

Hacia una diferenciación de los Países en Desarrollo

**Prof. Germán Clulow.*



ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO En un precedente artículo (Letras Internacionales N° 153) discutíamos las características del Trato Especial y Diferenciado (TED) en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y esbozamos algunas articulaciones del concepto de desarrollo, que planteaban la pertinencia del mismo y la necesidad o no de reformarlo. En este artículo presentaremos, ciertamente de manera esquemática, algunas consideraciones a favor de la reforma, pero también presentaremos los argumentos de aquellos que consideran que se debe preservar el marco actual del concepto de desarrollo.

Si bien los beneficios de la liberalización y la reforma del comercio para los Países en Desarrollo (PED) han ido en aumento y se ha logrado consolidar un marco legal que brinda seguridad en las negociaciones comerciales, la visión de la categorización de los PED permanece incambiada: la misma ha sido siempre (y esto en gran parte defendido por los propios PED) la de no crear diferentes categorías de PED. Esta visión, en su momento compartida por los países desarrollados (PD), goza hoy de menor popularidad entre estos, considerando que ciertos PED demuestran hoy un ímpetu y desarrollo económico que numerosos PD desearían alcanzar.

Entre los argumentos a favor de la reforma podemos mencionar la necesidad de evolucionar hacia una concepción del desarrollo que tome más en cuenta las diferentes realidades, modelos de crecimiento, estructuras productivas y relevancia estratégica de los países en desarrollo (PED) en la actualidad, considerablemente diferentes a los de 40 o 50 años atrás. La participación de los PED en la economía y el comercio internacional no es hoy lo que era medio siglo atrás (tanto considerados en su conjunto como analizando ciertos casos en particular). En los hechos, 10 de los 20 miembros del G20 reciben algún tratamiento como país en desarrollo en las actuales negociaciones en la OMC.

La pregunta a realizarse es “¿a quién beneficiaría tratar a China en forma diferente que a Uruguay?”. Ciertamente, quienes aspiramos a obtener mejoras en el acceso a mercados para nuestros productos, vemos cada vez con mayor interés y atractivo un mercado como el chino. Por tanto, si comenzar a diferenciar formalmente entre PED ayuda a mejorar las condiciones de acceso a ese mercado ¿qué tiene de negativa la diferenciación? De esta forma, en lugar de “escondarse” detrás de las necesidades de países más pequeños y, realmente, menos desarrollados, los nuevos países emergentes ocuparían un lugar intermedio entre las concesiones de los PD y las del resto del mundo en desarrollo.

Quienes propugnan por la idea de no dividir la clasificación de PED, han argumentado que hacerlo significaría perder capacidad de negociación o incluso “dejar escapar” a ciertos países del compromiso de mayor apertura y liberalización de sus mercados (concentraríamos nuestros esfuerzos en abrir los mercados emergentes y dejaríamos de lado otros mercados tan importantes como ellos). A su vez, cuestionan la existencia de criterios reales que permitan diferenciar un país en desarrollo de otro: ¿se los clasificaría en base al PBI, al PBI per cápita, al volumen de sus exportaciones, de sus importaciones?; ¿cuál de todas estas variables o combinación de las mismas sería la elegida?. La decisión no es sencilla y, en los hechos, requeriría una negociación posiblemente tan extensa como la malograda Ronda de Doha y tendría el riesgo de dejarnos con una clasificación arbitraria tan alejada de la realidad del mundo como la que actualmente divide a desarrollados y en desarrollo.

Pero la verdadera pregunta es: ¿existe aún en la práctica la clasificación tradicional de país desarrollado y país en desarrollo? Todas las flexibilidades previstas en los textos en negociación en la Ronda de Doha, a las que nos referimos en nuestro anterior artículo,

parecen indicar que la respuesta es negativa. Es decir que si bien el marco de Doha preserva formalmente esta clasificación, distingue *de facto* las diferencias en los niveles de desarrollo, creando innumerables situaciones específicas para tratar diferentemente a los países en desarrollo. En definitiva, a pesar de ser ambos PED, China y Uruguay, o Costa Rica e India, no serán tratados de la misma manera ni asumirán los mismos compromisos. Que sean China e India quienes, dentro de este ejemplo, obtengan las mayores flexibilidades es un principio contrario a la idea que el tratamiento asimétrico debería beneficiar al más pequeño.

Por tanto, ¿cuál es el riesgo de no actualizar la clasificación? Que prime la simple ley de oferta y demanda, y así lo indican los resultados de las negociaciones: las innumerables demandas de flexibilidad por parte de los países emergentes han sido escuchadas y recogidas en los textos, mientras que las demandas de aquellos que, como Uruguay, aspiran a mejorar las condiciones de acceso, rara vez han tenido repercusiones prácticas. Por tanto, el riesgo es que, por no reconocer formalmente la existencia de diferencias en los niveles de desarrollo, el TED termine por beneficiar más a países emergentes con mayor poder de negociación y no a quienes realmente lo necesitan. En el amplio concepto de “en desarrollo”, por tanto, el más fuerte se habrá refugiado en las necesidades del más débil.

**Profesor del Departamento de Estudios Internacionales
FACS, Universidad ORT Uruguay*