

Presentación

MARÍA CRISTINA ROSAS

La corta y compleja vida de la Organización Mundial de Comercio (OMC), instituida tras las polémicas negociaciones de la Ronda de Uruguay al amparo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), despierta todo tipo de reacciones. Por supuesto que las más conocidas son las de repudio a su agenda y manera de operar: los temas por negociar no incorporan las necesidades de todos los miembros de la institución y el proceso de la toma de decisiones está muy lejos de ser transparente.

Ambas acusaciones son ciertas. Sin embargo, no se debe perder de vista que existe una fuerte corriente a favor del proteccionismo en el mundo, defendida por los sectores económicos (en especial pequeños y medianos productores) a los que mucho convalidaría el fracaso de las negociaciones multilaterales, pues de otra manera no podrían competir con los productos de otras naciones a la hora en que los países se otorgaran un trato preferencial. Si se observan con cuidado los organismos no gubernamentales que asistieron a las reuniones ministeriales de la OMC en Seattle y Doha,¹ resulta avasalladora la cantidad de representantes de pequeños productores procedentes de los países más prósperos del planeta. Ello es entendible, aunque cabe formular la pregunta de ¿cuántas representaciones no gubernamentales de los países más pobres pueden pagarse un boleto de avión para ir a protestar a Seattle y Doha contra la globalización y el libre comercio?

Por lo anterior es muy importante revisar no sólo los intereses que circundan a la OMC, sino sobre todo las agendas que se ventilan en su interior: son complejas y con un calendario de negociaciones que hasta los más optimistas consideran difíciles de cumplir. Así, uno de los saldos de Seattle fue que en aras de lograr el consenso de los miembros de la OMC para iniciar una nueva ron-

da de negociaciones comerciales multilaterales se tomó la decisión de sumar una larguísima lista de puntos a los temas tradicionalmente controvertidos, con lo que la agenda corre el riesgo de tornarse inmanejable.

Para México, la Ronda de Doha, que aglutina los múltiples temas referidos en la declaración conjunta difundida en noviembre de 2001 en la cuarta reunión ministerial de la OMC, es de gran importancia. El país encabeza una serie de reuniones y procesos negociadores en el terreno económico y comercial que se espera que sirvan para fomentar los intereses mexicanos en el mundo. Así las cosas, México asumió la presidencia para 2002 del mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), mientras que en 2003 encabezará las negociaciones encaminadas a concluir el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Asimismo, en septiembre de ese año Cancún será sede de la quinta reunión ministerial de la OMC. México deberá canalizar de manera óptima a sus mejores recursos humanos para lograr que cada proceso reciba la misma atención en calidad y cantidad.

Esta situación será un gran reto, en particular por cuanto hace a las negociaciones del ALCA y la Ronda de Doha, dado lo apretado del calendario: ambas tendrán que haber concluido en enero de 2005. Para México tanto la creación de la zona hemisférica de libre comercio cuanto la suerte y los rumbos de las negociaciones comerciales multilaterales son importantes. En el primer caso, porque se corre el riesgo de que los beneficios que México posee en la actualidad en términos del acceso preferencial al mercado de Estados Unidos se diluyan cuando los 34 países del continente americano (es decir, todos menos Cuba) puedan ingresar sin obstáculos a la economía de ese país. En el segundo, porque la agenda multilateral tiende cada vez más a incluir temas que no necesariamente cuentan con el capital humano ni experimentado para abordarse de manera apropiada.

México adquirió una vasta experiencia negociadora con la suscripción de acuerdos comerciales con 10 países o grupos de

1. Una lista completa de los organismos no gubernamentales que asistieron a la Tercera Reunión Ministerial de la OMC de Seattle se presenta en María Cristina Rosas, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2001, pp. 112-132.

países, incluidos Estados Unidos y la Unión Europea. Mucho se habla hoy día de reactivar el proceso negociador de un acuerdo de comercio con Japón. Así las cosas, la necesidad de enfrentar a las grandes potencias económicas del planeta obligó a México a aprender a desenvolverse en el complejo mundo de las negociaciones comerciales (bilaterales, regionales y multilaterales), aunque aun falta mucho por aprender y la agenda es cada día más amplia y compleja.

De ahí la relevancia de los números de noviembre y diciembre que la revista *Comercio Exterior* dedica a la OMC y las negociaciones comerciales. Quien esto escribe se encargó, a petición de la revista, de solicitar a expertos una contribución analítica sobre algunos de los temas más candentes, muchos de los cuales fueron y seguirán siendo clave en la Ronda de Doha.

La edición de noviembre abre con el análisis del investigador de la Universidad de Gotemburgo, Björn Hettne, quien reflexiona en torno del regionalismo, motivo de preocupación para una OMC que tiende a tomar demasiado tiempo para incluir temas que en los procesos de regionalización se incorporan en seguida. Acto seguido, Giovanni Reyes, investigador del Sistema Económico Latinoamericano, aborda el siempre actual y complejo dilema al que se enfrentan los países de América Latina en un mundo cada vez más globalizado en que las agendas internacionales no siempre toman en cuenta el sentir ni los aspectos importantes para garantizar el bienestar y el desarrollo de las naciones de América Latina.

Carolina Crisorio, investigadora de la Universidad de Buenos Aires, se ocupa desde la óptica argentina de cuán desfavorables pueden ser las negociaciones comerciales para economías que, como la de su país, tienen una oferta exportadora cada día más transnacionalizada y, por lo mismo, dependen de insumos de importación para prosperar en la economía global. El número cierra con un tema nuevo de la agenda mundial: el medio ambiente que, según apunta Mario Duarte, maestro en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), no es un tema fácil de tratar, y menos los entrecruzamientos que se suelen producir con el comercio internacional.

En la edición de diciembre, María Cristina Rosas, compiladora de estos artículos y profesora e investigadora de la Facultad de

Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, analiza la Ronda de Doha, lo complejo y ambicioso de su agenda y los desafíos que para llevarla a buen término enfrentarán los países miembro de la OMC. A continuación Peter Drysdale y Jane Drake-Brockman, investigadores de la Universidad Nacional de Australia, explican las tendencias negociadoras que se producen en el Asia oriental de cara a la citada Ronda. Carlos Uscanga, profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, revisa la política comercial externa de Japón, país que ante la recesión que lo aqueja desde hace más de un decenio está obligado a hacer cambios drásticos en sus políticas económica y comercial. Ana Teresa Gutiérrez del Cid, profesora de la Universidad Autónoma Metropolitana, plantel Xochimilco, aborda el ingreso de Rusia a la OMC, el cual no es tan polémico como el de China, pero requiere que los socios de la institución aborden temas muy singulares a propósito de la política comercial del país eslavo. Sebastián Escalante, maestro en Ciencia Política por la Universidad de Carleton en Canadá, se ocupa de los servicios profesionales y la migración en los acuerdos comerciales, cuya complejidad ha dado lugar a la realización de diversas reuniones. No podía faltar una reflexión sobre los acuerdos en materia de propiedad intelectual en la controvertida disputa en torno de los medicamentos genéricos, la cual propició que en la Ronda de Doha, gracias a la gestión de Médicos sin Fronteras —autores de este ensayo—, se incluyera un acuerdo sobre el particular, pero que dista mucho de ser idóneo.

Estos ensayos no agotan el debate y hay muchos otros temas que merecen ponderarse en las condiciones actuales. Lo deseable, sin embargo, es que contribuyan a repensar el papel de México en las negociaciones comerciales internacionales, sin olvidar la importancia de las gestiones bilaterales, regionales y multilaterales y, por ende, lo deseable de contar con estrategias para participar con éxito en todos y cada uno de esos foros. Ello exigirá creatividad y aprovechar la experiencia de los negociadores mexicanos, a quienes mucho ayudaría la definición, por parte del gobierno de Vicente Fox, de una política industrial, marco inaplazable para la promoción de los intereses económicos de México en el mundo. 