japón consiguió un crecimiento económico sostenido y rápido fue porque dedicaban un porcentaje muy reducido del PNB en la defensa nacional. Es por esto por lo que se podían dedicar los recursos a mejorar la competitividad del sector industrial.

La ocupación japonesa terminó con la firma del tratado de San Francisco en 1951, en el que se establecía la independencia de los territorios ocupados por Japón desde 1895: Taiwán, Corea y las islas Kuriles. Así mismo, el estado de guerra se daba por finalizado y Japón podía firmar tratados bilaterales sobre comercio y otros aspectos con los países aliados (ONU, 1951). Fue en este momento, cuando Japón se convirtió en un actor totalmente independiente en el panorama internacional. Además del tratado de San Francisco, paralelamente, se firmó un tratado de defensa con los Estados Unidos, que permitía a los americanos establecer bases militares por todo el país y la ocupación continua de Okinawa (Schirokauer, Lurie y Gay, 2014).

Desde la Segunda Guerra Mundial ha habido una serie de países que han cogido más peso en la economía mundial, Japón siendo uno de ellos, junto con Rusia y China. Sin embargo, al mirar los datos de crecimiento económico de Japón en los años 1960-80 y China desde 1990 (figura 1 y figura 2), se hace evidente que el crecimiento económico en ambos países es similar. Además, en la figura 3, podemos ver como el crecimiento japonés es mayor que el crecimiento de Rusia/URSS después de la guerra. Así pues, lo hace una elección más viable para realizar la comparativa.

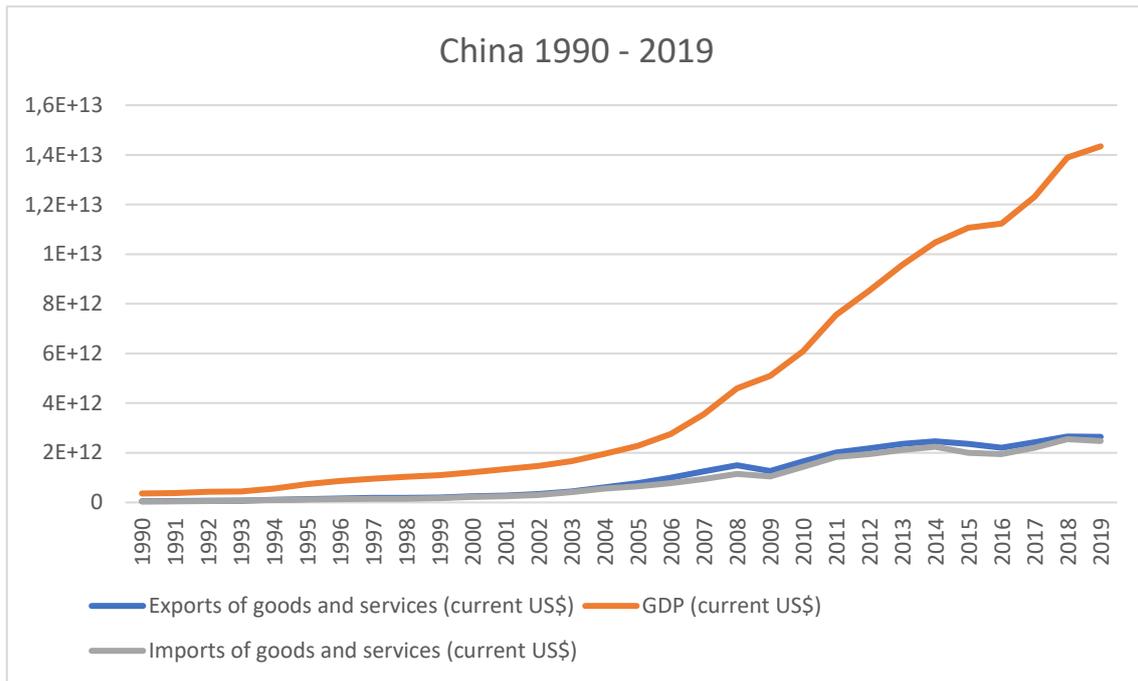
A pesar de que el patrón de crecimiento es similar en ambos países asiáticos hay que destacar algunas diferencias importantes. En primer lugar, el sistema político es diferente. Japón es una democracia, mientras que China tiene un sistema autoritario, pero con derechos individuales. En segundo lugar, Japón es claramente un país aliado y los países occidentales lo ven como tal, en cambio la mirada hacia China cambia y se la ve como un país más reacio y cerrado. No obstante, estas diferencias pueden jugar a favor de la comparativa, ya que, si a pesar de ser aliado se le ponen las mismas dificultades en el poder dentro de las OEIs, esto nos ayudaría a confirmar la hipótesis.

Figura 1. Datos económicos Japón 1960 – 1980.



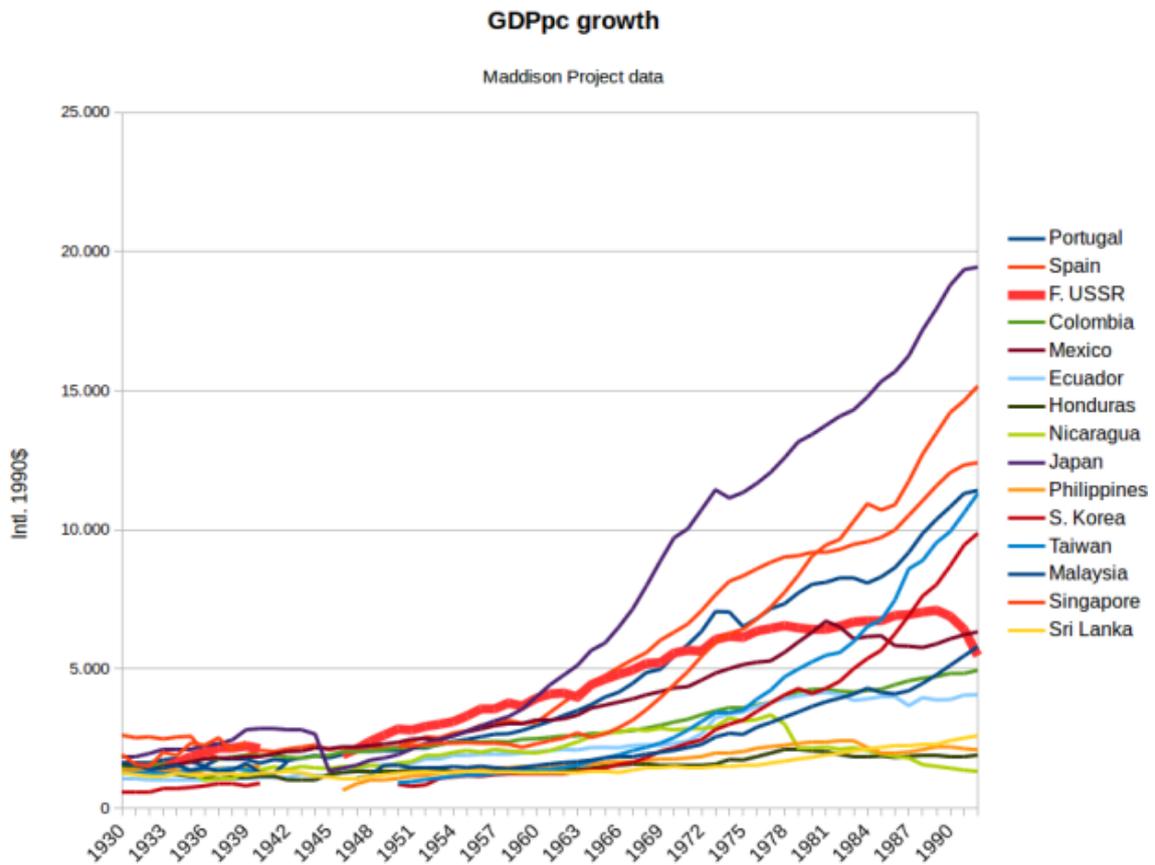
Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank (Anexo)

Figura 2. Datos económicos China 1990 - 2019



Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank (Anexo)

Figura 3. Crecimiento del PIB/cápita 1930 – 1995



Fuente: Maddison Project Database (2017)

3.2. Procedimiento

Para estudiar el caso de Japón cabe centrar el análisis en el período comprendido entre 1960 y 1980, ya que es cuando Japón se convierte en un poder comercial. Para analizar la progresión japonesa dentro de las OEIs en esos años, se utilizarán fuentes de información tanto primarias (publicaciones y datos de las tres OEIs) como fuentes secundarias (artículos académicos). El objetivo es determinar si nos encontramos con indicadores de resistencia similares a los encontrados para China en el segundo capítulo. En cada organización podemos encontrar (o no) algún elemento, o varios, que indiquen una reticencia de las potencias occidentales a compartir su poder.

El período delimitado es previo al nacimiento de la OMC, por lo que, en el caso de Japón, se analizará la resistencia en el GATT. Aun así, los elementos analizados son similares a los de la OMC. Se investigará si se dio un aumento de casos contra Japón en el mecanismo de solución de controversias. Además, se buscará cuándo consigue Japón su lugar en el Quad y cómo lo consigue. Por último, se buscarán otras medidas que puedan mostrar resistencia al país nipón, por ejemplo: medidas de antidumping o incremento de los aranceles. El caso de Japón es curioso, porque además de los indicadores comunes, se impusieron los VER del inglés *Voluntary Export Restriction* (Turner, 1983). Estos datos se buscarán en los archivos que ofrece la OMC en su página web, además de fuentes secundarias.

En el caso de la posible resistencia en el FMI y BM, el mejor ejemplo se encuentra en las revisiones de las cuotas. Recordemos que el poder de voto en ambas organizaciones se establece por las cuotas, cuanto mayor sea la cuota más porcentaje de voto se obtiene. Así pues, para poder establecer si hay una resistencia o no, habrá que fijarse en las revisiones de cuotas que se llevaron a cabo en la época delimitada. Estos datos se buscarán en los informes proporcionados por el FMI y el BM, además de fuentes secundarias.

Si no hay un incremento en los casos contra Japón y otras medidas de defensa en el GATT y si hay un aumento rápido de las cuotas en el FMI y el BM, la hipótesis será rechazada.

3.3. Conclusiones

Japón fue uno de los muchos países que acabó muy afectado por la Segunda Guerra Mundial. No obstante, pocos años después empezó su recuperación económica, que desembocó en un desarrollo del país rápido y en un período de tiempo reducido. Al revisar los indicadores económicos de Japón de los años 1960 a 1980, se hace evidente que el ritmo de crecimiento es similar al de China a partir de los años 1990. Esta es una razón por la que, para responder la pregunta de investigación y comprobar la hipótesis del trabajo, se ha escogido el caso de Japón en las OEIs.

Otra razón por la que Japón es un buen caso de estudio es que, a pesar de que su desarrollo económico haya sido similar al de China (aunque 30 años antes), existen unas diferencias palpables. En primer lugar, Japón es una democracia, al contrario de la República Popular que tiene un sistema político más complejo y autoritario. En segundo lugar, Japón es un país aliado de los países occidentales, sobre todo de Estados Unidos, mientras que China no lo es. Estas diferencias hacen el caso de Japón aún más interesante para determinar si es el diseño de las OEIs el que no permite que nuevos poderes económicos accedan a la alta mesa de las negociaciones. Si a pesar de ser aliado se le ponen las mismas dificultades en el poder dentro de las OEIs, no se podrá rechazar la hipótesis.

Para poder realizar la comparación entre ambos casos, en el capítulo cuatro, se analizan los indicadores de resistencia que ya se han analizado en el segundo capítulo para China, pero en este caso aplicados a Japón. Para ello se recurre a fuentes primarias publicadas por las OEIs, como los casos del mecanismo de solución de controversias de la OMC o los informes anuales del FMI. También se consultan fuentes secundarias.

CAPÍTULO 4. Japón y las OEIs

Japón se convirtió en un poder económico en los años 1970s después de ser uno de los países más afectados por la Segunda Guerra Mundial. En muy pocos años consiguió relanzar su economía y se convirtió en una potencia comercial mundial. A lo largo de los años, hubo varios intentos de relanzar la economía. Sin embargo, no fue hasta que empezó la guerra de Corea que la economía japonesa empezó a remontar. Con el fin de la guerra, el auge económico de Japón continuó y registró un crecimiento anual del PIB de entre el 10 y 14% (Marangos, 2013). La firma del tratado de San Francisco, en 1951, marca la casilla de salida de Japón como un actor independiente más en el contexto internacional.

Este capítulo presenta los resultados del análisis del caso de Japón en el período 1960 – 1980. Los resultados se presentan en dos apartados; en el primero se presenta el caso de Japón en el GATT, como los casos presentados en el mecanismo de solución de controversias o las restricciones a las exportaciones. En el segundo apartado, al seguir una evolución similar, se presentan en conjunto los resultados del caso de Japón tanto en el FMI como en el BM.

4.1. Japón y el GATT

Tras el fin de la ocupación americana, Japón no perdió el tiempo y rápidamente puso en marcha las solicitudes de admisión en las OEIs. En julio de 1952, el país nipón presentó la solicitud formal de admisión en el GATT. El acceso al GATT suponía beneficios evidentes para las exportaciones japonesas, Lo que a su vez implicaba, una mejora de la situación del país en el contexto del comercio internacional (CIC, 1954).

A diferencia del caso chino, el proceso de negociación no fue tan largo. En primer lugar, al contrario que con la OMC, para convertirse en una parte contratante del GATT la lista de requisitos que cumplir era corta. Si bien hacía falta, como con la OMC, un acuerdo con los países contratantes, el GATT era un acuerdo de mínimos por aquel entonces (CIC, 1954). Así pues, en 1953, los países contratantes llegaron a un acuerdo con Japón; este conseguía una membresía provisional hasta que se hubiese acabado de revisar su solicitud de admisión. Esta membresía provisional implicaba que Japón debía actuar acorde con todas las normas establecidas en el GATT.

A pesar de un recelo inicial a su admisión, tras la presión de los Estados Unidos, Japón recibió membresía completa en 1955 (Noland, 2000). Sin embargo, la presión americana para la admisión de Japón no significó que el país tuviese el camino a la alta mesa de las negociaciones totalmente despejado. En primer lugar, en 1955, 14 de los 33 países contratantes del GATT, invocaron el artículo XXXV del GATT (MOFA, 1985). El artículo establecía que el acuerdo del GATT o el artículo II de este, no se aplicaría entre dos partes contratantes si “ambas partes [...] no han entablado negociaciones arancelarias entre ellas” o si “una u otra no consiente en dicha aplicación en el momento que pase a ser contratante” (Artículo XXXV del GATT). Cuando estos 14 países decidieron invocar el artículo, lo hicieron sin ninguna razón aparente. Ante esto, Japón redactó una petición para saber las razones. Esta petición fue aceptada y los países expusieron sus argumentos. La principal razón fue la protección de la industria nacional ante la incerteza que presentaba la economía y el comercio japonés. Ante esa incerteza, las medidas que querían establecer los países no estaban previstas en el GATT, por lo que se tenían que imponer en otro contexto (GATT, 1961a).

Así pues, con los países que habían invocado el artículo XXXV, Japón llevó a cabo negociaciones para establecer acuerdos comerciales bilaterales que regulasen el comercio entre ellos. En la mayoría de los casos se llegó a los acuerdos necesarios. A excepción de los tratados bilaterales con Haití, Sudáfrica, el Reino Unido y Francia, cada uno de estos acuerdos, establecía el trato de nación más favorecida a las importaciones japonesas. En la práctica pues, a pesar de que todos los países formaban parte del GATT, como se había invocado el artículo XXXV, las relaciones comerciales entre estos países y Japón no estaban reguladas por las normas del GATT, sino por otros acuerdos bilaterales (GATT, 1961c). Cabe destacar que, con la descolonización de África, muchos de los nuevos países independientes también invocaron el artículo XXXV (GATT, 1994). Según el grupo de trabajo que se creó para revisar la situación con el artículo XXXV, a pesar de que las relaciones comerciales entre Japón y los países que habían aplicado ese artículo no estaban reguladas por las reglas del GATT, estas no se habían visto perjudicadas. No obstante, en algunos casos, las medidas que se habían tomado habían afectado indirectamente a terceros países (GATT, 1961b).

En segundo lugar, se presentaron diversos casos en el mecanismo de solución de controversias. La solución de controversias del GATT empezó de una manera informal y se fue perfilando según se fue necesitando. En el mismo GATT lo único que se establecía

era el derecho de consulta. Este podía ser concedido: en caso de violación de los beneficios del GATT o en caso de incumplimiento de las normas del acuerdo. No fue hasta la Ronda de Tokio (1973 – 1979) que se estableció un marco jurídico estable sobre la solución de controversias (Porges, 1995). Tradicionalmente, se conoce a Japón como un país más bien reticente a los litigios. Esto se puede ver reflejado en el número de casos presentados en el sistema de solución de controversias del GATT.

Durante el período escogido, de 1960 a 1980, se presentaron 58 casos en el mecanismo de solución de controversias. Es cierto que son muchos casos en un periodo de 20 años, pero de todos estos casos, muy pocos repetían el país demandado. De hecho, Japón y la Comunidad Económica Europea (CEE) son los actores que más demandados fueron. La CEE tuvo que hacer frente a 13 casos de esos 58. En el caso de Japón se presentaron 10 en su contra, mientras que Japón solo presentó 4 casos en contra de otros países (OMC, 2018). De esos 10 casos, 6 de ellos fueron presentados por Estados Unidos o por algún país de la Commonwealth. Todos los casos excepto uno, hacen referencia a consultas pedidas por el incremento de los aranceles o cuotas a las importaciones (Araki, 2004). Por otro lado, los cuatro casos presentados por Japón fueron: dos en contra de Italia por restricciones a las importaciones de productos japoneses (GATT, 1960), y los otros dos en contra de los Estados Unidos. En ambos casos contra los EEUU se presentaron quejas por la subida de las cuotas o los aranceles a productos japoneses (GATT, 1997 y 1980). Así pues, aunque a primera vista 10 casos no parezcan muchos, si repasamos todos los casos que presentaron, Japón fue uno de los países más demandados ante mecanismo de solución de controversias. El país que más disputas llevo al mecanismo fue Estados Unidos, con un total de 23 casos (OMC, 2018).

Se podría decir que una de las razones detrás de la inactividad japonesa en cuanto al mecanismo de solución de controversias puede ser la visión del gobierno japonés. Japón mantenía un superávit comercial continuo, por lo que ampliar su acceso al mercado internacional no era necesario. Araki I (2004:3) plasma perfectamente esa visión en la frase “those who live in glass houses should not throw stones”. El reducido número de casos presentados por Japón, también se daba porque hasta finales de los 1980, el país nipón prefería resolver cualquier desacuerdo en acuerdos bilaterales antes que llevarlo a un panel del GATT (Ahn, 2005)

No obstante, los casos presentados en el mecanismo de solución de controversias o la aplicación del artículo XXXV no fueron el único obstáculo con el que se encontró el país nipón tras su firma del GATT. En la Ronda Kennedy (1964 – 1967) por primera vez, se llegó al acuerdo de reducir los aranceles de los productos industriales en general, en lugar de ir producto por producto (OMC, 2017). Tal y como se había acordado en la ronda de negociaciones, muchos países aplicaron las reducciones de los aranceles. En el caso de Estados Unidos, esta reducción se hizo notable en el mercado automovilístico. La reducción de aranceles en el mercado automovilístico americano y el trato de nación más favorecida, por un lado, y el proteccionismo europeo ante los coches japoneses, hizo que Japón dirigiese la mayoría de sus exportaciones a Estados Unidos, agravando el déficit comercial entre ambos países. Ante el aumento de déficit comercial, la administración de Nixon decidió aumentar un 10% los aranceles a todas las exportaciones japonesas. No solo eso, durante las administraciones del presidente Nixon, el presidente Ford y el presidente Carter, era común que se presionase a Japón a establecer restricciones voluntarias a sus exportaciones (Bayar y Bayar, 2017). Las exportaciones japonesas se vieron afectadas por lo que se llamó, primero *orderly marketing arrangements* (OMA) y más tarde *voluntary export restraints* (VER) (Noland, 2000).

Durante la administración del presidente Carter, destaca el OMA impuesto sobre los receptores de las televisiones a color que se exportaban desde Japón. Este acuerdo se firmó en mayo de 1977 y establecía las restricciones hasta 1980. Según el presidente este acuerdo permitiría a Japón el acceso al mercado americano a la vez que daría margen de recuperación a la industria americana, que “se había visto fuertemente dañada por el aumento de las importaciones japonesas al 80%” (“Japan-United States”, 1977:631).

Las restricciones a las importaciones no se limitaron a los receptores de las televisiones a color. También se establecieron restricciones voluntarias a las exportaciones de hierro y acero entre los años 1969 – 1974. Así mismo, otras restricciones que destacan en el periodo seleccionado son las restricciones a las exportaciones de automóviles japoneses durante los años 1980 (Turner, 1983).

No obstante, la importancia de la economía japonesa no se podía pasar por alto. A finales de los 1970, principios de los 1980 se hizo evidente que las negociaciones sobre el comercio internacional con tantas partes se hacían cada vez más difíciles. Además, la continua tensión entre Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón sobre

las importaciones – exportaciones de automóviles tampoco ayudaban en las negociaciones dentro GATT. Así pues, Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón presentaron la idea de crear un foro de reuniones más reducido. Estas reuniones se lanzarían de forma periódica y se limitarían a los ministros de comercio de esos tres países. Así fue como nació el llamado *Quad* o *Quadrilateral group*, que finalmente estaba formado por los países que presentaron la idea y por Canadá (Cohn, 2004). Por lo que formó parte del grupo que toma las decisiones del GATT, y más tarde en la OMC, desde el principio.

En definitiva, Japón tuvo que hacer frente a continuas restricciones y casos en su contra dentro del GATT. Sin embargo, tras consolidar su posición como uno de los países con un mayor porcentaje comercial, se le consideró como uno más en el momento de crear un grupo reducido para futuras negociaciones y toma de decisiones.

4.2. Japón y las hermanas Bretton Woods

Al mismo tiempo que Japón presentó la solicitud de admisión en el GATT, la presentó en el FMI y en el BM. Su admisión fue mucho más rápida que en el GATT y ya en agosto de 1952 se convirtió en un miembro de pleno derecho en las hermanas Bretton Woods. La cuota que se estableció a su entrada fue de 250 millones de dólares, lo que se traducía en un 2,73% de votos (IMF, 1953).

La posición de Japón dentro de las dos organizaciones siguió una evolución más o menos paralela. Durante los primeros años, se mantuvo al margen sin reclamar más porcentaje de votos. No obstante, cuando se hizo evidente que Japón se había convertido en la segunda fuerza económica del mundo, este empezó a reclamar un mayor peso en ambas organizaciones. Tras mucho presionar y luchar contra la oposición de Estados Unidos y las otras potencias mayoritarias, a mitad de los años 1980 consiguió convertirse en el segundo país con mayor poder de voto en el BM, mientras que en el FMI tardaría unos años más. En ambos casos, a pesar de tener poco poder de voto, a principios de los años 1970s, Japón consiguió un asiento individual el Directorio Ejecutivo.

En el FMI, durante los primeros años de membresía, el país optó por una actitud más bien reservada y aunque no tenía un porcentaje muy alto de votos, tampoco le supuso un gran problema. Ya que el objetivo principal de la política exterior japonesa hasta mitad de los años 1960 fue negociar acuerdos comerciales bilaterales que paliasen los efectos

del artículo XXXV del GATT (MOFA, 1985). Por lo que su ascenso en el FMI quedó relegado a un segundo plano.

En 1964, la situación cambió, ya que fue un año de grandes logros para Japón: uno de los más importantes fue hospedar la decimoctava edición de los Juegos Olímpicos. Lo que significaba un paso en la dirección correcta para recuperar su posición en el panorama internacional. Pero, este no fue el único logro. Además, Tokio fue la sede de la reunión anual del grupo del FMI y el Banco Mundial. Lo que dio pie a que Japón empezase a reclamar aumentos en su cuota. Sus intentos, a pesar del evidente crecimiento económico y sus grandes contribuciones al Fondo, chocaban con la continua oposición de Estados Unidos, Francia y Reino Unido (Holroyd y Momani, 2012).

Públicamente, el gobierno de los Estados Unidos negaba su oposición al incremento de poder de Japón en el FMI. En su lugar, argumentaba que el aumento de las cuotas, que pedía el país nipón y que le otorgaría mayor porcentaje de votos, no era necesario. Además, expuso que no se podía discutir ningún asunto relacionado con las cuotas mientras hubiese pagos de préstamos atrasados (Rapkin, Elston y Strand, 1997).

Tabla 2. Evolución del poder de voto de Japón y otras potencias en el FMI

	EE. UU	Reino Unido	Francia	Alemania	Japón
1953	27,93%	13,33%	5,54%	3,52%	2,73%
1959	25,52%	12,19%	5,06%	3,26%	2,52%
1960	26,09%	12,42%	5,11%	5,09%	3,29%
1966	23,82%	11,33%	3,73%	3,73%	3,40%
1971	22,29%	9,36%	5,05%	5,39%	4%
1974	21,81%	9,16%	4,95%	5,27%	3,89%
1978	20,66%	7,23%	4,76%	5,35%	3,99%
1981	20,01%	6,99%	4,60%	5,26%	3,98%
1984	19,32%	6,70%	4,85%	5,84%	4,57%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales del FMI

Esto no significaba que Japón se mantuviese con la misma cuota y el mismo porcentaje de votos que cuando entró. Con las revisiones de las cuotas se aprobaron aumentos en las cuotas de Japón, como se puede ver reflejado en la tabla 1. Poco a poco Japón consiguió doblar su cuota, pero fue un proceso de 30 años. Sin embargo, el lento aumento de las

cuotas no influyó en el momento de concederle un asiento en el Directorio Ejecutivo. En 1970, varios miembros del Fondo otorgaron a Japón un asiento en el Directorio Ejecutivo sin ningún requisito extra a cumplir (Holroyd y Momani, 2012), que ha mantenido desde entonces.

En cuanto al BM, Japón se unió en 1952, al mismo tiempo que al FMI. A su entrada, el país tenía un 2,77% de los votos en el IBRD, es decir se encontraba en la novena posición en la escala de poder (World Bank, 2020e). Lo mismo que en el FMI, sin embargo, iba a conseguir doblar su cuota en 30 años. Como se puede ver en la Tabla 2, en los años 1970, Japón consiguió estar entre los cinco países con más poder de voto, detrás de Francia y por delante de India (tenía un poder de voto del 3,37%), que había ocupado la quinta posición hasta entonces. No fue hasta 1985 cuando consiguió convertirse en el segundo país con mayor poder de voto, sobrepasando al Reino Unido.

Tabla 3. Evolución poder voto Japón y otras potencias en el BM

	EE. UU.	Reino Unido	Francia	Alemania¹	Japón
1953	35,13%	14,39%	5,81%	3,65%	2,77%
1962	28,51%	11,74%	4,81%	4,81%	3,09%
1966	25,50%	10,50%	4,30%	5,22%	3,19%
1968	24,89%	10,25%	4,20%	5,09%	3,11%
1972	23,24%	9,57%	4,74%	5,07%	3,82%
1974	22,94%	9,27%	4,60%	4,91%	3,70%
1978	22,74%	8,75%	4,35%	4,64%	3,50%
1980	21,11%	7,83%	5,31%	5,32%	5,30%
1984	19,20%	6,15%	5,03%	5,97%	5,94%
1985	19,70%	5,69%	5,51%	5,52%	6,56%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales del BM

Desde su entrada y durante los años 1960s, Japón fue el segundo país, después de India, en recibir préstamos del Banco para financiar sus proyectos de desarrollo. Estos proyectos eran sobre todo de transporte y la industria metalúrgica. Así mismo, al principio esos préstamos no se otorgaron automáticamente. Ante la incertidumbre de la evolución de la economía japonesa tras la guerra de Corea, el BM limitó los préstamos a Japón durante

¹ Alemania en este caso hace referencia a República Federal Alemana

los primeros años. Una vez se hizo evidente que el crecimiento se mantenía, se aumentó la cantidad de dinero y se facilitaron los procedimientos de solicitud (Abe y Katsu, 2016). En 1966, según valoración del BM, se determinó que Japón se encontraba a un nivel de desarrollo en el que ya no necesitaba de los préstamos del Banco. Por lo que, durante los años 1970, el papel del país cambió y pasó, de ser uno de los países más prestatarios, a convertirse en uno de los mayores donantes de fondos (World Bank, 2020e).

A pesar de ser uno de los mayores donantes del Banco, durante toda la década de 1970, Japón mantuvo una actitud reservada, muy acorde con un refrán de la propia cultura japonesa: “*okase o dasu kedo kuchi o dasanai*; da dinero, pero no consejos” (Emig, 1999:46). Esa actitud, pero, dio un giro a principios de los años 1980. Tras varios años de permanecer en la retaguardia observando el funcionamiento del BM, Japón se dio cuenta de que este funcionaba solo según el modelo de desarrollo del Consenso de Washington, por lo que se obviaba la experiencia de otros países cuyo desarrollo no se parecía en nada al percibido por el Consenso de Washington (Emig, 1999).

4.3. Conclusiones del capítulo

Con la firma del tratado de San Francisco en 1951, Japón empezó su camino como actor independiente en el contexto económico internacional. Sin embargo, ser un claro aliado de la superpotencia del momento, no se tradujo en un camino totalmente despejado en su ascenso a la alta mesa de las negociaciones.

Por un lado, en el caso del GATT, tuvo que hacer frente a tres tipos de indicadores de resistencia diferentes. En primer lugar, la aplicación del artículo XXXV por distintas potencias a su entrada, es decir que las relaciones comerciales entre Japón y esas potencias no estaban regidas por las normas establecidas por el GATT. En segundo lugar, el número de casos presentados en su contra en el mecanismo de solución de controversias. Aunque 10 casos no parezcan muchos, durante la época delimitada, a excepción de los casos contra Japón o contra la Comunidad Europea, el resto no repetía país demandado más de dos veces. Por último, en el marco del GATT y el comercio internacional, Japón se vio obligado durante esos años a las restricciones voluntarias a su exportación. Mayormente demandadas por el gobierno de los Estados Unidos.

Por otro lado, en el caso de las hermanas Bretton Woods, Japón tuvo una evolución similar en ambas organizaciones. Fue una evolución lenta, en el que el proceso de conseguir un poder de voto equivalente al peso de su economía se alargó hasta 25 – 30 años.

CAPÍTULO 5. Conclusiones

El objetivo de este trabajo era determinar si el trato dado a China en las OEIs es una cuestión personal o es “normal”. Para ello partimos de la pregunta: ¿Es normal que China tenga menos poder de voto que Estados Unidos o que los estados miembros de la Unión Europea en su conjunto en las instituciones Bretton Woods? ¿Es normal que China acuse más investigaciones antidumping que otros países? Para determinar si ese trato es normal, ya que representa la resistencia de las potencias occidentales a que una nueva potencia comercial tenga más influencia en las OEIs, el trabajo compara el trato a China con el trato a Japón hace treinta años.

Los resultados del análisis comparativo muestran que, en efecto, la hipótesis se cumple; el trato a China es normal. Cuando aparece un nuevo país con el potencial de poner en peligro la hegemonía de las potencias occidentales, estas ponen en práctica medidas que obstaculizan a la nueva potencia en la obtención de un poder equivalente a su peso económico dentro de las OEIs. Tanto en el caso de la República Popular como en el caso de Japón, después de su admisión en el GATT/OMC se han dado numerosos casos en el mecanismo de solución de controversias. Además, ambos países han tenido que hacer frente a medidas restrictivas al comercio, en el caso de China en forma de aranceles o medidas antidumping, y en el caso de Japón, el artículo XXXV del GATT de 1947 o las VER. Por otro lado, la evolución de ambos países en las hermanas Bretton Woods ha sido similar. En ambos casos, obtener un porcentaje de voto en el Directorio Ejecutivo, que sea equivalente a su peso en la economía internacional, ha sido un proceso lento y que se ha alargado hasta 30 años.

Así mismo, es importante destacar que, el hecho de que Japón fuese una democracia y un país aliado de las potencias occidentales no supuso ninguna diferencia sustancial en el trato recibido. Es verdad que, esto pudo influir en la rápida admisión del país nipón en el GATT. Mientras que, la República Popular tardó alrededor de 20 años en ser admitida en el GATT/OMC. Pero en la práctica, a pesar de la rápida admisión de Japón, este tuvo que enfrentarse a las consecuencias de la invocación del artículo XXXV durante casi un período tan largo como el proceso de admisión de China en la OMC.

No obstante, el estudio presenta algunas limitaciones tales como la disponibilidad de información en inglés. En el estudio del caso de Japón, existen numerosos artículos disponibles, pero estos están escritos en japonés y no se dispone de una traducción al inglés, lo que dificulta su consulta. Además, encontrar los datos económicos de Japón de los años 1960 presentó dificultades, ya que en muchos casos los datos disponibles no iban tan atrás en el tiempo, o si estaban disponibles, no estaban completos.

A pesar de estas limitaciones, los resultados de este trabajo parecen indicar que habría que esperar que China vaya adquiriendo más poder en todas las OEIs estudiadas. Sin embargo, el tamaño de China y su modelo político y económico, tan diferente del de Japón, pueden alargar el proceso. Que el trato a China sea normal no significa que el resultado vaya a ser necesariamente el mismo que en el caso de Japón.

Bibliografía

- Ahn, D. (2005). WTO Dispute Settlements in East Asia. En *International Trade in East Asia*, ed. Takatoshi Ito y Andrew K. Rose. University of Chicago Press.
- Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB. (2020a). *Introduction – Who We Are*. Consultado el 27 de diciembre de 2020 en: [<https://www.aiib.org/en/about-aiib/index.html>]
- AIIB. (2020). *Members and Prospective Members of the Bank*. Consultado el 27 de diciembre de 2020 en: [<https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html>]
- Araki I. (2004). Beyond Aggressive Legalism: Japan and the GATT/WTO Dispute. En *WTO and East Asia: New Perspectives*, ed. Mitsuo Matsushita y Dukgeun An. Londres: Cameron May
- Asociación Internacional de Fomento, AIF. (2020). *¿Qué es la AIF?*. Consultado el 18 de abril de 2020 en: [<https://aif.bancomundial.org/about/qu-es-la-aif>]
- Bayar M & Bayar T. (2017). A comparative Analysis of the United States' Trade Frictions with China, Japan, and South Korea, 1985 – 2016. *Journal of Administrative Sciences* 15(30), pp 197-213
- Bertrand, A. (1995). La OMC, la organización comercial del mundo. Dentro A. Estevan (Coord.), *FMI, Banco Mundial y GATT: 50 años bastan. El libro del Foro Alternativo: las otras voces del planeta* (p. 291 – 298). Madrid: Talasa Ediciones.
- Bhala, R. (2009). Teaching China GATT. *Trade, Law and Development*, 1(1), 1-55.
- Bolongaita E., Oshikawa M., (2015). The Future of Asia: unleashing the power if trade and governance. Dentro Dadush U., y Osakwe C., (ed.), *WTO Accessions and Trade Multilateralism: Cases Studies and Lessons from the WTO at Twenty* (pp 161-186). Cambridge: Cambridge University Press
- Bottelier P. (2007). China and the World Bank: how a partnership was built. *Journal of Contemporary China*, 16(51), 239-258

Canadian International Council, CIC. (1954). Japan and the GATT. *International Journal* 9(3), pp 216-219

China Power Project. (2019). *How influential is China in the WTO?*. Consultado el 10 de septiembre de 2020 desde: [<https://chinapower.csis.org/china-world-trade-organization-wto/>]

Cohn, TH. (2002). *Governing global trade: international institutions and convergence* (1a ed.). Routledge

CSIS. (2019, 17 de Julio). China Power Podcast: China and the World Trade Organization: A conversation with Tu Xinquan [Audio de Podcast]. Consultado el 27 de septiembre de 2020 desde: [<https://chinapower.csis.org/podcasts/china-and-the-world-trade-organization/>]

Dreyer JT. (1992). China's Participation in the IMF, the World Bank and GATT: Toward a Global Economic Order. De Harold K. Jacobson and Michel Oksenberg. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1990. [Book Review]

Encyclopaedia Britannica. (2014). *Ottawa Agreements: British history*. Consultado el 21 de abril de 2020, en: [<https://www.britannica.com/topic/Ottawa-Agreements>]

Garcia-Duran P., Millet M., Orbie J. (2016). EU Trade Policy Reaction to the BIC: From Accomodation to Entranchment. Dentro Barbé E., Costa O., y Kissack R (eds.), *The EU in a 'No one's world': Policy responses to an unsettled multilateral system* (pp 93-114). Londres: Pelgrive Macmillan

General Agreement on Tariffs and Trade, GATT. (1961a, 11 mayo). *Application of Article XXXV: Origins of Article XXXV and Factual Account of its Application in the case of Japan*, L/1466. Consultado el 21 de diciembre de 2020 en: [https://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90740234.pdf]

GATT. (1994). *GATT Analytical Index (pre-1995): Article XXXV*. Consultado el 21 de diciembre de 2020 en: [https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art35_gatt47.pdf]

- GATT. (1961b, 6 septiembre). *Report of the Working Party on Article XXXV Review*, L/1545. Consultado el 21 de diciembre de 2020 en: [<https://docs.wto.org/gattdocs/q/GG/L1799/1545.PDF>]
- GATT. (1960, 25 de julio). *Restrictions à l'importation appliquées par l'Italie*, L/1222/Add.2. Consultado el 23 de noviembre de 2020 en: [<https://docs.wto.org/gattdocs/q/GG/L1799/1222A2.PDF>]
- GATT. (1977, 16 mayo). *United States - suspension of customs liquidation regarding certain Japanese consumer electronic products*, L/4500. Consultado el 23 de noviembre de 2020 en: [<https://docs.wto.org/gattdocs/q/GG/L4599/4500.PDF>]
- GATT. (1980, 5 septiembre). *United States - tariff measures on light truck cab chassis*, L/5019. Consultado el 23 de noviembre de 2020 en: [https://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90970569.pdf]
- GATT. (1961c, 22 agosto). *Working Party on Article XXXV Review: Secretariat Paper on Trade Relationships between Japan and Contracting Parties Invoking Article XXXV against Japan*, L/1531. Consultado el 21 de diciembre de 2020 en: [https://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90740335.pdf]
- Gordon, Andrew. 2003. "Occupied Japan: New Departures and Durable Structures" en *A Modern History of Japan: From Tokugawa times to the present*, New York: Oxford University Press, pp.226 – 243
- Greenwald, J., & Valencia C., A. (2001). Solución de controversias en la OMC. *Foro Internacional*, 41(2 (164)), 271-282. Consultado el 2 de abril de 2020 en: [<https://www.jstor.org/stable/27739031?seq=1>]
- Hsiao, M. (1994). China and the GATT: Two Theories of Political Economy Explaining China's Desire for Membership in the GATT. *Pacific Basin Law Journal*, 12(2).
- International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID. (2019). *About ICSID*. Consultado el 18 de abril de 2020 en: [<https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/default.aspx>]

International Finance Corporation, IFC. (2020). *Overview*. Consultado el 18 de abril de 2020 en: [\[https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/about+ifc_new\]](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/about+ifc_new)

International Monetary Fund, IMF. (2020a). *About the IMF*. Consultado el 20 de abril de 2020 en: [\[https://www.imf.org/en/About\]](https://www.imf.org/en/About)

IMF. (2020b). *Governance Structure*. Consultado el 16 de junio de 2020 en: [\[https://www.imf.org/external/about/govstruct.htm\]](https://www.imf.org/external/about/govstruct.htm)

IMF. (1947). *IMF Annual Report 1947*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1947.pdf\]](https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1947.pdf)

IMF. (1967). *IMF Annual Report 1967*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1967.pdf\]](https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1967.pdf)

IMF. (1980). *IMF Annual Report 1980*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1980.pdf\]](https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1980.pdf)

IMF. (1981). *IMF Annual Report 1981*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1981.pdf\]](https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1981.pdf)

IMF. (1984). *IMF Annual Report 1984*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1984.pdf\]](https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1984.pdf)

IMF. (1993). *IMF Annual Report 1993*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1993.pdf\]](https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1993.pdf)

IMF. (1999). *IMF Annual Report 1999*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/en/Publications/AREB/Issues/2016/12/30/International-Monetary-Fund-Annual-Report-1999-3219\]](https://www.imf.org/en/Publications/AREB/Issues/2016/12/30/International-Monetary-Fund-Annual-Report-1999-3219)

IMF. (2001a). *IMF Annual Report 2001*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [\[https://www.imf.org/en/Publications/AREB/Issues/2016/12/30/International-Monetary-Fund-Annual-Report-2001-Making-the-Global-Economy-Work-for-All-15216\]](https://www.imf.org/en/Publications/AREB/Issues/2016/12/30/International-Monetary-Fund-Annual-Report-2001-Making-the-Global-Economy-Work-for-All-15216)

- IMF. (2001b, febrero 8). *IMF News Brief: IMF Board of Governors Approves Quota Increases for China*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [<https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/29/18/03/nb0117>]
- IMF. (2008). *IMF Annual Report 2008*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [<https://www.imf.org/en/Publications/AREB/Issues/2016/12/31/International-Monetary-Fund-Annual-Report-2008-Making-the-Global-Economy-Work-for-All-22083>]
- IMF. (2011). *IMF Annual Report 2011*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [<https://www.imf.org/en/Publications/AREB/Issues/2016/12/31/International-Monetary-Fund-Annual-Report-2011-Pursuing-Equitable-and-Balanced-Growth-24728>]
- IMF. (2016). *IMF Annual Report 2016*. Consultado el 30 de octubre de 2020 en: [<https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2016/eng/quota.htm>]
- IMF. (2020c). *IMF Executive Directors and Voting Power*. Consultado el 16 de junio de 2020 en: [<https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/eds.aspx>]
- IMF. (2020d). *IMF Lending*. Consultado el 20 de abril de 2020 en: [<https://www.imf.org/en/About/Factsheets/IMF-Lending>]
- IMF. (2020e). *IMF's member quotas and voting power, and IMF Board of Governors*. Consultado el 24 de abril de 2020, en: [<https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>]
- IMF. (2020f). *IMF Quotas*. Consultado el 03 de junio de 2020, en: [<https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/07/14/12/21/IMF-Quotas>]
- Japan-United States: Orderly Marketing Agreement for Japanese Television Receivers. (1977). *International Legal Materials* 16(3), pp 631 - 642
- Lichtenstein N. (1996). China and the World Bank. *Proceedings of the Annual Meeting (American Society of International Law)*, 90, 397-401.
- Maddison Project Database (2017). *Historical development: Maddison Project Database 2013*. Consultado el 20 de octubre de 2020, en:

[\[https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2013\]](https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2013)

Marangos J. (2013) Postwar Japan: From the Economic Miracle to the Bubble Economy. En: Consistency and Viability of Capitalist Economic Systems. Palgrave Macmillan, New York.

Messerlin P.A (2004). China in the World Trade Organization: Antidumping and Safeguards. *The World Bank Economic Review* 18(1); 105 – 130

Momani, B (2015). China at the IMF. Dentro Lombardi D., Wang H (ed.), *Enter the Dragon: China in the International Financial System* (pp 267-294). Canada: Centre for International Governance Innovation

Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA. (2020). *About Us*. Consultado el 18 de abril de 2020 en: [\[https://www.miga.org/about-us\]](https://www.miga.org/about-us)

Noland M. (2000). Japan and the International Economic Institutions. *Peterson Institute for International Economics*. Consultado el 20 de noviembre en [\[https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/japan-and-international-economic-institutions\]](https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/japan-and-international-economic-institutions)

Nottage H. (s.f.). Trade in War's Darkest Hour: Churchill and Roosevelt's daring 1941 Atlantic Meeting that linked global economic cooperation to lasting peace and security. *World Trade Organization*. Consultado el 22 de febrero de 2020 en: [\[https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/tradewardarkhour41_e.htm\]](https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/tradewardarkhour41_e.htm)

Organización Mundial del Comercio, OMC. (2020a). *Antidumping*. Consultado el 30 de marzo de 2020, en: [\[https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm\]](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm)

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2020b). *China - Información por Miembro*. Consultado el 04 de septiembre de 2020 desde: [\[https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/china_s.htm\]](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/china_s.htm)

OMC. (2020c). *Entender la OMC - antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.* Consultado el 30 de marzo de 2020, en: [\[https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm\]](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm)

- OMC. (2020d). *Entender la OMC - aranceles*. Consultado el 30 de marzo de 2020, en: [\[https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm2_s.htm\]](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm2_s.htm)
- OMC. (2020e). *Entender la OMC - Los principios del sistema de comercio*. Consultado el 30 de marzo de 2020, en: [\[https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm\]](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)
- OMC. (2020f). *Entender la OMC - normas y seguridad*. Consultado el 30 de marzo de 2020, en: [\[https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm4_s.htm\]](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm4_s.htm)
- OMC. (2017, 3 abril). *Fiftieth Anniversary of the Multilateral Trading System*. WTO Press Brief. Consultado el 15 de noviembre de 2020 en: [\[https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/chrono.htm\]](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/chrono.htm)
- OMC. (2018). *GATT disputes: 1948 – 1995, Volume 1: Overview and one-page case summaries*. Ginebra: WTO Publications
- OMC. (2020g). *Solución de Controversias. DS309: China – Impuesto sobre el valor añadido aplicable a los circuitos integrados*. Consultado el 15 de septiembre de 2020, desde: [\[https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds309_s.htm\]](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds309_s.htm)
- OMC. (2020h). *Textos jurídicos - Acuerdo de Marrakech*. Consultado el 10 de abril de 2020, en: [\[https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm#fntext-1\]](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm#fntext-1)
- Organización de las Naciones Unidas, ONU (1951). *Treaty of Peace with Japan*. San Francisco, 8 de septiembre de 1951. Series de Tratados de las Naciones Unidas vol. 136, No. 1832. Consultado el 19 de noviembre de 2020 en: [\[https://treaties.un.org/doc/publication/unts/volume%20136/volume-136-i-1832-english.pdf\]](https://treaties.un.org/doc/publication/unts/volume%20136/volume-136-i-1832-english.pdf)
- Porges A. (1995). The new dispute settlement: from the GATT to the WTO. *Leiden Journal of International Law* 8(1), pp 115-134
- Santana R. (2017). 70th anniversary of the GATT: Stalin, the Marshall Plan, and the provisional application of the GATT 1947. *Journal of Trade Law and Development*, 9(2), 1-20. Consultado en:

[\[http://www.tradelawdevelopment.com/index.php/tld/article/viewFile/9%282%29%20TL%26D%20118%20%282017%29/312\]](http://www.tradelawdevelopment.com/index.php/tld/article/viewFile/9%282%29%20TL%26D%20118%20%282017%29/312)

Schirokauer C, Lurie D y Gay S (2014). *Breve historia de la civilización japonesa*. Barcelona: Edicions Bellaterra

Sevares, J. (2016). Por qué y cómo China ingresó en la OMC. Contexto, condiciones y consecuencias. *Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI)*

Turner, CG. (1983). Export Restraints on Trade Going to the United States. *Southern Economic Journal* 49(3); 793 - 803

US Department of State. (2009). *The Bretton Woods Conference, 1944*. Consultado el 13 de abril de 2020, en: [\[https://2001-2009.state.gov/r/pa/ho/time/wwii/98681.htm\]](https://2001-2009.state.gov/r/pa/ho/time/wwii/98681.htm)

Wang, J. (2017). China-IMF Collaboration: Toward the Leadership in Global Monetary Governance. *Chinese Political Science Review*, 3(1), 62–80. <https://doi.org/10.1007/s41111-017-0085-8>

Weihuan Z., Zhang S. (2017). Anti-dumping practices and China's implementation of WTO Rulings. *The China Quarterly*; 1- 16

World Bank. (2020a). *About: History*. Consultado el 16 de abril de 2020 en: [\[https://www.worldbank.org/en/about/history\]](https://www.worldbank.org/en/about/history)

World Bank. (2020b). *About: Organization*. Consultado el 16 de abril de 2020 en: [\[https://www.worldbank.org/en/about/leadership\]](https://www.worldbank.org/en/about/leadership)

World Bank. (2020c). *About: What We Do*. Consultado el 16 de abril de 2020 en: [\[https://www.worldbank.org/en/about/what-we-do\]](https://www.worldbank.org/en/about/what-we-do)

World Bank. (2020d). *International Bank for Reconstruction and Development*. Consultado el 18 de abril de 2020 en: [\[https://www.worldbank.org/en/who-we-are/ibrd\]](https://www.worldbank.org/en/who-we-are/ibrd)

World Bank. (2020e, 07 septiembre). *The World Bank in Japan*. Japan Overview: The World Bank. Consultado el 10 de diciembre de 2020 en: [\[https://www.worldbank.org/en/country/japan/overview\]](https://www.worldbank.org/en/country/japan/overview)

World Bank. (2020f). *Voting Powers*. Consultado el 28 de septiembre de 2020 desde: [\[https://www.worldbank.org/en/about/leadership/votingpowers\]](https://www.worldbank.org/en/about/leadership/votingpowers)

World Bank. (2020g). *Voting Powers: International Bank for Reconstruction and Development*. Consultado el 28 de septiembre de 2020 desde: [\[http://pubdocs.worldbank.org/en/329671541106474760/IBRDEDEsVotingTable.pdf\]](http://pubdocs.worldbank.org/en/329671541106474760/IBRDEDEsVotingTable.pdf)

World Bank. (1953). *World Bank Annual Report 1953*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [\[http://documents1.worldbank.org/curated/en/295971468739772254/pdf/multi-page.pdf\]](http://documents1.worldbank.org/curated/en/295971468739772254/pdf/multi-page.pdf)

World Bank. (1962). *World Bank Annual Report 1962*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [\[http://documents1.worldbank.org/curated/ar/898261468764426372/pdf/multi-page.pdf\]](http://documents1.worldbank.org/curated/ar/898261468764426372/pdf/multi-page.pdf)

World Bank. (1966). *World Bank Annual Report 1966*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [\[http://documents1.worldbank.org/curated/en/786661468765027751/pdf/multi-page.pdf\]](http://documents1.worldbank.org/curated/en/786661468765027751/pdf/multi-page.pdf)

World Bank. (1968). *World Bank Annual Report 1968*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [\[http://documents1.worldbank.org/curated/en/899001468142184968/pdf/multi-page.pdf\]](http://documents1.worldbank.org/curated/en/899001468142184968/pdf/multi-page.pdf)

World Bank. (1972). *World Bank Annual Report 1972*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [\[http://documents1.worldbank.org/curated/en/273791468739771588/pdf/multi-page.pdf\]](http://documents1.worldbank.org/curated/en/273791468739771588/pdf/multi-page.pdf)

World Bank. (1974). *World Bank Annual Report 1974*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [\[http://documents1.worldbank.org/curated/en/762251468739212377/pdf/multi-page.pdf\]](http://documents1.worldbank.org/curated/en/762251468739212377/pdf/multi-page.pdf)

World Bank. (1978). *World Bank Annual Report 1978*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [<http://documents1.worldbank.org/curated/en/383411468739278678/pdf/multi-page.pdf>]

World Bank. (1980). *World Bank Annual Report 1980*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [<http://documents1.worldbank.org/curated/en/528401468739276346/pdf/multi-page.pdf>]

World Bank. (1984). *World Bank Annual Report 1984*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [<http://documents1.worldbank.org/curated/en/110031468765916741/pdf/multi-page.pdf>]

World Bank. (1985). *World Bank Annual Report 1985*. Consultado el 24 de diciembre de 2020 en: [<http://documents1.worldbank.org/curated/en/494071468766836633/pdf/multi-page.pdf>]

World Bank (2020h). *World Bank Country and Lending Groups*. Consultado el 04 de agosto de 2020 en: [<https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>]

World Bank (2020i). World Development Indicators. [Base de datos]: [<https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators>]

World Trade Organization. (2020). *WTO: Understanding the WTO - The GATT years: from Havana to Marrakesh*. Consultado el 28 de febrero de 2020, en: [https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm]

Yuan, Y. (2016). Looking back 14 years after accession: The case of china. *Journal of WTO and China*, 6(1), 50-58.

Anexos

Datos de China 1990 – 2000 (World Bank, 2020i)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exports (current US\$)	4,91E+10	5,55E+10	6,68E+10	7,43E+10	1,05E+11	1,32E+11	1,55E+11	1,87E+11	1,89E+11	1,99E+11	2,53E+11
GDP (current US\$)	3,61E+11	3,83E+11	4,27E+11	4,45E+11	5,64E+11	7,35E+11	8,64E+11	9,62E+11	1,03E+12	1,09E+12	1,21E+12
Imports (current US\$)	3,85E+10	4,39E+10	6,18E+10	8,61E+10	9,73E+10	1,2E+11	1,37E+11	1,45E+11	1,45E+11	1,68E+11	2,24E+11

Datos de China 2001 – 2010 (World Bank, 2020i)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Exports (current US\$)	2,72E+11	3,33002E+11	4,47958E+11	6,07E+11	7,73E+11	9,92E+11	1,26E+12	1,5E+12	1,26E+12	1,65E+12
GDP (current US\$)	1,34E+12	1,47055E+12	1,66029E+12	1,96E+12	2,29E+12	2,75E+12	3,55E+12	4,59E+12	5,1E+12	6,09E+12
Imports (current US\$)	2,44E+11	2,9562E+11	4,12137E+11	5,56E+11	6,49E+11	7,83E+11	9,5E+11	1,15E+12	1,04E+12	1,43E+12

Datos de China 2011 – 2019 (World Bank, 2020i)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Exports (current US\$)	2,01E+12	2,18E+12	2,35E+12	2,46E+12	2,36209E+12	2,2E+12	2,42E+12	2,66E+12	2,64E+12
GDP (current US\$)	7,55E+12	8,53E+12	9,57E+12	1,05E+13	1,10616E+13	1,12E+13	1,23E+13	1,39E+13	1,43E+13
Imports (current US\$)	1,83E+12	1,94E+12	2,12E+12	2,24E+12	2,00326E+12	1,94E+12	2,21E+12	2,55E+12	2,48E+12

Datos de Japón 1960 – 1970 (World Bank, 2020i)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
GDP (current US\$)	4,43E+10	5,35E+10	6,07E+10	6,95E+10	8,17E+10	9,1E+10	1,06E+11	1,24E+11	1,47E+11	1,72E+11	2,13E+11
Exports (current US\$)	2,2E+10
Imports (current US\$)	1,96E+10

Datos de Japón 1971 – 1980 (World Bank, 2020i)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
GDP (current US\$)	2,4E+11	3,18E+11	4,32E+11	4,8E+11	5,22E+11	5,86E+11	7,21E+11	1,01E+12	1,06E+12	1,11E+12
Exports (current US\$)	2,7E+10	3,23E+10	4,16E+10	6,25E+10	6,4E+10	7,62E+10	9,06E+10	1,08E+11	1,17E+11	1,45E+11
Imports (current US\$)	2,09E+10	2,54E+10	4,18E+10	6,65E+10	6,43E+10	7,23E+10	7,99E+10	9,19E+10	1,27E+11	1,56E+11