

DE CANCÚN A POTSDAM

María Gisela PEREYRA DOVAL

Universidad Nacional de Rosario

✉ gpdoval@gmail.com

Recibido: Octubre de 2007

Aprobado: Marzo de 2008

Resumen: Este artículo revisa las distintas posturas adoptadas por los grupos de países en las negociaciones de la última Ronda de la OMC –la Ronda de Doha-. A pesar de haber sido varios los desacuerdos, nos centraremos en los sectores agrícola y de bienes industriales. Los grupos de países enfrentados hacen referencia a los países desarrollados –principalmente la Unión Europea y Estados Unidos- y los países en desarrollo –entre los cuales se destacan Brasil, Sudáfrica e India-. Por último, en las reflexiones finales se remarca la importancia de la OMC como foro de las negociaciones comerciales y la necesidad de una efectiva cooperación sur-sur en áreas específicas, basadas en la armonización de los intereses de los estados más pobres.

Palabras clave: Organización Mundial del Comercio. Negociaciones Agrícolas. Negociaciones de Bienes Industriales. Países Desarrollados. Países en Desarrollo.

Abstract: This article revises the different positions adopted by the groups of countries in the negotiations of the last Round of the WTO –the Doha Round-. In spite of been several disagreements, we will point out the agricultural and non agricultural market access areas. The groups of countries in dispute refer to the developed countries –mainly the European Union and the United States- and the developing countries –among which are emphasized Brazil, South Africa and India-. Finally, in the final reflections we point out the importance of the OMC as a forum of commercial negotiations and the need of an effective south-south cooperation in specific areas, based on the harmonization of the interests among the poorest states.

Key-words: World Trade Organization. Agricultural Negotiations. Non Agricultural Market Access Negotiations. Developed Countries. Developing countries.

Desde la creación de la OMC en 1995, se han sucedido diferentes Conferencias Ministeriales (Singapur, 1996; Ginebra, 1998; y Seattle, 1999), hasta llegar a la última ronda de negociación: la Ronda de Doha. Las negociaciones de la Ronda de Doha se basan en cuatro ítems: Agricultura, Bienes Industriales (Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas –NAMA, por su sigla en inglés-), Equilibrio en la Negociación: el Párrafo 24 y Bienes y Servicios Medioambientales. La secuencia de las negociaciones fueron: la Declaración de Doha (noviembre de 2001), la Cumbre Ministerial de Cancún (septiembre de 2003), el Acuerdo Marco (agosto de 2004), la Cumbre Ministerial de Hong Kong (diciembre de 2005) y, por último, la Reunión Ministerial del G-4 en Potsdam (junio de 2007). Los ítems del desacuerdo en las negociaciones fueron el tema agrícola y NAMA, que serán tratados en este artículo. Básicamente dos grupos definidos y diferenciados fueron los protagonistas de las negociaciones: los países desarrollados vs. los países en desarrollo.

La Negociación Agrícola

Después de la Segunda Guerra Mundial, y en especial con la creación del GATT en 1948, el comercio agrícola fue el sector en el cual los estados fueron más reacios a liberalizar sus aranceles. Por el contrario, el proteccionismo se amplió y, como consecuencia, los flujos comerciales mundiales se vieron afectados. En un principio, el argumento fue respetar las políticas agrarias de los países miembros. Con el tiempo, esto se convirtió en un círculo vicioso en donde la oferta de productos agrícolas superaba ampliamente la demanda debido a los subsidios estatales en este campo. Obviamente, éstos eran aplicados en países como Estados Unidos o la Unión Europea y su resultado lógico fue una tendencia a la baja de los precios de los productos, sumamente perjudicial para los estados exportadores de materias primas.

Esta situación va a intentar modificarse a partir de la Ronda Uruguay (1986-1994) en donde se alcanzó un convenio llamado Acuerdo sobre la Agricultura, que fue la base de posteriores ajustes y divergencias, y que establecía normas con respecto al acceso a los mercados y a la reducción de subvenciones que distorsionan el comercio. En dicho acuerdo los países desarrollados tenían 6 años (de 1995 al 2000) y los países en desarro-

llo 10 años (de 1995 al 2004) para reducir los aranceles en todos los productos agropecuarios (en un 36% y un 24%, respectivamente); y a efectuar una reducción mínima por producto (en un 15% y un 10%). Además se establecía una reducción de la ayuda gubernamental de un 36 a un 24% sobre el valor de las subvenciones y de un 21 a un 14% sobre las cantidades subvencionadas; y por último una reducción en el valor de los subsidios a las exportaciones de un 36 a un 24% y a las cantidades subsidiadas de un 21 a un 14%.

Este Acuerdo fue una primera etapa para avanzar en la reforma del comercio agrícola. No obstante, los países desarrollados, y más específicamente Estados Unidos y la Unión Europea no han cumplido con su parte del trato, y los grandes perjudicados son los países en desarrollo que, en su gran mayoría viven de la agricultura. Con lo cual, más allá del avance en materia de negociación, la Ronda Uruguay y su Acuerdo no ha favorecido una mejora ni en la liberalización del comercio ni en la calidad de vida de los países en desarrollo.

En el año 2000, y en vista de los pocos resultados obtenidos en la materia en las sucesivas Conferencias Ministeriales (Singapur, 1996; Ginebra, 1998; y Seattle, 1999) se iniciaron nuevas negociaciones para intentar consensuar posiciones. Es finalmente en la IV Conferencia Ministerial de Doha (noviembre de 2001) en donde los países miembros logran llegar a un acuerdo plasmado en el llamado Programa de Doha para el Desarrollo. En el mismo los Estados se comprometieron a llevar adelante el Acuerdo de Uruguay, así como a formular propuestas en la Conferencia siguiente. El Director General de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Dr. Supachai, dijo en esta oportunidad que los negociadores deberían redoblar sus esfuerzos a partir de ese momento hasta la Conferencia de Cancún.

La V Conferencia Ministerial: Cancún y el G-X

El objetivo de la reunión de Cancún (septiembre de 2003) fue hacer un balance sobre los progresos realizados por los países miembros en la liberalización del comercio, así como presentar propuestas para nuevos compromisos a adoptarse. Desde un comienzo, quedó claro que las cuestiones a tratarse girarían en torno a dos grandes temas: la agricultura y la llamada Agenda

de Singapur que incluye cuatro áreas de discusión –inversiones, facilidades comerciales, contratación pública y normas de competencia–.

Desde el inicio de la Conferencia, los países en desarrollo se opusieron a que la Unión Europea –apoyada en un primer momento sólo por Japón– incluyera estos cuatro puntos en el debate antes de que se tratara la cuestión agrícola, no sólo porque era considerada de mayor importancia para los primeros, sino también porque la negativa fue generalizada con respecto a abrir negociaciones sobre temas nuevos hasta que no se cumpliesen los compromisos asumidos anteriormente –como era el caso de la agricultura–.

La propuesta presentada por el grupo de países que sería denominado G-20, G-22 o G-X (que actualmente está compuesto por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe), básicamente pedía la reducción de los subsidios y la protección de la agricultura de los países en desarrollo por razones de seguridad alimenticia y derecho rural. Consideraban así, que los temas de la agenda de Singapur debían ser discutidos una vez que el tema agrícola quedara resuelto. Las concesiones que se exigían a la Unión Europea y a Estados Unidos no fueron discutidas. Esto hizo que las negociaciones fracasaran.

De Cancún a Hong Kong

Supuestamente, la finalización de las negociaciones de la Ronda de Doha debería haber sido el 1 de enero de 2005, pero luego del “fracaso” de la Conferencia Ministerial de Cancún en el 2003, se hizo evidente que no podría llegarse a un acuerdo tan rápidamente. Por este motivo, el 1 de agosto de 2004 se aprobó un Marco de Trabajo para la VI Conferencia Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005, y se estableció un nuevo deadline para las negociaciones para el 30 de abril de 2006. El 24 de julio de ese año se suspendieron nuevamente las negociaciones,¹ fra-

1. Las negociaciones se interrumpieron luego del fracaso de los países desarrollados para definir el nivel de recortes en subsidios y accesos a los mercados para la Agricultura. El fracaso en Agricultura impidió que se profundizara la negociación en NAMA. Un ejemplo del desequilibrio puede encontrarse en el ofrecimiento de la Unión Europea de *bajar los aranceles agrícolas un 39%, pero demandando que los aranceles industriales se reduzcan un 70%*.

casando una vez más en el cumplimiento del deadline establecido en Hong Kong.

La VI Conferencia Ministerial de la OMC fue llevada a cabo en Hong Kong del 13 al 18 de diciembre de 2005. El resultado fue una Declaración Ministerial que, entre otras cuestiones, estableció lo siguiente: reafirmó el Mandato de Doha y el Marco de Trabajo de Julio; renovó el compromiso de completar el Programa de Trabajo de Doha y concluir las negociaciones en 2006; estableció como fecha límite para las Modalidades el 30 de abril de 2006 y para la presentación de Borradores de Listas de Compromisos el 31 de julio siguiente.

En Hong Kong se estableció el llamado Mandato para Agricultura que instauraba el apoyo doméstico. En relación a esto último se estableció el compromiso de lograr reducciones sustanciales de toda ayuda distorsionante del comercio, teniendo en cuenta:

- que los que tenían niveles más altos de ayuda interna causantes de distorsión del comercio procederían a reducciones de mayor magnitud;
- la fijación de topes con productos específicos en la ayuda de la Caja Ámbar;
- la reducción de los límites de mínima, con trato especial y diferenciado para los países en desarrollo;
- la introducción de topes a los subsidios de la Caja Azul (5% del valor de la producción); y
- la suma de las ayudas de mínima, Caja Azul y Caja Ámbar (reducción en un 20% en el primer año de aplicación de los nuevos compromisos).²

Hubo tres propuestas formales en cuanto a la eliminación de los subsidios: el G-20 propuso la eliminación de los subsidios a las exportaciones en 2013, con un 50% al final del primer año. La Unión Europea propuso la eliminación de los subsidios directos a las exportaciones en 2013,

2. Las medidas de la Caja Ámbar son consideradas distorsionantes del comercio. Estas medidas están sujetas a reducciones progresivas y a revisiones periódicas y son las que se contabilizan para calcular la Medida Global de Ayuda. Las medidas de la Caja Azul son los pagos directos que se efectúan en el marco de programas para limitar la producción, que se basan en superficies y rendimientos fijos; estos pagos están exentos de los compromisos de reducción.

pero condicionada a definiciones en “paralelismo pleno”. Por último, Estados Unidos propuso la eliminación de los subsidios en 2013, con excepciones.

En cuanto a la accesibilidad de los mercados se estableció una fórmula de reducción de cuatro bandas (a acordar umbrales y porcentajes de reducción); y el Párrafo 24 que establece que deberá haber un nivel de ambición comparablemente elevado entre Agricultura y NAMA, a ser alcanzado de manera equilibrada y proporcionada consistente con el principio de Trato Especial y Diferenciado.³

NAMA: Non Agricultural Market Access

En cuanto al acceso a los mercados para los productos no agrícolas, en la Declaración Ministerial de Doha (noviembre de 2001) el Párrafo 16 estableció la necesidad de reducir o eliminar aranceles, incluyendo: picos arancelarios, aranceles elevados, progresividad arancelaria, y obstáculos no arancelarios; haciendo una distinción para los países en desarrollo en donde se consideraría el trato especial y diferenciado y la reciprocidad no plena.

Cuando el tema de NAMA fue negociado en Hong Kong, también hubo diversas propuestas. Los diez países integrantes del NAMA 11 –grupo integrado por Argentina, Brasil, Egipto, India, Indonesia, Namibia, Filipinas, Sudáfrica, Túnez, y Venezuela– pretendían: una reducción menos agresiva que deje espacio suficiente para políticas industriales; y la aplicación del párrafo 24 de la Declaración de Hong Kong, que exige un nivel de ambición equivalente entre NAMA y Agricultura.

3. Párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong, *En busca del equilibrio perdido*: “Reconocemos que es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta Ronda mediante un mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo tanto en la agricultura como en NAMA. Con ese fin, encomendamos a nuestros negociadores que aseguren que haya un nivel de ambición en el acceso a los mercados para la agricultura y NAMA comparablemente elevado. Esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado”.

Por otro lado, las propuestas de los países llamados “ambiciosos”,⁴ que aspiraban a lograr un “acceso real al mercado” a través de una fórmula Suiza, con coeficientes agresivos y limitación del uso de las flexibilidades —el coeficiente de fórmula Suiza que los ambiciosos pretenden para los países en desarrollo implicaría recortes cercanos al 70% de los aranceles consolidados—.

En principio, esta discusión sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, comienza a pedido de los países desarrollados en base a la ‘necesidad’ de que los países en desarrollo se comprometan más en cuanto a la liberalización de los bienes industriales. Su argumento es que los países desarrollados prometieron liberalizar la agricultura, y ahora es el turno de los en desarrollo para ser recíprocos en bienes industriales y servicios.

Por otra parte, se sostiene que el NAMA 11 está dispuesto a reducir sus tarifas siempre y cuando el porcentaje de reducción en la fórmula para los países en desarrollo sea una proporción menor que la dispuesta para los países industrializados. Este planteo es consistente con la práctica histórica del GATT, el mandato de la Ronda de Doha y la declaración ministerial de Hong Kong. El grupo agregó que el otorgamiento de una tarifa más baja para mejorar el acceso a los mercados puede ser logrado a través del cumplimiento del párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha; también resaltaron que durante las Rondas de Tokio y de Uruguay las reducciones efectivas a favor de productos de países en desarrollo a los mercados de los países industrializados fueron menores que la media de los recortes totales. Por este motivo, el NAMA 11 demandó que en la Ronda Doha, esta tendencia debería ser inversa.

Una de las principales áreas de discrepancia fue el trato especial y diferenciado a otorgar a los países en desarrollo, conforme al párrafo 8 del Anexo B del Marco de Julio de 2004. Por un lado, el NAMA 11 reiteró su posición de que los mecanismos de flexibilidad del párrafo 8 eran “disposiciones válidas por sí mismas”, es decir, dejó claro que esas disposiciones son parte integrante del mandato sobre el trato especial y diferenciado, y que no son intercambiables con otros asuntos de las negocia-

4. Unión Europea, Estados Unidos, Japón, Turquía, Suiza, Australia, Nueva Zelanda, Singapur, Hong Kong, México, Chile, Costa Rica, etc.

ciones sobre NAMA.⁵ Como coordinador del grupo, Faisal Ismail, representante de Sudáfrica señaló tres elementos diferentes pero integrados del párrafo: en primer lugar, según el NAMA 11, “los Ministros reconocieron en Hong Kong que la promoción del desarrollo de los países del Sur mediante un aumento del acceso a los mercados sería un ímpetu esencial para el crecimiento mundial sostenido, del que todos podríamos beneficiarnos”. Esto consta en la primera frase del párrafo 24, según explicó Sudáfrica: “Reconocemos que es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta Ronda mediante mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo,” tanto en la agricultura como en el NAMA. En segundo lugar, “el nivel de ambición debe ser equivalente en el NAMA y en la agricultura”. En tercer lugar, los países en desarrollo del NAMA 11 observaron que el párrafo 24 establece que “esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado”. “Esto significa que, para lograr un equilibrio en las negociaciones sobre NAMA, se deben tomar en cuenta los diferentes niveles de desarrollo y capacidad”. “Debemos entonces lograr que, dentro de las negociaciones sobre NAMA, el porcentaje de reducción en la fórmula para los países en desarrollo sea una proporción de la dispuesta para los países industrializados”.

Las negociaciones de la Agenda de Desarrollo de Doha se suspendieron en julio de 2006 por falta de acuerdo entre las partes. En este punto se planteó no solamente una fractura de las negociaciones de la Ronda de Doha, sino que comenzó a hablarse de una profunda crisis en el propio sistema multilateral de comercio. Los países en desarrollo

5. El 20 de marzo de 2006 en Ginebra, “In order to ensure that the outcome in the NAMA negotiations is ‘fair, balanced’ and in accordance with the Doha mandate, the NAMA-11 group of developing countries argued in their submission this morning that several elements should be adhered to: i.) In reducing tariffs, the need for policy space to advance the industrial development of developing countries should be respected. ii.) The principles of less than full reciprocity and special and differential treatment should be respected. iii.) Tariffs are to be reduced from bound rates, as have been the practice in the WTO and agreed in the July 2004 Framework Agreement. iv.) The flexibilities needed by developing countries to manage their adjustment process must be fully provided for in the modalities”. Goh Chien Yen, Geneva, TWN - Developing countries criticise North for anti-development NAMA demands, 20 March 2006.

agrupados en el G-20 y el NAMA 11, entre otros grupos, plantearon la seriedad del tema en términos de subsistencia en cuanto a las negociaciones del comercio agrícola internacional –comprometido por los subsidios y barreras de acceso al mercado-, y reiteraron la importancia del Trato Especial y Diferenciado para los países en desarrollo en todas las áreas de negociaciones, así como la importancia de lo acordado en el Párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong. Asimismo plantearon que el único resultado aceptable para ellos sería aquel que rescatase plenamente los compromisos de Doha, complementados por el Acuerdo Marco de Julio y por la Declaración Ministerial de Hong Kong. Cualquier intento para renegociar o reescribirlos, no sería aceptable para ellos.

Durante el Consejo General de la OMC, celebrado el 14 y 15 de Diciembre de 2006, y en el marco de la Ronda de Negociaciones para el Desarrollo de Doha y las negociaciones de acceso a los mercados de los productos no agrícolas, el NAMA 11 manifestó su acuerdo en proseguir la ronda de negociaciones, tras la mencionada suspensión en el mes de julio, solicitando la reubicación de los temas de Desarrollo en el centro de las negociaciones.

Sin embargo, aun cuando las negociaciones del Programa de Doha se reanudaron en la OMC, la mayoría de los negociadores en Ginebra se encontraron en febrero de este año “a oscuras”. No hubo reuniones formales de los miembros, solo charlas informales a las que estuvieron invitadas pocas delegaciones. De hecho, uno de los delegados africanos cuyo país no fue invitado a las conversaciones informales, declaró que: “El proceso actual es para legitimar el acuerdo al que puedan llegar Estados Unidos y la Unión Europea. Quizá pensaron que estaban cerca de cerrar un acuerdo o que estaban avanzando, y quieren que el resto de los miembros adhiera a sus conclusiones, a eso le llaman ‘reanudación’. Pero la realidad es que el resto de los miembros solamente nos sentamos y esperamos...”.

El Fallido Intento de Potsdam

Las llamadas por la prensa y por los manifestantes antiglobalistas ‘negociaciones reales’, se llevaron a cabo en Potsdam, Alemania, en junio

de este año. El encargado de ‘representar’⁶ e intentar compatibilizar las visiones contrapuestas y de destrabar las negociaciones multilaterales para la liberalización del comercio internacional, fue el G-4, conformado por Estados Unidos, la Unión Europea, Brasil e India –estos últimos dos como representantes del NAMA 11, que le otorgó mandato para defender sus intereses en cuanto a la reducción de aranceles en el comercio de bienes industriales-. Luego de esta reunión, los negociadores de la OMC comenzarían la etapa de redacción de los documentos de base para las discusiones a nivel multilateral.

Sin embargo, y como era de esperarse, surgieron tres temas principales que bloquearon las negociaciones:

- Las subvenciones a los campesinos norteamericanos: se pide a Washington que reduzca el tope de subsidios a menos de US\$15 billones. Estados Unidos planteó un límite de US\$17 billones –nivel considerablemente inferior a los US\$22 billones, oferta de octubre de 2005, que fue rechazada en Ginebra-. Los programas agrícolas de Estados Unidos se calculan en US\$11 billones para el 2006. Estados Unidos sostiene que esta suma no representa la realidad de los últimos diez años, que es superior al techo ofrecido en la mesa de negociaciones en Potsdam, con lo cual en la práctica, aseguran, sí ofrecían una reducción real.
- Las tarifas de la Unión Europea para los productos agrícolas: Estados Unidos exige que la Unión Europea las reduzca en un 60%. La Unión Europea ofrece bajarlas el 39%, pero dice estar dispuesta a acercarse a las exigencias de los países del G-20, que reclaman una reducción del 54%.

6. La palabra *representar* está entre comillas debido a que, como respuesta a haber sido marginado de las negociaciones, el grupo G-90 plus, conformado por el Grupo Africano, los países del ACP (África, Caribe y Pacífico), el grupo LDC (Países Menos Desarrollados, en sus siglas en inglés) según la UNCTAD, y Bolivia y Venezuela, se quejaron por la baja representatividad que los países negociadores otorgaban a sus pretensiones. Mathurin, embajadora de Jamaica ante las Naciones Unidas, que representa al G-90 Plus, declaró: “Although two of the G4 members are developing countries, they cannot be expected to carry the responsibility of representing the views of all developing countries”. “The multilateral system cannot be used to rubber stamp and legitimize decisions made by a few”.

- Los aranceles aplicados a los bienes industriales en los países en desarrollo: los países industrializados piden a los ‘emergentes’ que los bajen un 58%. India y Brasil se niegan a bajarlas más allá del 25,9 por ciento.

Luego de cuatro días de discusiones, India y Brasil decidieron retirarse de las negociaciones, según Amorim, al considerar ‘inútil el diálogo para lograr un nuevo acuerdo’. El canciller brasileño aseguró a la prensa que el principal punto de discordia entre los negociadores fue las discrepancias en el tema agrícola.

La consecuencia menos peligrosa para el sistema multilateral de comercio en este nuevo descalabro de las negociaciones es inequívoco: no es posible, pese a los esfuerzos de su Director General Pascal Lamy, considerar el cierre de las negociaciones antes de este año.

Conclusiones

En primer lugar, cabe preguntarse brevemente cual es el significado de lo ocurrido en las negociaciones multilaterales de los últimos años. No es casual que Estados Unidos y Europa hayan tildado a la Conferencia de Cancún de fracaso, mientras que los países del G-20 y la Unión de Países Africanos la hayan considerado un éxito. Si hablamos de multilateralismo a secas, podríamos considerar a Cancún un fracaso en el sentido de que no se llegó a ningún acuerdo. Sin embargo, si tenemos en cuenta que los países en desarrollo mantuvieron una coherencia y una unión inusitadas históricamente dentro de la OMC –ya que Estados Unidos y Europa, por razones de peso o por medio de presiones, siempre lograron imponer su perspectiva en los acuerdos alcanzados- puede considerarse que, en este caso, se generó un contrapeso político favorable en torno a intereses comunes.

Lamentablemente, en las reuniones que siguieron a Cancún, incluida la última en Potsdam, tampoco se evidenciaron resultados concretos. Muy por el contrario, las negociaciones llegaron a un punto muerto que amenaza con llevar a la Organización Mundial del Comercio –único foro de discusiones comerciales a nivel multilateral- a una crisis difícil de superar. Es cierto que en una negociación entre 150 países el ‘equilibrio’

que se exige para llegar a un acuerdo es sumamente improbable de alcanzar, sobre todo cuando existe una fuerte presión para reducir aranceles industriales y poca ambición en el tema agrícola –esto es una cuestión irreconciliable, ya que los países desarrollados, a pesar de su discurso no están dispuestos a ceder en lo agrícola para que los países en desarrollo cedan en lo industrial-.

La historia parece no haber cambiado. De hecho, se observa un retroceso. Sin embargo, tal como plantea Aileen Kwa (2007), en su artículo *The Doha Round – If Truth Be Told*, “la OMC ha probado en los últimos 11 años tener una espléndida habilidad para marginar a los países en desarrollo, especialmente durante las negociaciones más críticas. Esencialmente, su agenda de liberalización simplemente no puede y no va a expedirse a favor del desarrollo. A los países en desarrollo les va a ir bien con un nuevo sistema multilateral de comercio. Un sistema que regule el comercio y que asegure el equilibrio, en lugar de imponer la liberalización, especialmente a los países en desarrollo” (la traducción es propia). En otra línea de pensamiento, el Director General Pascal Lamy, en un discurso pronunciado en Kuala Lumpur el 17 de agosto de 2007, dijo que los desafíos actuales consisten en “resistir a las tendencias proteccionistas, invertir en políticas que aseguren que los beneficios del comercio se distribuyan equitativamente entre los países y dentro de éstos, e invertir en un sistema multilateral de comercio estable”.

Lejos de proponer la creación de un nuevo sistema multilateral, este artículo apunta a marcar la necesidad de una efectiva cooperación sur-sur en áreas específicas, basadas en la armonización de los intereses de los estados más pobres. Se tiene en cuenta que a pesar de sus muchas limitaciones, hoy por hoy la OMC es el único organismo internacional en donde los países en desarrollo tienen alguna oportunidad de hacer que las normas del comercio sean más justas. El objetivo de nuestros países debe ser precisar qué necesitamos y qué queremos y, a partir de allí discutir agendas posibles, para comenzar a construir agendas comunes, y así mostrar alternativas frente a las agendas ofrecidas o impuestas desde el norte.

MARÍA GISELA PEREYRA DOVAL es Licenciada en Relaciones Internacionales. Actualmente es profesora de Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional de Rosario.