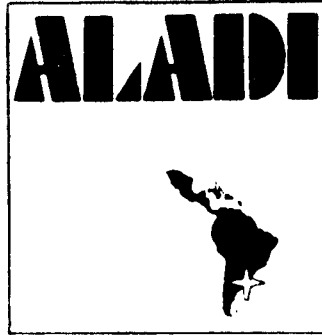


Consejo de Ministros

Séptima Reunión
30 de noviembre de 1992
Buenos Aires - Argentina



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

ALADI/CM/VII/Sesión Plenaria/
Corrigendum 2
5 de mayo de 1993

Se solicita sustituir la página 17-18 en el documento de la referencia, por la que se adjunta.

acuerdo marco que, aunque no quede dentro de la ALADI, repito, está en la región.

México es parte, geográficamente, de América del Norte. Pero es parte, sustancialmente, culturalmente, históricamente, de América Latina. La pregunta no es que cómo va nuestra relación con América Latina. América Latina es parte de nosotros mismos; y si nos interesa aumentar nuestro comercio con Europa, con Japón y con Estados Unidos y con Canadá, nos interesa, ¡caray! diría yo - desde el punto de vista de lo que somos- fortalecer nuestra relación con América Latina. Sólo a través de este fortalecimiento latinoamericano es como podemos si negociar mercantilmente con los vecinos que tenemos al norte en Estados Unidos y Canadá.

Pero ¿qué significa México para América Latina como un socio potencial? Significa, desde luego, independientemente de que sea parte, ya a partir del 94, del área de libre comercio de América del Norte, uno de los mercados de expansión más importantes que hay en este momento en el Continente. El año pasado México sólo, México sin Tratado de Libre Comercio, en 1991, importamos cincuenta mil millones de dólares; cincuenta mil millones de dólares, y es una lástima que el porcentaje que importamos de nuestros países hermanos de América Latina sea tan reducido, México tiene por sí mismo un enorme potencial de importación de productos de los países latinoamericanos, y está listo, le interesa establecer ámbitos de un comercio mucho más amplio y profundo, ámbitos de coinversión con los países latinoamericanos.

Ahora, seguramente, dentro de unos meses, va a empezar a hacer una operación concreta: el deseo lógico, entendible, de varios países de América Latina, de buscar comerciar no solamente con los cincuenta mil millones de dólares de México, o con los que pueda tener el MERCOSUR o los países andinos, sino con los seis millones de millones de dólares que tiene como producto y como comercio quinientos mil millones de dólares que tiene los Estados Unidos de América; un poco menos.

Bueno, México le ha tocado ser, por razones de la historia y de la geografía, un poco el rompehielos de las relaciones con el Norte. Nos tocó el primero en la deuda, no por gracia sino quizás por desgracia, porque primero caímos en el problema, porque estamos más al norte, porque nos afectan más inmediatamente y también por ciertos problemas. Nos tocó abrir la negociación comercial con los Estados Unidos en un Tratado sumamente complejo. El país con más habilidades -para no usar la palabra "maña"- proteccionistas del mundo son los Estados Unidos de América; y negociar con él fue un problema realmente complejo y difícil, que abrió el camino para la negociación de otros países latinoamericanos. No tenemos por qué exponerlo en la mesa, pero todos sabemos, tenemos perfectamente clara la estrategia "in pectore" que es fundamental para los países de América Latina, acuerdos comerciales con Estados Unidos y Canadá. Y el hecho de que

México haya logrado, con un trabajo político no fácil, convencer a sus socios del Norte de que se abra una cláusula de adhesión dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, creo que va a agilizar muchísimo más de lo que nos imaginamos la posible futura negociación de otros países o grupos de países de América Latina con el mercado del norte del continente.

México es, pues, por sí mismo, un mercado enorme, listo a comprometerse con todo el potencial para comprometerse con los países hermanos de América Latina en acuerdos comerciales y, al mismo tiempo, es puente, ha sido punta de lanza para abrir el mercado cerrado, porque así lo ha sido, de los Estados Unidos de América y del Canadá; abrirlo para que atrás de nosotros, seguramente, vengan otros países hermanos del Continente. Ya se mencionan quiénes son y ya están preparándose algunos grupos de negociadores: ya se ha concretado de qué se trata. Entonces, este problema que hoy tiene México de haberse salido de alguna manera, en cierta forma al menos, de la letra sino del espíritu del marco del Tratado de Montevideo, lo van a tener otros países latinoamericanos muy pronto.

Por ello, México propone, apoyando el comentario de nuestro Presidente, el Canciller Di Tella y del Secretario General de la ALADI, experiencia que trae de esos trabajos intensos de los años recientes Jorge Luis Ordóñez, que no nombre este grupo ad-hoc para que, no solamente le dé una facilidad a México; esto es importante para nosotros, pero no es eso. No solamente que le dé una facilidad a los países que quieren negociar después de México con Estados Unidos y Canadá, incluso con Europa o con Japón. No; que tenga la decisión, un grupo que nos proponga algo, que coloque a ALADI adelante históricamente de nosotros y no atrás, como la historia, francamente, en mi opinión, la ha dejado.

Propongo, pues, que se considere por el Consejo de Ministros la formación de un pequeño grupo de personas que nos den un reporte, no sé, en tres, cuatro meses, que permita avanzar en la reflexión de encontrar nuevas fórmulas que abran el espacio de la ALADI para convertirlo, repito, en motor del cambio.

Gracias, Señor Presidente.

PRESIDENTE. Muchas gracias por sus estimulantes palabras, y creo que nos van a hacer reflexionar a todos.

Uruguay.

Delegación del URUGUAY (Héctor Gros Espiell). Muchas gracias, Señor Presidente.

He escuchado con atención y gran interés sus palabras, el informe del Sr. Presidente del Comité de Representantes,