

Conseguir un comercio mundial más justo

[José Antonio Alonso](#)

**A: Pascal Lamy, director
general de la OMC**

**CC: Jefes de Estado y
de Gobierno**

DE: José Antonio Alonso

RE: Evitar otro fracaso



Pocos envidiarán la misión que tiene entre manos. Pese a su anterior experiencia como comisario europeo de Comercio, no es tarea sencilla llevar a buen puerto la Ronda de Doha, cuyo objetivo final es la liberalización de las relaciones comerciales, y su prueba de fuego será la reunión que la Organización Mundial de Comercio (OMC) celebrará en Hong Kong del 13 al 18 de diciembre. Es éste un proceso cargado desde sus orígenes de reveses y sinsabores. Sólo hay que recordar el ruidoso fracaso de la reunión de Seattle (EE UU), en 1999, con la ciudad tomada por fuerzas del orden y por manifestantes que identificaban a la OMC con el rostro más despiadado de la globalización.

O Cancún (México), donde fue imposible el acuerdo en 2003, al negarse el grupo africano y el G-20 a secundar el compromiso tejido entre bambalinas por la Unión Europea y Estados Unidos. Como se preguntaba el filósofo Peter Singer: "¿Ha habido alguna organización no criminal que haya sido tan vehemente condenada con tantos argumentos y por críticos de tantos países diferentes como la OMC?".

De aquellas experiencias se extrajeron dos conclusiones importantes. La primera es que, si la OMC quería legitimarse como institución multilateral, debía respetar el carácter representativo de sus estructuras de gobierno. Las prácticas excluyentes de concertación, a través de reuniones informales, a las que tan habituada estaba la UE, debían abandonarse para dejar paso a procesos más abiertos y transparentes. La segunda conclusión, muy relacionada con la anterior, es que si este organismo quería alcanzar un acuerdo necesitaba buscar un equilibrio en la distribución de los beneficios derivados de la negociación. Los países en desarrollo ya no están dispuestos a plegarse dócilmente a lo que digan Estados Unidos y Europa, máxime cuando entre ellos hay economías de dimensión continental como India, México, Brasil y, sobre todo, China. En ambos aspectos algo se ha mejorado en estos últimos tiempos. No obstante, no es fácil desmontar intereses, vencer presiones, esquivar el ventajismo y refrenar aspiraciones en la búsqueda de esa economía de lo posible.

Un proceso más complejo

¡Cuánto más sencillo era lograr el acuerdo en aquellas primeras rondas negociadoras del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, en sus siglas en inglés) hace tres o cuatro décadas, cuando apenas participaban en ellas una veintena de países industrializados bajo el liderazgo inequívoco de Washington!: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Ginebra (1956) o Dillon (1960-61), todas concluidas en tiempo récord y sin apenas resistencias. Aunque en la Ronda Kennedy (1964-1967) el número de miembros se elevó a 62 y en la de Tokio (1973-1979) a 102, el proceso seguía siendo relativamente sencillo. El dominio de los países industriales era incuestionable, y los temas de la agenda tendían a concentrarse en la eliminación de los cupos y en la reducción de aranceles en el comercio de productos manufacturados.

Tenían razón, hay que reconocerlo, quienes entonces reprochaban al GATT el ser un club reservado de las naciones ricas.

La situación cambió, y de forma irreversible, en la Ronda de Uruguay (1986-1994), en la que los participantes eran ya 123, entre ellos buena parte del mundo en desarrollo. La agenda negociadora se expandió para incluir aspectos como el comercio de servicios, el textil, la propiedad intelectual o la liberalización agrícola. Todo empezó a cambiar.

La Ronda Uruguay significó, además, el nacimiento de la OMC.

Desde sus comienzos, la nueva organización empezó a debatir la puesta en marcha de una nueva ronda, pero no sería hasta la Conferencia de Doha (2001), tras el estrepitoso fracaso de Seattle, cuando se decidió convocar un nuevo proceso negociador, bautizado de forma pretenciosa como Ronda del Desarrollo. Tanto la convocatoria como el título eran producto de un cuidadoso cálculo de conveniencias. Era preciso demostrar, cuanto antes, la legitimidad del nuevo organismo y silenciar tanto las críticas de algunos gobiernos sobre su capacidad operativa como las de la sociedad civil, que le acusaba de falta de responsabilidad social.

Nuevas reglas del juego

El proceso se anuncia, y usted lo sabe, complicado. Para empezar, el número de miembros asciende ya a 148, de los cuales 110 son países en desarrollo.

La agenda se ha ampliado en torno a la negociación agrícola, el acceso a los mercados manufactureros, la pérdida de preferencias, la liberalización de los servicios, la defensa de los derechos de propiedad intelectual y las reglas de comercio, entre otros aspectos.

Ahora bien, las dificultades no sólo derivan del incremento del número de los convocados y de la complejidad de la agenda, sino también del nuevo papel de los países menos favorecidos. En el pasado, prefirieron renunciar a los acuerdos consolidados en un marco multilateral, para negociar, a cambio, un trato preferencial por parte de las naciones más industrializadas. Así se contentaba a ambas partes: los ricos implicaban a los más pobres en el comercio internacional a través de concesiones en sectores poco comprometidos y, a cambio, éstos recibían un trato de favor que les evitaba asumir la disciplina multilateral. El apaño hizo fortuna y, como consecuencia, se tejió una densa y multiforme

red de tratos preferenciales, de diverso alcance e intensidad. Jagdish Baghwati, el gran economista indio y uno de los críticos más feroces de este sistema, lo definió con la expresión *spaghetti bowl* (plato de espaguetis).

La postura de las economías emergentes ha cambiado: ya no pretenden conseguir tratos preferenciales, sino alcanzar acuerdos consolidados en el ámbito multilateral que les resulten favorables. En este cambio de actitud influyó, sin duda, la convicción de que la opción preferencial era una vía poco adecuada para consolidar ventajas competitivas en un mercado competitivo y cambiante. Pero, adicionalmente, facilitó ese proceso el esfuerzo liberalizador acometido por estas economías a lo largo de los 80: su mayor apertura al comercio no sólo les otorgó una posición más cómoda para la negociación, sino también nuevas bases de legitimidad para sus reclamaciones.

La consecuencia de ese proceso es bien conocida: hoy, los países en desarrollo están organizados en poderosos grupos de presión, que inciden en el proceso negociador. El más activo es el G-20, en el que están representados, entre otros, Brasil, India, Suráfrica y China. Sería excesivo suponer que ese grupo representa los intereses de los países en desarrollo en su conjunto: para bien o para mal, este mundo es cada vez más diverso y heterogéneo. Y lo más paradójico es que aquellas críticas contra el proteccionismo del Norte podrían hoy aplicarse sin dificultad a alguno de estos nuevos *gigantes*, que impiden el acceso a sus mercados de los productos de otros Estados más pobres.

Comercio y desarrollo

Hay que reconocer que, para una mente ingenua, las rondas negociadoras constituyen una fuente de perplejidad infinita. La teoría económica fundamenta sobradamente las ventajas de un régimen de libre comercio. Por tanto, lo esperable sería que los países se peleasen por ser los primeros en rebajar sus aranceles, en vista de los beneficios que ello les depararía. Que esto no suceda sugiere que algo falla (o que algo falta) en esa argumentación teórica, como ha señalado

el prestigioso economista estadounidense Paul Krugman. Amparados en la doctrina, los países desarrollados se convirtieron en defensores de la retórica del libre comercio, tratando de imponer sus prescripciones a los pobres. El problema surge, sin embargo, cuando uno de estos países en desarrollo se toma en serio el mandato y se lanza a la conquista de los mercados internacionales, aprovechando su principal ventaja: la mano de obra abundante y barata. En ese caso, los mismos que defendían la igualdad de condiciones y los mercados abiertos se lanzan a la búsqueda de todo tipo de argumentos para justificar el establecimiento de barreras protectoras (véase la reacción europea ante la amenaza china). De nuevo, aparece esa contradictoria aspiración de los proteccionistas que ya denunciara en pleno siglo XIX Laureano Figuerola, economista liberal español y fundador de la Institución Libre de Enseñanza: "Apertura para mis producciones en el mercado exterior, protección frente a mis competidores en el mercado doméstico". Ahora bien, más allá de las insuficiencias de la doctrina, existe la opinión compartida de que el comercio internacional puede ser una fuente potencial de progreso para los pueblos. La evidencia no es concluyente, pero un manejo razonable de la información empírica confirma este aserto.

¿Ronda del Desarrollo?

No deben generarse expectativas infundadas. Es excesivo suponer que el fin de la pobreza depende de los resultados de esta Ronda. Los cálculos más recientes -que moderan evaluaciones anteriores- sugieren que los beneficios derivados en el ámbito del comercio de bienes se aproximarían, en el caso de máxima liberalización, a los 290.000 millones de dólares anuales en 2015 (unos 240.000 millones de euros; es decir, apenas el 0,7% del PIB mundial). No obstante, dado que, probablemente, los acuerdos que, al final, se alcancen serán más limitados, el beneficio esperable se sitúa entre los 95.000 y los 126.000 millones de dólares (0,2% y 0,3% del PIB mundial). Una consideración de los efectos dinámicos del comercio ampliaría estas estimaciones, pero manteniéndolas dentro de magnitudes limitadas.

El grueso de estos beneficios -el 70%- iría a parar a los países desarrollados, dejando un 30% para las naciones en desarrollo. Pese a su menor volumen, el peso relativo en términos del PIB de las

ganancias derivadas de la liberalización sería superior en los Estados menos favorecidos que en los desarrollados (1,2% y 0,6%, respectivamente).

Como consecuencia, el número de personas por debajo de la línea de pobreza se podría reducir en 32 millones para 2015 (un 5% del total previsto en ese momento). Se trata, sin duda, de un impacto no despreciable, aunque de limitada magnitud. En gran medida, porque los productos de mayor peso en el comercio ya parten de niveles de protección aceptablemente bajos; y los que tienen protección elevada -como los agrícolas-, cuentan con una presencia reducida en los intercambios internacionales. En todo caso, el efecto final de la liberalización comercial dependerá de los acuerdos que se logren sobre la reducción de subvenciones y aranceles agrícolas en las naciones desarrolladas, y de la disminución efectiva de la protección industrial en los países en desarrollo.

Lo primero le obligará a lidiar con las posiciones más conservadoras de Japón, EE UU y la UE (sobre todo, por parte de Francia, su país natal); lo segundo, a reclamar mayores liberalizaciones a los grandes mercados protegidos del mundo en desarrollo, como India o China. Recuerde que una importante parte de los beneficios de la liberalización comercial se derivará de la desprotección que los menos favorecidos acometan en sus propios mercados, alentando el comercio Sur-Sur. En estos ámbitos, por lo demás, conviene no engañarse, porque no es oro todo lo que reluce: con frecuencia, las rebajas se ofrecen sobre aranceles y subvenciones nominales, que son mucho más altas que las que, efectivamente, se aplican, con lo que el impacto real sobre el comercio es menor. Así sucede, en gran medida, con los descuentos en las subvenciones anunciados por Estados Unidos y la UE.

Si lo que se pretende es potenciar las posibilidades del desarrollo del Sur, más efectiva que la reducción de aranceles sería la progresiva liberalización del movimiento de personas. Las extraordinarias diferencias internacionales en la retribución del trabajo -que multiplican por 10 el diferencial de precios- revela el potencial de mejora en eficiencia agregada y de promoción de la equidad que subyace al fenómeno migratorio. No es esto objeto de negociación en la Ronda; si bien es cierto que, en el ámbito de la liberalización de servicios, bajo el rótulo de "modo 4", se contempla

la libertad en el movimiento temporal de las personas. Si se quiere de verdad mejorar las posibilidades de desarrollo del Sur sería importante avanzar en ese aspecto, aunque es un tema en el que existe una feroz oposición por parte de los países desarrollados.

En fin, la tarea es difícil. Queda mucho camino por recorrer para cumplir con lo acordado en Doha y poco tiempo para hacerlo. Todos sabemos que la cita de la OMC en Hong Kong no es más que una etapa del proceso. Ahora bien, de lo que se logre dependerá el éxito de la Ronda de Doha. Un nuevo fiasco no sólo sería otra oportunidad perdida, sino también una preocupante señal de las resistencias que existen a compartir los beneficios que se derivan de la globalización.

**A: Pascal Lamy, director
general de la OMC**

**CC: Jefes de Estado y
de Gobierno**

DE: [José Antonio Alonso](#)

RE: Evitar otro fracaso



Pocos envidiarán la misión que tiene entre manos. Pese a su anterior experiencia como comisario europeo de Comercio, no es tarea

sencilla

llevar a buen puerto la Ronda de Doha, cuyo objetivo final es la liberalización

de las relaciones comerciales, y su prueba de fuego será la reunión

que la Organización Mundial de Comercio (OMC) celebrará en

Hong Kong del 13 al 18 de diciembre. Es éste un proceso cargado desde sus orígenes de reveses y sinsabores. Sólo hay que recordar

el ruidoso fracaso de la reunión de Seattle (EE UU), en 1999, con

la ciudad tomada por fuerzas del orden y por manifestantes que identificaban

a la OMC con el rostro más despiadado de la globalización.

O Cancún (México), donde fue imposible el acuerdo en 2003,

al negarse el grupo africano y el G-20 a secundar el compromiso tejido entre

bambalinas por la Unión Europea y Estados Unidos. Como se preguntaba

el filósofo Peter Singer: "¿Ha habido alguna organización

no criminal que haya sido tan vehemente condenada con tantos argumentos y

por críticos de tantos países diferentes como la OMC?".

De aquellas experiencias se extrajeron dos conclusiones importantes. La primera es que, si la OMC quería legitimarse como institución multilateral, debía respetar el carácter representativo de sus estructuras de gobierno. Las prácticas excluyentes de concertación, a través de reuniones informales, a las que tan habituada estaba la UE, debían abandonarse para dejar paso a procesos más abiertos y transparentes. La segunda conclusión, muy relacionada con la anterior, es que si este organismo quería alcanzar un acuerdo necesitaba buscar un equilibrio en la distribución de los beneficios derivados de la negociación. Los países en desarrollo ya no están dispuestos a plegarse dócilmente a lo que digan Estados Unidos y Europa, máxime cuando entre ellos hay economías de dimensión continental como India, México, Brasil y, sobre todo, China. En ambos aspectos algo se ha mejorado en estos últimos tiempos. No obstante, no es fácil desmontar intereses, vencer presiones, esquivar el ventajismo y refrenar aspiraciones en la búsqueda de esa economía de lo posible.

Un proceso más complejo

¡Cuánto más sencillo era lograr el acuerdo en aquellas primeras rondas negociadoras del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros

y Comercio (GATT, en sus siglas en inglés) hace tres o cuatro décadas, cuando apenas participaban en ellas una veintena de países industrializados

bajo el liderazgo inequívoco de Washington!: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Ginebra (1956) o Dillon (1960-61), todas concluidas

en tiempo récord y sin apenas resistencias. Aunque en la Ronda Kennedy (1964-1967) el número de miembros se elevó a 62 y en la de Tokio (1973-1979) a 102, el proceso seguía siendo relativamente sencillo.

El dominio de los países industriales era incuestionable, y los temas de la agenda tendían a concentrarse en la eliminación de los cupos y en la reducción de aranceles en el comercio de productos manufacturados.

Tenían razón, hay que reconocerlo, quienes entonces reprochaban al GATT el ser un club reservado de las naciones ricas.

La situación cambió, y de forma irreversible, en la Ronda de Uruguay (1986-1994), en la que los participantes eran ya 123, entre ellos

buen parte del mundo en desarrollo. La agenda negociadora se expandió para

incluir aspectos como el comercio de servicios, el textil, la propiedad intelectual

o la liberalización agrícola. Todo empezó a cambiar.

La Ronda Uruguay significó, además, el nacimiento de la OMC.

Desde sus comienzos, la nueva organización empezó a debatir la puesta en marcha de una nueva ronda, pero no sería hasta la Conferencia

de Doha (2001), tras el estrepitoso fracaso de Seattle, cuando se decidió convocar

un nuevo proceso negociador, bautizado de forma pretenciosa como Ronda del

Desarrollo. Tanto la convocatoria como el título eran producto de un cuidadoso cálculo de conveniencias. Era preciso demostrar, cuanto antes, la legitimidad del nuevo organismo y silenciar tanto las críticas de algunos gobiernos sobre su capacidad operativa como las de la sociedad civil, que le acusaba de falta de responsabilidad social.

Nuevas reglas del juego

El proceso se anuncia, y usted lo sabe, complicado. Para empezar, el número

de miembros asciende ya a 148, de los cuales 110 son países en desarrollo.

La agenda se ha ampliado en torno a la negociación agrícola, el acceso a los mercados manufactureros, la pérdida de preferencias, la liberalización de los servicios, la defensa de los derechos de propiedad intelectual y las reglas de comercio, entre otros aspectos.

Ahora bien, las dificultades no sólo derivan del incremento del número de los convocados y de la complejidad de la agenda, sino también del nuevo papel de los países menos favorecidos. En el pasado, prefirieron renunciar a los acuerdos consolidados en un marco multilateral, para negociar, a cambio, un trato preferencial por parte de las naciones más industrializadas.

Así se contentaba a ambas partes: los ricos implicaban a los más pobres en el comercio internacional a través de concesiones en sectores poco comprometidos y, a cambio, éstos recibían un trato de favor que les evitaba asumir la disciplina multilateral. El apaño hizo fortuna y, como consecuencia, se tejó una densa y multiforme red de tratos preferenciales, de diverso alcance e intensidad. Jagdish Baghwati, el gran economista indio y uno de los críticos más feroces de este sistema, lo definió con la expresión *spaghetti bowl* (plato de espaguetis).

La postura de las economías emergentes ha cambiado: ya no pretenden conseguir tratos preferenciales, sino alcanzar acuerdos consolidados en

el ámbito multilateral que les resulten favorables. En este cambio de actitud influyó, sin duda, la convicción de que la opción preferencial era una vía poco adecuada para consolidar ventajas competitivas en un mercado competitivo y cambiante. Pero, adicionalmente, facilitó ese proceso el esfuerzo liberalizador acometido por estas economías a lo largo de los 80: su mayor apertura al comercio no sólo les otorgó una posición más cómoda para la negociación, sino también nuevas bases de legitimidad para sus reclamaciones.

La consecuencia de ese proceso es bien conocida: hoy, los países en desarrollo están organizados en poderosos grupos de presión, que inciden en el proceso negociador. El más activo es el G-20, en el que están representados, entre otros, Brasil, India, Suráfrica y China. Sería excesivo suponer que ese grupo representa los intereses de los países en desarrollo en su conjunto: para bien o para mal, este mundo es cada vez más diverso y heterogéneo. Y lo más paradójico es que aquellas críticas contra el proteccionismo del Norte podrían hoy aplicarse sin dificultad a alguno de estos nuevos *gigantes*, que impiden el acceso a sus mercados de los productos de otros Estados más pobres.

Comercio y desarrollo

Hay que reconocer que, para una mente ingenua, las rondas negociadoras constituyen una fuente de perplejidad infinita. La teoría económica fundamenta sobradamente las ventajas de un régimen de libre comercio. Por tanto, lo esperable sería que los países se peleasen por ser los primeros en rebajar sus aranceles, en vista de los beneficios que ello les depararía. Que esto no suceda sugiere que algo falla (o que algo falta) en esa argumentación teórica, como ha señalado el prestigioso economista estadounidense Paul Krugman. Amparados en la doctrina, los países desarrollados se convirtieron en defensores de la retórica del libre comercio, tratando de imponer sus prescripciones

a los pobres. El problema surge, sin embargo, cuando uno de estos países en desarrollo se toma en serio el mandato y se lanza a la conquista de los mercados internacionales, aprovechando su principal ventaja: la mano de obra abundante y barata. En ese caso, los mismos que defendían la igualdad de condiciones y los mercados abiertos se lanzan a la búsqueda de todo tipo de argumentos para justificar el establecimiento de barreras protectoras (véase la reacción europea ante la amenaza china). De nuevo, aparece esa contradictoria aspiración de los proteccionistas que ya denunciara en pleno siglo XIX Laureano Figuerola, economista liberal español y fundador de la Institución Libre de Enseñanza: "Apertura para mis producciones en el mercado exterior, protección frente a mis competidores en el mercado doméstico". Ahora bien, más allá de las insuficiencias de la doctrina, existe la opinión compartida de que el comercio internacional puede ser una fuente potencial de progreso para los pueblos. La evidencia no es concluyente, pero un manejo razonable de la información empírica confirma este aserto.

¿Ronda del Desarrollo?

No deben generarse expectativas infundadas. Es excesivo suponer que el fin de la pobreza depende de los resultados de esta Ronda. Los cálculos más recientes -que moderan evaluaciones anteriores- sugieren que los beneficios derivados en el ámbito del comercio de bienes se aproximarían, en el caso de máxima liberalización, a los 290.000 millones de dólares anuales en 2015 (unos 240.000 millones de euros; es decir, apenas el 0,7% del PIB mundial). No obstante, dado que, probablemente, los acuerdos que, al final, se alcancen serán más limitados, el beneficio esperable se sitúa entre los 95.000 y los 126.000 millones de dólares (0,2% y 0,3% del PIB mundial). Una consideración de los efectos dinámicos del comercio ampliaría

estas estimaciones, pero manteniéndolas dentro de magnitudes limitadas.

El grueso de estos beneficios -el 70%- iría a parar a los países desarrollados, dejando un 30% para las naciones en desarrollo.

Pese a su menor volumen, el peso relativo en términos del PIB de las ganancias derivadas de la liberalización sería superior en los Estados menos favorecidos que en los desarrollados (1,2% y 0,6%, respectivamente).

Como consecuencia, el número de personas por debajo de la línea de pobreza se podría reducir en 32 millones para 2015 (un 5% del total previsto en ese momento). Se trata, sin duda, de un impacto no despreciable,

aunque de limitada magnitud. En gran medida, porque los productos de mayor

peso en el comercio ya parten de niveles de protección aceptablemente bajos; y los que tienen protección elevada -como los agrícolas-, cuentan con una presencia reducida en los intercambios internacionales.

En

todo caso, el efecto final de la liberalización comercial dependerá de los acuerdos que se logren sobre la reducción de subvenciones y aranceles

agrícolas en las naciones desarrolladas, y de la disminución efectiva de la protección industrial en los países en desarrollo.

Lo primero le obligará a lidiar con las posiciones más conservadoras de Japón, EE UU y la UE (sobre todo, por parte de Francia, su país natal); lo segundo, a reclamar mayores liberalizaciones a los grandes mercados

protegidos del mundo en desarrollo, como India o China. Recuerde que una

importante parte de los beneficios de la liberalización comercial se derivará de la desprotección que los menos favorecidos acometan en sus propios mercados, alentando el comercio Sur-Sur. En estos ámbitos,

por lo demás, conviene no engañarse, porque no es oro todo lo que reluce: con frecuencia, las rebajas se ofrecen sobre aranceles y

subvenciones
nominales, que son mucho más altas que las que, efectivamente, se aplican, con lo que el impacto real sobre el comercio es menor. Así sucede,
en gran medida, con los descuentos en las subvenciones anunciados por Estados Unidos y la UE.

Si lo que se pretende es potenciar las posibilidades del desarrollo del Sur, más efectiva que la reducción de aranceles sería la progresiva liberalización del movimiento de personas. Las extraordinarias diferencias internacionales en la retribución del trabajo -que multiplican por 10 el diferencial de precios- revela el potencial de mejora en eficiencia agregada y de promoción de la equidad que subyace al fenómeno migratorio. No es esto objeto de negociación en la Ronda; si bien es cierto que, en el ámbito de la liberalización de servicios, bajo el rótulo de "modo 4", se contempla la libertad en el movimiento temporal de las personas. Si se quiere de verdad mejorar las posibilidades de desarrollo del Sur sería importante avanzar en ese aspecto, aunque es un tema en el que existe una feroz oposición por parte de los países desarrollados.

En fin, la tarea es difícil. Queda mucho camino por recorrer para cumplir con lo acordado en Doha y poco tiempo para hacerlo. Todos sabemos que la cita de la OMC en Hong Kong no es más que una etapa del proceso. Ahora bien, de lo que se logre dependerá el éxito de la Ronda de Doha. Un nuevo fiasco no sólo sería otra oportunidad perdida, sino también una preocupante señal de las resistencias que existen a compartir los beneficios que se derivan de la globalización.

José Antonio Alonso es catedrático de Economía Aplicada y director del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), además de miembro del Consejo Asesor de FRIDE.

Fecha de creación

5 septiembre, 2007