

# El ingreso de México al GATT

## Una negociación con repercusiones delicadas

RUDY OMAR ALBERTOS CAMARA

### INTRODUCCION

Resulta evidente que, en la actualidad, el comercio internacional está dominado por una estructura de carácter monopolista. De ahí que las relaciones económicas entre los países industrializados, así como las existentes entre ellos y las naciones subdesarrolladas se inscriban, necesariamente, en dicho contexto específico. En el segundo caso, las relaciones económicas se traducen en formas de dependencia para los países atrasados.

Los cambios en la estructura económica de los países industrializados trajeron consigo la consolidación de las corporaciones transnacionales, como forma económica dominante a escala internacional. Las principales corrientes internacionales de comercio no escapan a la hegemonía transnacional; de ahí que estén signadas por un fuerte carácter monopolista, por medio del cual los intereses de los países industrializados regulan la forma y magnitud de dichas transacciones.

Por otro lado, la rápida restauración de la economía de los países capitalistas destruidos en la segunda guerra mundial (Alemania, Japón y Francia, entre otros), propiciada por Estados Unidos, ha significado una gradual agudización de la competencia por la hegemonía internacional. Estados Unidos ha perdido dominio con la expansión económica de Japón y Alemania; la competencia interimperialista se ha agudizado especialmente en el campo monetario y en el dominio de los mercados.

Ante el embate de sus más fuertes competidores, Estados Unidos ha pretendido controlar la competencia internacional por los mercados creando diversos organismos internacionales con los que procura que prevalezca su hegemonía. En ellos es patente, además de la competencia interimperialista por los mercados, la presencia de una relación contradictoria entre los intereses de los países desarrollados y las naciones dependientes.

Para los países capitalistas avanzados resulta más preocupante la relación con los países subdesarrollados que la que tienen entre sí. La hegemonía sobre los países dependientes

significa mantener sus principales fuentes de materias primas así como ampliar las posibilidades de expansión, en términos de la exportación de manufacturas y capitales. Bajo este razonamiento se esconde la importancia de controlar la actividad económica de los países dependientes. Ante esta situación, como ya se mencionó, surge para Estados Unidos la necesidad, como país que aún detenta la hegemonía mundial, de propiciar el surgimiento de organismos internacionales que permitan "regular" la actividad económica mundial. La forma específica de funcionamiento de estos organismos ha significado, para los capitalistas dependientes, una mayor opresión económica y política. Es aquí donde se inscribe nuestro interés por considerar este problema de actualidad.

### LA NECESIDAD DE LA INTEGRACION

Los movimientos de integración regional que a lo largo de los últimos decenios han tomado fuerza en todas partes del mundo, han tenido consecuencias inevitables para el poder económico predominante, radicado en Estados Unidos. Si consideramos, bajo esta óptica, que Estados Unidos constituye en sí mismo un gran mercado común y que, por ende, puede ser representativo de las ventajas que significa la unificación económica en una vasta zona, podremos entender con mayor precisión las razones por las que, en los primeros años de la posguerra, este país fue el principal impulsor de la integración de Europa Occidental. La diferencia de potencialidades económicas entre los países europeos, devastados por la guerra, y Estados Unidos, hacían que este último no considerara arriesgada, y mucho menos peligrosa, la referida unificación. Por el contrario, tal medida se postulaba no sólo como una forma de consolidar la fuerza política de Europa en la guerra fría, sino también como una manera adecuada para conformar una zona económica capaz de consolidarse sin el apoyo de Estados Unidos.

Sin embargo, la recuperación de Europa se realizó a un ritmo mucho más acelerado de lo que se esperaba. El resultado de las modificaciones cada vez más evidentes en las relaciones comerciales internacionales se tradujeron en un

verdadero reto a la hegemonía de Estados Unidos en la economía mundial. De esta suerte, la toma de decisiones se hizo evidente: o Estados Unidos persistía en sus intentos de propiciar la unidad económica mundial, disminuyendo las barreras al comercio internacional, o buscaba un repliegue, dejando el campo abierto y asumiendo las consecuencias de su retiro. Lo anterior expresa objetivamente los problemas que afrontó el sistema capitalista y, en consecuencia, se hizo manifiesta la necesidad de reformular su desarrollo.

La dinámica misma del sistema propició que el mercado mundial creciera en forma considerable, razón que influyó y determinó la necesidad de integrar los sistemas de producción de las áreas periféricas, cuya complementariedad quedó subordinada a los patrones de producción de las metrópolis. Ello presupone, paralelamente, un movimiento internacional de capitales que fluye de los centros hacia la periferia, así como la mayor y palpable importancia que representa la posibilidad de actuar directamente como inversionistas, lo que significó, fehacientemente, una modalidad distinta de la tradicional de inversiones financieras, sin que por ello se descartaran las de este último tipo.

La demanda de una política comercial más liberal, resultado del crecimiento industrial en todo el mundo, se hizo perentoria. Con tal propósito se realizaron, poco después de la segunda guerra mundial, amén de una serie de negociaciones entre Estados Unidos y la Gran Bretaña, varias reuniones que abordan el estudio del comercio y el empleo a escala internacional. El resultado de estas deliberaciones, en el marco de la Conferencia de La Habana (noviembre de 1947-mayo de 1948), fue la preparación del Acta para conformar una Organización de Comercio Internacional, documento que no fue ratificado por los países participantes.

El instrumento final, conocido como Carta de La Habana, señala entre sus principales propósitos y objetivos incrementar el ingreso real, la producción, la demanda efectiva y el intercambio de bienes. De igual forma, fomentar el desarrollo industrial y el de la economía en general. Asimismo, se pone especial énfasis en la reducción de aranceles y demás barreras que impidan o restrinjan el comercio entre naciones, todo lo cual debería considerarse sobre la base de reciprocidad y ventajas mutuas. Las soluciones a estos problemas se realizarían con base en la comprensión, la cooperación estrecha y las consultas.

El fondo real de la Carta de La Habana tiende a asegurar a los países desarrollados el abastecimiento de las materias primas y productos naturales en condiciones ventajosas fijadas internacionalmente. Por otra parte, garantiza la venta de sus manufacturas en los mercados mundiales y asegura la colocación de capitales excedentes en condiciones de seguridad también determinadas. En suma, resulta ser el vehículo adecuado para perpetuar las relaciones entre los países desarrollados y los dependientes, garantizando que estos últimos no utilizarán las medidas necesarias que puedan romper su *status* económico, a pesar de que prevalezcan y se refuerzen los factores que ameritan la adopción de dichas medidas.

#### SURGIMIENTO DEL GATT

Toda vez que los países participantes en la Conferencia de

La Habana mostraron serias divergencias en cuanto al análisis y posibles soluciones a los problemas relativos al comercio, no fue factible el que se ratificara la Carta producto de esa reunión. En tal virtud, y como una solución parcial a las negociaciones, se propuso incorporar las reglas provisionales relativas a la política comercial contenidas en dicha Carta, en un convenio multilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La firma correspondiente se realizó el 30 de octubre de 1947 en Ginebra, Suiza, y se puso en vigor el primer día de 1948.

Si bien lo suscribieron originalmente 23 países, en lo esencial el GATT representó, en forma básica, un compromiso entre los intereses de la Gran Bretaña y Estados Unidos. El GATT se fijó como objetivo fundamental liberar el comercio mundial. Para esto se determinaron una serie de metas específicas, entre las que sobresalían conseguir la expansión del comercio mundial para que pudiera contribuir al desarrollo económico de todas las naciones participantes; que el intercambio comercial se realizara con igualdad de oportunidades y tratos, además de que la totalidad de participantes discutiera, en paridad de condiciones, los problemas de comercio internacional.

A partir de los objetivos principales que el GATT se había fijado, se desprende un conjunto de principios que giran alrededor de una concepción liberal del comercio internacional. En primera instancia, señala la Carta de La Habana, el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación, es decir, las partes contratantes se obligan, con base en la cláusula de la nación más favorecida,<sup>1</sup> a regular su trato con relación a derechos o controles de importación. La actividad económica nacional se regulará exclusivamente por medio de aranceles aduaneros, limitando otros tipos de restricciones aduaneras. Se realizarán consultas para eliminar diferencias entre los países participantes, así como negociaciones para reducir todos los obstáculos, entre otros, los aranceles al comercio internacional.

Este Acuerdo de comercio se complementa con un conjunto de cláusulas que norman la actividad de los participantes. Destacan las relativas al trato no discriminatorio, a la eliminación de los obstáculos a las importaciones (por ejemplo, el establecimiento de impuestos interiores a las importaciones) y sobre reducciones arancelarias, aforos aduaneros, derechos *antidumping* y compensatorios y libertad de tránsito. Cabe destacar que, en las cláusulas que restringen la aplicación de medidas cuantitativas que limiten el comercio externo, sobresale la relativa a la exigencia de que las empresas estatales no hagan discriminaciones en materia de comercio exterior.

En términos generales, la concepción del clausulado propicia la elaboración de convenios comerciales en los cuales los gobiernos involucrados celebran negociaciones, básicamente para eliminar los obstáculos institucionales al comercio internacional. Para lograrlo se detallan los mecanismos que facilitan las reducciones arancelarias.

En el Acuerdo se establecen dos sistemas para llevar a cabo negociaciones arancelarias multilaterales. El primero se refiere a la celebración de negociaciones bilaterales y a la

1. Por esta cláusula se asegura que en la negociación bilateral cada parte contratante goce de las mismas concesiones arancelarias que alguna de ellas otorgue, en productos similares, a la importación de terceros países.

generalización de concesiones a las partes contratantes, a nivel de producto. En el segundo se incluye la posibilidad de establecer restricciones cuantitativas solamente en casos de dificultades en la balanza de pagos, señalando que deberán ser transitorias y suprimidas de acuerdo con la evolución del sector externo del país en cuestión. Adicionalmente, en esa ocasión se abrió la posibilidad de formar, dentro de las zonas de libre comercio, asociaciones aduaneras de carácter regional en donde se eliminan los obstáculos a los intercambios comerciales entre países constitutivos, con la condición de que las restricciones aplicadas a países ajenos a la asociación y pertenecientes al GATT no fueran mayores.

No obstante la igualdad formal que cada país participante tiene en el GATT, y de que la mayoría absoluta corresponde a los países en proceso de desarrollo, los trabajos y logros alcanzados por el Acuerdo han propiciado un mayor beneficio para los países industrializados.

En 1965 se añadió al Acuerdo General un nuevo capítulo, la Parte IV, sobre cuestiones de comercio y desarrollo, en el cual se recomienda a los países industrializados que ayuden a los menos avanzados mediante "un esfuerzo consciente y tenaz".

Esta parte estableció un nuevo e importante principio que se aplicó en la "Ronda" Kennedy (1964-1967), denominada así por los amplios poderes que para negociar reducciones arancelarias concedió el Congreso de Estados Unidos por un período de cinco años al presidente Kennedy. El principio señala que en las negociaciones comerciales los países desarrollados no deberían esperar reciprocidad por parte de las naciones en desarrollo. Asimismo se abstendrían de aumentar los obstáculos a la exportación de productos primarios de interés para los países pobres. En esta "Ronda" se establecieron procedimientos de consulta y se creó un Comité de Comercio y Desarrollo tendiente a dar prioridad a esos objetivos.

En 1971, los países miembros del GATT acordaron introducir una excepción a la norma de la nación más favorecida que establece el Artículo I, mediante un plan de preferencias generalizadas no recíprocas.

Por otra parte, el agravamiento de una serie de problemas en el comercio internacional, en especial los relativos a la aparición de mayores obstáculos al crecimiento y al comercio, había determinado que en 1964 se constituyera la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). En este nuevo foro se pretendía que las naciones subdesarrolladas tuvieran una mayor oportunidad para defender sus intereses en materia de comercio exterior, en un terreno de efectiva igualdad.

Dentro de la UNCTAD se han logrado ciertos acuerdos para la estabilización del comercio internacional, especialmente en el comercio de materias primas. Es importante recordar que, en este escenario, los países latinoamericanos pugnarán por que se redefiniera la reglamentación del GATT.

En términos generales, puede afirmarse que el GATT no ha cumplido los objetivos para los que fue creado; es decir, no ha logrado liberar los obstáculos que han surgido gradualmente en el comercio internacional, en especial el que se realiza entre países industrializados y subdesarrollados. Los primeros han obtenido un mayor beneficio, ya que han man-

tenido, y en ocasiones aumentado, el número de barreras a las importaciones de materias primas y de productos manufacturados provenientes de los países en desarrollo. En contrapartida, estos últimos no han logrado liberar y diversificar su comercio externo para, en esta medida, evitar la transferencia desproporcionada del valor creado a los países industrializados, por medio del deterioro constante del precio de sus exportaciones.

#### EL EVENTUAL INGRESO DE MEXICO AL GATT

A raíz de la comunicación oficial de la Secretaría de Comercio al Director General del GATT, con relación al eventual ingreso de México a este organismo, la prensa nacional ha publicado una serie considerable de comentarios al respecto, de particular heterogeneidad en cuanto al grado de profundidad y objetividad, y de variados niveles cualitativos por lo que hace a la fundamentación de los análisis críticos. Desde luego habría que descartar las reflexiones simplistas, ceñidas exclusivamente a las ventajas o desventajas de este paso.

En primer término, y ante los planteamientos que se han formulado en el sentido de que el ingreso habrá de contribuir a incrementar de modo significativo las exportaciones, así como a la modernización, eficiencia y competitividad internacional de la planta industrial mexicana, conviene tener presentes varias consideraciones.

La posibilidad de incrementar las exportaciones no depende, en una medida importante, de las condiciones de acceso a los mercados externos. Un breve análisis de la forma en que México ha aprovechado las ventajas arancelarias de los sistemas generales de preferencias en vigor, por discutibles que éstos sean, bastaría para corroborar lo anterior. Su poca capacidad de exportación tiene su explicación en otro tipo de razones, eminentemente de carácter estructural.

Si bien es cierto que la planta industrial no ha logrado ser competitiva en términos internacionales debido, en buena parte, a que fue creada y ha evolucionado en el marco de una política de sustitución de importaciones y con base en un proteccionismo prácticamente indiscriminado y de difícil programación —situación que operó como un subsidio a la ineficiencia—, también es cierto que no se ha requerido ni tampoco resulta indispensable ingresar al GATT para revisar el sistema de protección y estimular la eficiencia de la industria nacional, por medio de la promoción de una auténtica competencia en el mercado interno.

Por otra parte, en lo relativo a la supuesta modernización de la industria, debiera considerarse si esta decisión no tendería a consolidar precisamente la estructura de un aparato productivo orientado, en gran proporción, a satisfacer necesidades secundarias y superfluas de una población urbana minoritaria y de altos ingresos; de una industria que crece en manifiesta desvinculación con las necesidades reales de las grandes mayorías de la población. Sería necesario evaluar, además, en qué medida las supuestas ventajas arancelarias que ofreciera el eventual ingreso al GATT no serían aprovechadas básicamente por esta planta industrial, generalmente con una alta proporción de inversión extranjera, cuyo impulso bien podría que ver con la problemática social, lo que además fortalecería su posición para desplazar aún más a la pequeña y mediana industria nacionales.

Tendríamos que admitir que orientar el impulso del desarrollo industrial en función del sector externo, ya sea en términos de oportunidades de mercado o bien de medidas de política comercial, podría tener serias y graves repercusiones para una economía estructuralmente dependiente, como la de México. Es incuestionable que el país no cuenta con un programa nacional de comercio exterior; que las acciones de fomento a las exportaciones no tiene vinculación directa con las prioridades nacionales para el desarrollo y que su desarticulación con los embrionarios planes de desarrollo sectorial y regional es manifiesta.

En otra vertiente, las críticas en contra del ingreso se han fundamentado en los argumentos que el propio Gobierno mexicano ha manejado, en forma tradicional, precisamente para no ingresar a este organismo. Es evidente que si prevalecieran las mismas condiciones que en el pasado, los funcionarios de la Secretaría de Comercio y, coincidentemente, son los mismos que han dirigido y coordinado la relación con este organismo, no habrían planteado la procedencia de analizar el nuevo marco de ventajas y desventajas de una decisión de este tipo. Se pone de manifiesto, que una de las razones que impiden la objetiva evaluación de esta opción es el desconocimiento, más o menos generalizado, de las posibilidades reales de negociar los términos de la eventual participación. Es obvio que las desventajas no deben ser ya tan evidentes y que las posibles ventajas no serán, como se ha afirmado, prácticamente inexistentes.

Desde luego, la iniciativa de México no significa que se ha dado un viraje radical en la política económica exterior; no implica, de ninguna manera, abandonar los principios en que se sustentó durante los últimos años la posición de México respecto a la necesidad de un nuevo orden económico internacional, para aceptar, sumisamente, los intereses económicos de Estados Unidos. No se trata de optar entre la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y los intereses y propósitos específicos que dieron origen a la creación del GATT, en 1947. Sin embargo, la formulación de juicios categóricos y simplistas no encuentra su explicación en la ligereza e irresponsabilidad de los análisis, sino básicamente en la carencia de una información precisa con respecto al GATT de 1979 y, en particular, sobre el proceso de relación de México con este organismo, que de ninguna manera se inició con motivo de la reciente visita del Presidente de Estados Unidos.

Es cierto que el tradicional interés de Estados Unidos de que México se incorpore al GATT se ha visto acrecentado por diversas razones, muchas de ellas directamente relacionadas con el nuevo potencial petrolero de este país. En efecto, a los argumentos de carácter comercial, de prestigio y de orden político, se ha incorporado la conveniencia estadounidense de que México garantice, a través de su incorporación al GATT, que no ingresará a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Por otra parte, resulta evidente que el interés comercial de Estados Unidos ha sido considerablemente estimulado por la mayor disponibilidad de recursos provenientes de la venta al exterior de hidrocarburos, así como por la aparente y reiterada decisión de canalizarlos hacia el fortalecimiento y expansión de la industria estratégica. Si bien es cierto que dicho ingreso de divisas tiene que ser utilizado para resolver

la incapacidad del país para producir los alimentos que requiere, también lo es que tendrá que orientarse a resolver la demanda nacional de productos industriales, en particular bienes de capital. Lo anterior significa que, cuando menos en el corto plazo, las importaciones respectivas habrán de sufrir un aumento significativo. No es aventurado suponer, por tanto, que las corporaciones transnacionales estadounidenses, fabricantes de bienes de capital, presionen con mayor insistencia a su gobierno para que negocie mejores condiciones de acceso al mercado mexicano, y que los estrategias económicos del gobierno del presidente Carter hayan considerado políticamente más conveniente y productivo ejercer la presión correspondiente en el marco de un organismo multilateral en el que su influencia es determinante, como en el GATT, y no por medio de negociaciones bilaterales.

El interés de las corporaciones estadounidenses no es desde luego exclusivamente de carácter comercial; es muy probable que su propósito fundamental se centre en las eventuales repercusiones de carácter industrial. Dichas empresas saben bien que los negociadores mexicanos no abrirán fácilmente el acceso para los bienes de capital comercialmente más interesantes; es decir, los que ofrecen una demanda significativa, regular y creciente y que están directamente vinculados a la expansión de los sectores estratégicos de la economía del país.

Las características, y en particular las limitaciones de la actual planta industrial mexicana de bienes de capital, así como el prolongado proceso de maduración y de adquisición de un nivel de competitividad internacional de las nuevas inversiones en este campo; la importancia y la dependencia del factor tecnológico y la irreversibilidad de las concesiones otorgadas en el marco de este Acuerdo multilateral permiten, al menos en principio, suponer que la maquinaria y equipo, para los que se eliminaran efectivamente restricciones de acceso, tendrán que excluirse en forma definitiva de cualquier intento de desarrollo por parte de una industria nacional de bienes de capital. Las empresas transnacionales estadounidenses conocen esta posición del Gobierno mexicano y saben bien que el ingreso del país al GATT no pueden esperar concesiones arancelarias de tal magnitud que convirtiera su cercanía geográfica en una preferencia natural y determinante.

Los intereses dominantes de Estados Unidos no desconocen, por otra parte, el propósito del Gobierno mexicano de utilizar el poder de compra del sector público como un instrumento para fomentar la expansión y el fortalecimiento de una industria nacional y eficiente de bienes de capital, así como la intención de emplear esta capacidad de adquisición como un elemento de negociación internacional, tanto por lo que hace a las necesarias importaciones, cuanto a la eventual coparticipación industrial de capital y tecnología del exterior. Saben, por tanto, que el ingreso de México al GATT estará condicionado a la no aplicación efectiva del principio de reciprocidad, por lo que hace a las consecuencias derivadas del código de conducta que permite al organismo concertar reglamentaciones sobre las adquisiciones del sector público.

Los grupos de poder de aquel país deben estar convencidos de que los negociadores mexicanos buscarán aprovechar el interés político que respecto al eventual ingreso al GATT

ha manifestado Estados Unidos, y tratarán de capitalizar su importante capacidad de influencia para que este organismo limite su injerencia a la regulación de los mecanismos administrativos de los controles al comercio exterior, sin trascender al ámbito de la política comercial. Es decir, saben bien que pueden aspirar a que México elimine el permiso previo, pero no a que anule la protección arancelaria. Sin embargo, en este último propósito radica, a nuestro juicio, su interés fundamental.

La razón de ello se explica porque en México existe una creciente demanda de bienes de capital, en especial por parte del sector público, que puede y debe ser utilizada no sólo para diversificar sus relaciones comerciales, sino muy en particular para diversificar sus relaciones de carácter industrial y tecnológico. Ello permitiría disminuir la dependencia que actualmente tiene su planta industrial con respecto a Estados Unidos. La posibilidad de avanzar en este sentido depende, en gran medida, de la capacidad de brindarle al inversionista de otros países lo que tiende a convertirse en el atractivo fundamental de coinversión en México: la seguridad de un mercado de magnitud importante y creciente y la garantía de una protección efectiva durante la etapa de consolidación. En tal virtud, trasladar la protección hacia el arancel significaría desalentar la incorporación de capital de riesgo a la transferencia tecnológica, en particular la proveniente de los países europeos y de Japón. En otras palabras, difícilmente un inversionista extranjero aceptaría enfrentarse en forma simultánea al riesgo de una nueva inversión y a la competencia de una corporación estadounidense, toda vez que en el comercio de bienes de capital, las repercusiones de la cercanía geográfica en los servicios de instalación, mantenimiento, asistencia técnica, suministro de refacciones e insumos, resultan determinantes en la decisión de compra y convierten en relativa cualquier protección de carácter arancelario.

En síntesis, los intereses estadounidenses se centran más que en una preferencia comercial directa, que la geografía de hecho les brinda, en un propósito de desplazar competidores en la coparticipación industrial y tecnológica de un país que, como México, les presenta un potencial interesante y que consideran que debiera depender exclusivamente de Estados Unidos. Sin embargo, debe apuntarse que la preferencia comercial la tendrían como consecuencia. Si México no encuentra socios industriales en otros países, la opción en materia de bienes de capital sería la de invertir con capital y tecnología de Estados Unidos o la de importarlos de ese país. En ambos casos se acrecentaría la dependencia y el problema más grave es que a Estados Unidos le tocaría optar.

Desde luego, estas consideraciones no pretenden invitar a dar marcha atrás en la iniciativa. Es incuestionable que, conjuntamente con los países en desarrollo, México debe luchar por que el GATT incorpore efectivamente en sus principios, y sobre todo en sus mecanismos, aquéllos que dieron origen a la UNCTAD; sobre todo cuando las supuestas preferencias no recíprocas otorgadas por los países industrializados, en favor de las naciones en vías de desarrollo, han demostrado su incapacidad para modificar la tendencia del comercio internacional; cuando el sistema generalizado de preferencias contribuye cada vez menos a promover las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo y se utiliza cada vez más como un instrumento demagógico por los países industrializados.

## COMENTARIO FINAL

A las desventajas tradicionalmente expuestas para rehuir la incorporación de México al GATT se suma, en la coyuntura actual, la repercusión que tal decisión tendría en la consecución de las metas planteadas en materia de política económica. La liberalización del comercio internacional propuesta por el GATT podría ser inadecuada para dinamizar sectores como el de bienes de capital, que dentro de los objetivos nacionales tiene una de las más altas prioridades.

El actual Gobierno ha insistido en que la justicia social y el fortalecimiento de la independencia económica nacional en decisiones estratégicas, son objetivos de especial significación. Hacia su consecución deben convertir las diferentes acciones, decisiones e instrumentos de política económica. La escasa indicación oficial respecto a la tónica, sentido y alcance de las negociaciones hace que las especulaciones crezcan y que las dudas se multipliquen.

Consideramos que México debe avanzar cautelosamente en su eventual ingreso y pugnar, paralelamente, por la transformación estructural del GATT. Resulta incuestionable que la estrategia de negociación no debe derivarse sólo de nuestra política económica exterior, sino que necesariamente debe formar parte integral y relevante de una política de desarrollo, concebida en una dimensión de mediano y largo plazo, de tal suerte que se garantice la congruencia entre los compromisos que involucra la incorporación al GATT y el cumplimiento de los grandes propósitos nacionales sobre bases más independientes. Esta es la interrogante fundamental y la principal preocupación. Esperamos que su origen se encuentre solamente en la falta de información.

## BIBLIOGRAFÍA

1. J.B. Duroselle, *Política exterior de los Estados Unidos, 1913-1945*, Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
2. Sidney Dell, *Bloques de comercio y mercados comunes*, Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
3. Ch. Kindleberger, *Economía internacional*, Editorial Aguilar, México, 1969.
4. Fernando A. Martínez C., *La participación de México en el GATT*, tesis profesional, Escuela Superior de Comercio y Administración, Instituto Politécnico Nacional, México, 1976.
5. Michael Joseph, *Política comercial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
6. J. Robinson y J. Eatwell, *Introducción a la economía moderna*, Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
7. Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana. Retrospección y perspectivas*, Siglo XXI Editores, México, 1973.
8. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, *El GATT, la Ronda Kennedy, los países en desarrollo y el caso de México* (mimeo.), Universidad Nacional Autónoma de México, 1969.
9. Joseph Kahl, *La industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
10. UNCTAD, *Los países en desarrollo y el GATT*, actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 1965.
11. IV UNCTAD, *Evolución de las negociaciones comerciales multilaterales* (mimeo.), mayo de 1976. □