

Reseña

Que las rondas no son buenas...

Alejandro Dávila Flores*

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año IX, Número 26, Mayo-Agosto de 2004

María Cristina Rosas (Coordinadora), *Que las 'Rondas' no son buenas... La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano, 2003, 446 pp. ISBN: 970-32-0899-1.

Siempre es grato dar la bienvenida a una nueva publicación, en un país como México en el que la industria editorial padece una crisis permanente, tema estrechamente relacionado con el bajo nivel de lectura imperante. Es doblemente grato reseñar una obra oportuna, que pone el dedo en la llaga de las negociaciones comerciales multilaterales en curso. Y es una triple satisfacción reseñar una obra de María Cristina Rosas, cuya prolífica producción académica es ampliamente conocida, no sólo por su periodicidad, sino, especialmente, por su calidad.

El libro que nos ocupa no es la excepción. Concebido en el marco de la celebra-

ción de la Quinta Reunión Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que se llevó a cabo en Cancún, México, del 10 al 14 de septiembre de 2003, su objetivo es estimular el debate en torno al presente y el futuro de las negociaciones comerciales multilaterales, abordando los temas más controvertidos, al igual que aquellos que son menos conocidos, pero de enorme relevancia. El libro, por supuesto, no agota la llamada *Agenda de Doha*, que cuenta con una veintena de tópicos. Sin embargo, echa un vistazo a las potencias comerciales y a sus posturas en las negociaciones en curso, y además se aboca a varios de los temas motivo de regateo en Ginebra.

El libro es introducido al lector por el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el brasileño Rubens Ricupero, quien exhorta a que las negociaciones en marcha tengan en mente a los países en desarrollo—después de todo hubo una gran alharaca cuando esta ronda fue lanzada en noviembre de 2001, puesto que se dijo en aquel entonces que a diferencia de negociaciones previas, ésta sería una *ronda del desarrollo*.

* Politólogo, columnista en el diario *El Norte* y sus reflexiones también aparecen con frecuencia en *Los Angeles Times*. actualmente es consultor independiente. Correo electrónico: adavila_flores@biwemail.com

A continuación, el libro, que se integra por 15 artículos, se aboca a los temas medulares del comercio internacional. María Cristina Rosas, en su artículo denominado *La Ronda de Doha: alcances y límites*, detalla la *Agenda de Doha*, los tópicos más espinosos, y aquellos que, sin ser motivo de negociación, deberían serlo, por ejemplo, los que analizan la relación entre deuda externa y comercio internacional, o bien, entre el comercio y el desarrollo. La autora deplora que prevalezca la falta de voluntad política, especialmente de los países más desarrollados, poco sensibles a entender la lógica y los sacrificios que las naciones en desarrollo deben hacer para poder participar en estas negociaciones. María Cristina, además, hace una afirmación demoledora que a menudo se pierde de vista en los grandes centros del poder mundial: que la finalidad última de la actividad económica es el bienestar social. Es decir que la liberalización del comercio internacional no es, como sostienen algunos, un fin en sí mismo, sino un medio y entonces, esta falta de subordinación de la lógica económica a la social es la clave para comprender el malestar que impera en países que han abierto de manera desmesurada sus economías, sin que los cacareados beneficios de la globalización se materialicen entre sus habitantes.

En el siguiente capítulo acerca de *El nuevo regionalismo y el retorno a lo político*, Björn Hettne introduce un análisis teórico acerca del llamado “nuevo regionalismo”, mismo que se diferencia de los procesos de regionalización surgidos en la guerra fría, en los que las potencias solían tener preeminencia sobre los demás países participantes. El autor explica al nuevo regionalismo que se produce en la actuali-

dad, a partir de la globalización, la cual, vista desde el prisma económico, es selectiva. No todo el mundo puede estar incluido en la globalización económica, por lo que las sociedades reposan menos confianza en el Estado-nación y ello remite a un escenario pre-westfaliano, en el que los actores locales tienen mayor relevancia. Así, el regionalismo es visto por el autor como una forma de transitar a un orden mundial más regulado, puesto que los debilitados Estados-naciones, al unirse en procesos de gestión para crear uniones aduaneras, mercados comunes y/o uniones económicas, generan instituciones que gobiernan a esos procesos y que estarían llamadas a resolver los desafíos económicos, políticos y sociales del mundo en lo que Hettne denomina “gestión globalizada.”

A continuación, tres análisis dedicados a la problemática de las políticas comerciales de la Unión Europea, Japón y Rusia, son presentados por Alex De Kerpel, Carlos Uscanga y Ana Teresa Gutiérrez del Cid respectivamente. En cada uno de ellos se explican los cómo y los por qué de las políticas comerciales de cada entidad. El caso de la Unión Europea es *sui generis*, toda vez que la política comercial comunitaria coexiste con las políticas comerciales de cada miembro, si bien crecientemente se concretan consensos para presentar una postura afín en las negociaciones comerciales que se llevan a cabo tanto en el terreno bilateral como en el multilateral. Japón, por su parte cuenta con una política comercial de varios frentes, donde no sólo se recurre al multilateralismo, sino crecientemente a las negociaciones comerciales bilaterales, situación explicable por el pobre desempeño económico de los nipones en más de una

década, y el reconocimiento a que es necesario cambiar el rumbo para lograr que el país finalmente “despegue.” La situación de Rusia es distinta, dado que no pertenece a la OMC y sus exportaciones siguen siendo restringidas por los países occidentales, como si aun viviéramos en plena guerra fría. Rusia ciertamente negocia su ingreso a la OMC, pero no está dispuesta a aceptar una apertura más acelerada que la que hasta ahora ha conducido. El país se ha transformado de una economía de propiedad estatal a una en la que la propiedad privada prevalece, pero el costo social, económico y político es enorme, y pese a ello, los socios comerciales de Moscú le exigen mayor desregulación y apertura. Gutiérrez del Cid señala que en algún momento Rusia se convertirá en miembro de la OMC, pero las negociaciones tomarán tiempo.

El sexto capítulo del libro cuyos autores son los australianos Peter Drysdale y Jane Drake-Brockman y que se titula *Integración económica en Asia-Oriental y la Ronda de Doha*, me parece muy importante y preocupante a la vez. Los autores plantean como tesis central, que debido a los problemas que existen para llevar a buen fin las negociaciones comerciales de la OMC en el terreno multilateral, los países optan crecientemente por suscribir acuerdos comerciales bilaterales. Ello, por supuesto, debilita al sistema multilateral del comercio, pero además crea escenarios muy asimétricos de negociación, dado que si hay una negociación, por ejemplo, entre Tailandia y Australia, el país más poderoso (Australia en este caso) estará en una mejor posición para arrancar concesiones a Tailandia.

Los siguientes cuatro capítulos están dedicados a analizar la problemática de

América Latina y México. Sus autores, Giovanni E. Reyes, José Briceño Ruíz, Walter Astié Burgos y Georgina Sánchez se abocan respectivamente a la globalización en América Latina y el Caribe, a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas, al Plan Puebla Panamá y a la política comercial de México. Los autores de cada apartado tienen importantes coincidencias, por ejemplo, al destacar la fragilidad de las economías de las naciones latinoamericanas y caribeñas en las negociaciones comerciales en que participan; las divisiones entre ellas, mismas que los debilitan frente a las potencias económicas; y, en el caso de México resalta la falta de congruencia en el diseño de una política comercial de la que la sociedad mexicana debería beneficiarse.

Juan Pablo Prado, en el décimo primer capítulo del libro presenta una reflexión acerca de *La cooperación para el desarrollo y el comercio internacional*, que de hecho es uno de los tópicos más importantes a juzgar por el hecho de que la inmensa mayoría de los miembros de la OMC son, justamente, países en desarrollo, pese a lo cual sus prioridades no son tomadas en cuenta por las grandes potencias. Una de las quejas de los países pobres tras la firma de los acuerdos de la anterior Ronda de Uruguay, fue la escasa voluntad política de las naciones más desarrolladas para valorar el enorme esfuerzo realizado por los más débiles en el cumplimiento de las normas suscritas. Mucho se dijo que, por ejemplo, los países ricos no daban suficiente cooperación técnica a los más pobres y que en cada oportunidad que existía, los primeros reclamaban a los segundos por no abrir sus economías con la celeridad prometida y los castigaban por sus acciones “proteccionis-

tas.” Así, Juan Pablo refiere que la cooperación para el desarrollo se encuentra politizada y que de hecho ello opera en contra de su efectividad. La cooperación para el desarrollo no fluye, por ejemplo, hacia los países más pobres, sino a aquellos que poseen mercados, infraestructura y mano de obra calificada en cantidades importantes (*i. e.* China, México, Brasil, etcétera). La asistencia oficial para el desarrollo (AOD) se ha reducido ininterrumpidamente sobre todo desde el fin de la guerra fría y su eficacia en el combate de la pobreza es ampliamente cuestionada. Asimismo, destaca el hecho de que se podría beneficiar ampliamente a las naciones pobres, si se redujeran los subsidios agrícolas de la Unión Europea y Estados Unidos.

Uno de los temas de difícil negociación en la actual Ronda de Doha, es analizado por Mario Duarte con el título *Comercio y medio ambiente: más allá del viejo debate*, mismo que apunta al riesgo de que los argumentos de protección ambiental se conviertan en barreras al comercio, máxime porque las costosísimas tecnologías anti-contaminantes son elaboradas por los países ricos y los más pobres no tienen acceso a ellas, pero si no las adquieren se exponen a que sus exportaciones sean rechazadas en los mercados de las naciones más poderosas. Mario enfatiza también que la OMC no tiene un organismo internacional que sea un interlocutor apropiado en materia ambiental, dado que lo más parecido a ello es el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) pero esta entidad de hecho ha sido marginada a la hora en que se han negociado importantes acuerdos ambientales en el terreno multilateral.

Personalmente encuentro fascinante la

reflexión de Manuela Tórtora, que en el décimo tercer capítulo destaca un tema rara vez ponderado en los análisis sobre las negociaciones comerciales: el trato especial y diferenciado (TED). Me preocupa mucho el planteamiento de la autora respecto a la evolución del TED en los acuerdos comerciales bilaterales y/o regionales. México, por ejemplo, al suscribir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) negoció en términos de igualdad con Estados Unidos y Canadá, pese a ser un país de menor desarrollo. En las negociaciones para crear el Área de Libre Comercio de las Américas, existe un reclamo justificado para que se reconozca el diferencial de desarrollo entre, por ejemplo, México y Haití, o Brasil y Bolivia. Pero en la medida en que los países en desarrollo han signado acuerdos comerciales con países avanzados sin que se reconozca el diferencial de desarrollo, todo parece indicar que la OMC se desgastará en torno a este tema en perjuicio de las naciones más pauperizadas.

El penúltimo capítulo, a cargo de Sebastián Escalante, versa sobre el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS), el cual sigue siendo motivo de negociación en la actualidad. El acuerdo es importantísimo ante el creciente comercio en servicios y también por las derivaciones que pueden tener algunas de sus disposiciones en torno a, por ejemplo, el flujo de personas que prestan servicios profesionales de un país a otro, puesto que ello puede ser el preámbulo a un acuerdo multilateral en materia migratoria.

Por último, los *Médicos sin fronteras* son autores del décimo quinto capítulo dedicado a la relación que existe entre el acceso a los medicamentos y el *Acuerdo sobre medidas de propiedad intelectual relacio-*

nadas con el comercio (TRIPs) de la Ronda de Uruguay. Como es sabido, los *Médicos sin fronteras* tienen un gran camino andado en el tema de las patentes y la imposibilidad de que los países pobres puedan pagar por ellas especialmente para el tratamiento de enfermedades que aquejan a gran parte de su población. Mucho se ha hablado del gran número de cero positivos existentes en Sudáfrica, Zimbabwe y Brasil, y del costo inaceptable que para los precarios presupuestos en materia de salud de estos países entraña el tratamiento correspondiente. Los *Médicos sin fronteras* han presionado para que las principales empresas farmacéuticas del mundo flexibilicen su postura respecto a los usos de las patentes que poseen, en los casos en que una enfermedad (como el sida en este caso) sea una emergencia nacional (en Sudáfrica, por ejemplo, el sida es una preocupación en materia de seguridad nacional, toda vez que una tercera parte de la población es cero positiva).

Quisiera destacar las que a mi parecer son las virtudes de este libro. Primeramente, me parece muy acertado tener en este libro,

colaboraciones de académicos, funcionarios y organismos no gubernamentales (ONGs), porque ello enriquece la visión sobre la problemática que enfrentan las negociaciones comerciales en curso. Asimismo, el hecho de que los autores procedan de instituciones académicas, organismos internacionales y ONGs, considero que es muy importante. Hay autores de países desarrollados (como Suecia y Australia) y de países en desarrollo, y si bien hay una cantidad importante de artículos escritos por mexicanos, también hay de autores latinoamericanos, lo que también enriquece el debate.

Ciertamente hay otros tópicos de tanta o mayor importancia en las negociaciones comerciales, que los que analiza el libro aquí reseñado, pero pienso que la obra abre una línea de investigación casi de manera pionera por su multi e interdisciplinariedad, la oportunidad con la que es publicada (las negociaciones de la Ronda de Doha se siguen llevando a cabo), y la vigencia de los temas abordados, los cuales van más allá de la misma Ronda de Doha.