

28A
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

CANADA EN LA NUEVA CONFORMACION
ECONOMICA DE AMERICA DEL NORTE

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A N :

CLAUDIA MARTINEZ TREJO
DINORAH ATLANTIDA UGALDE REZA

MEXICO, D. F.

1992

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE:

INTRODUCCION.....	I
--------------------------	----------

CAPITULO 1: EL PLANTEAMIENTO DEL DESARROLLO DE LA ECONOMIA MUNDIAL.....	1
--	----------

1.1. El Desarrollo de la Economía Mundial.....	2
1.1.1. El Mercantilismo.....	5
1.1.2. El Capitalismo Industrial.....	11
1.1.3. El Capitalismo Monopólico.....	15
1.2. Aspectos Basicos del Comercio Internacional.....	64
1.2.1. El Mercantilismo.....	69
1.2.2. Los Clásicos.....	75
1.2.3. La Teoría Neoclásica.....	81
1.2.3.1. La Teoría del Equilibrio.	84
1.2.4. La Teoría Keynesiana.....	86
1.2.5. La Teoría de los mercados imperfectamente competitivos.....	91
1.2.6. La Teoría Neoliberal.....	98
1.3. Aspectos básicos de la integración.....	108
1.3.1. Teoría de la integración.....	112
1.3.2. El caso teórico de la CEE.....	118
1.3.3. El Desarrollo de la CEE.....	131
1.3.3.1. La Historia de la CEE.....	133

CAPITULO 2: CARACTERISTICAS DE LA ECONOMIA CANADIENSE... 151

2.1. Datos Generales.....	152
2.2. Desarrollo histórico.....	165
2.3. Sistema Político.....	175
2.3.1. Política Interna	180
2.3.2. Política Exterior.....	184
2.4. La Economía Canadiense (1988-1990).....	190
2.4.1. Indicadores Económicos.....	194
2.4.2. Sectores Económicos.....	205
2.4.2.1. Agropecuario.....	205
2.4.2.2. Silvícola.....	211
2.4.2.3. Pesquero.....	214
2.4.2.4. Minero.....	216
2.4.2.5. Energético.....	219
2.4.2.6. Manufacturero.....	222
2.4.2.7. Servicios.....	224
2.4.3. Centros Económicos.....	227
2.4.4. Inversiones.....	232
2.4.5. El Proyecto Económico Canadiense y el Comercio Exterior.....	237

CAPITULO 3: EL COMERCIO EXTERIOR DE CANADA..... 243

3.1. Estructura del Comercio Exterior de	
 Canadá.....	245
 3.1.1. Análisis de la Balanza de Pagos ...	246
 3.1.1.1. Análisis de la Balanza de	
 Cuenta Corriente	248
 3.1.1.2. Analisis de la Balanza	
 de Capitales.....	266
3.2. El intercambio comercial entre Canadá y	
 los Estados Unidos.....	272
3.3. Marco del Comercio Exterior.....	281
 3.3.1. Política Comercial.....	281
 3.3.1.1. El control cambiario y el	
 Comercio Exterior.....	286
 3.3.1.2. Programas del Gobierno	
 Federal para el impulso	
 del Comercio Exterior.....	288
 3.3.2. Legislación Comercial.	
 3.3.2.1. Ley de Comercio Exterior..	296
 3.3.2.2. Reglamentos.....	297
3.4. Marco legal de las relaciones comerciales	
 de Canadá.....	302
 3.4.1. Acuerdos multilaterales.....	302
 3.4.2. Acuerdos bilaterales.....	307

**CAPITULO 4: CANADA EN EL CONTEXTO DE LA NUEVA CONFORMACION
ECONOMICA DE AMERICA DEL NORTE..... 309**

4.1. Antecedentes del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.....	309
4.2. El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. (ALCEUC)	323
4.2.1. Pasos Previos al Acuerdo.....	323
4.2.2. Definición jurídica del Acuerdo..	332
4.2.3. Principales propuestas.....	337
4.2.3.1. Reglas de Origen.....	340
4.2.3.2. Medidas Fronterizas.....	342
4.2.3.2.1. Aranceles.....	342
4.2.3.2.2. Aduanas.....	344
4.2.3.2.3. Restricciones Cuantitativas.....	346
4.2.3.3. Tratamiento Nacional.....	348
4.2.3.4. Barreras Técnicas.....	349
4.2.3.5. Agricultura.....	350
4.2.3.6. Vinos y Bebidas.....	354
4.2.3.7. Energía.....	355
4.2.3.8. Industria Automotriz.....	358
4.2.3.9. Acciones de Emergencia....	360
4.2.3.10. Excepciones al Comercio de Bienes.....	361

4.2.3.11. Adquisiciones del Sector	
Público.....	362
4.2.3.12. Servicios.....	363
4.2.3.13. Visas Temporales.....	364
4.2.3.14. Inversiones.....	366
4.2.3.15. Servicios Financieros.....	369
4.2.3.16. Solución de Disputas.....	370
4.2.3.17. Medidas Compensatorias....	372
4.2.3.18. Cultura.....	372
4.2.3.19. Propiedad Intelectual.....	373
4.3. Consecuencias del ALCEUC.....	374
4.3.1. Implicaciones económicas para	
Canadá.....	374
4.3.1.1. Generalidades.....	375
4.3.1.2. La Competitividad canadiense.	
4.3.1.3. Sector Gubernamental.....	384
4.3.1.4. Sector Laboral.....	386
4.3.1.5. Sector Empresarial.....	392
4.3.1.6. Impacto Industrial.....	396
4.3.1.6.1. Industrias	
Primarias.....	397
4.3.1.6.2. Manufacturera.....	404
4.3.1.6.3. Servicios.....	411
4.3.1.7. Las Inversiones.....	415
4.3.1.8. Los grandes ausentes.....	419

CAPITULO 5: MEXICO ANTE UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO COM ESTADOS UNIDOS Y CANADA.....	422
5.1. Antecedentes.....	422
5.1.1. La economía mexicana (1982-1987).	422
5.1.2. La apertura comercial.....	427
5.2. Los efectos de la liberalización.....	439
5.3. Las relaciones comerciales entre México Canadá y los Estados Unidos.....	446
5.4. El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.....	456
5.4.1 Aspectos sectoriales y estratégicos de México ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.....	477
CONCLUSIONES.....	499
BIBLIOGRAFIA.....	513

INTRODUCCION.

La investigación que aquí presentamos resultó ser un esfuerzo por comprender las tendencias del desarrollo económico que actualmente se proyectan en América del Norte. Pensamos que a través del estudio del caso canadiense (en materia de comercio exterior), es que podemos acercarnos y dar un primer paso en la comprensión de un proceso tan complejo como lo constituye el fenómeno antes mencionado. De tal forma, que se pretendió evaluar de manera general las consecuencias de dicho fenómeno, el cual consideramos que encontró su expresión más concreta en la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC), y que fue sin duda el proyecto más ambicioso desde la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), además de que recogió una larga experiencia en materia de integración.

Nuestra investigación sustenta la idea central de que existe un proceso de centralización de capital a escala mundial resultado del proceso natural del desarrollo capitalista, lo que ha provocado en el tiempo una globalización económica en América del Norte y con ello un proceso de integración económica que se manifiesta formalmente con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Como consecuencia de este proceso de globalización e integración

II

económica, el desarrollo económico de Estados Unidos y Canadá requiere enfrentar con mayor eficiencia la competencia económica mundial, de ahí que se hayan generado modificaciones en las políticas económicas y comerciales tendientes a la liberalización económica, lo que pretende en el tiempo acelerar la formalización de los procesos integracionistas, y de alguna manera lograr ciertos "niveles de control" sobre el rápido proceso de centralización de capital que se gesta en América del Norte y a nivel mundial.

Pensamos que la desigualdad que existe en los diversos procesos de liberalización de cada uno de los países que conforman el área de América del Norte constituyen un obstáculo para lograr un reparto equitativo de los beneficios posibles que implica una integración económica.

Nosotros partimos de la idea básica de que cualquier evaluación de las tendencias actuales de la economía de América del Norte debe tomar en cuenta los siguientes factores:

- a) Las tendencias de desarrollo de la economía mundial y su manifestación concreta en América del Norte.

III

b) Los objetivos reales de E.U. y Canadá en sus políticas económicas, y particularmente el caso canadiense en relación a su sector externo.

c) El ALCEUC como manifestación de las nuevas tendencias económicas de América del Norte y sus posibles repercusiones internacionales.

Para lograr corroborar las hipótesis anteriores y alcanzar el conocimiento de las tres últimas reflexiones, fue que nos propusimos cumplir con los siguientes objetivos:

Objetivos generales:

- 1) Describir las tendencias actuales de la economía mundial y la estrategia de participación de América del Norte en las mismas.
- 2) Investigar la evolución del comercio exterior canadiense en los últimos años en el contexto de la nueva conformación económica de América del Norte.
- 3) Conocer el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canada (ALCEUC) en su composición general.
- 4) Evaluar el impacto que ha tenido el ALCEUC en el comercio exterior canadiense a dos años de su entrada en vigor.

Objetivos particulares:

- 1) Analizar el papel del comercio exterior en el proyecto de desarrollo económico de Canadá.
- 2) Analizar el efecto del ALCEUC en las políticas comerciales de Canadá.
- 3) Identificar los elementos claves del ALCEUC que han repercutido negativamente en la economía canadiense, con el objeto de que pudiesen aportar conocimientos sobre los puntos claves en los que México (actualmente negociando un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá) requiere lograr condiciones de negociación más equitativas de las que alcanzó Canadá en ese entonces con los Estados Unidos.
- 4) Dilucidar algunas de las consecuencias que tanto a nivel mundial como continental tuvo la firma del ALCEUC y las que posiblemente tendrá el Acuerdo Tripartita de América del Norte.
- 5) Identificar los elementos que rigen la relación de Canadá y Estados Unidos en cuanto a su proceso de integración.
- 6) Analizar la nueva conformación económica de América del Norte en comparación con lo que la teoría de integración propone.

Nosotros consideramos que dentro de la dinámica de las relaciones internacionales de nuestro tiempo los procesos políticos y económicos de los últimos años han despertado un mayor interés por introducir nuevos análisis y reflexiones sobre las tendencias de la reproducción económica internacional de los últimos años.

La nueva división internacional del trabajo ha generado modificaciones en los campos productivo, financiero y comercial entre los países desarrollados y entre éstos y los países subdesarrollados.

América del Norte es una región que marcha hacia la consolidación de un bloque económico, la heterogeneidad de los países que la conforman obliga a analizarlos por separado y los pasos dados hacia la integración económica justifica la visión de conjunto.

De ahí que partimos del estudio de la economía canadiense y en particular de su comercio exterior para entender porque la necesidad de una Acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y de que manera éste es una manifestación de las tendencias de integración que existen en la economía de América del Norte.

VI

Consideramos que el desarrollo de América del Norte se caracteriza por una creciente globalización económica debida a una cada vez más rápida y amplia concentración y centralización de capital lo que desemboca en una tendencia a la integración económica de Estados Unidos y de Canadá y de México con Estados Unidos debido a los lazos de dependencia que existen entre estos países.

La formalización de este bloque económico es además una respuesta a la competencia generada por otros que responden también al mismo proceso globalizador, es el caso de la Comunidad Económica Europea (CEE), apuntalada por Alemania Federal; y el Sudeste Asiático, teniendo al frente a Japón.

Fue también objeto de nuestro trabajo destacar el papel que actualmente tiene la economía estadounidense en el sistema capitalista mundial para entender en parte el por qué de la necesidad de formalizar este tipo de acuerdos comerciales e impulsar otros más a lo largo del Continente Americano.

En este contexto de integración (en cuanto a la formación de grandes bloques económicos) y fraccionamiento de la economía mundial (por lo que toca a la tendencia de las economías cerradas de los bloques hacia otras áreas económicas) las economías se ven obligadas a insertarse en este proceso

VII

irreversible del sistema capitalista mundial, donde México se ha propuesto participar activamente dentro de la nueva conformación económica de América del Norte. De ahí que actualmente esté negociando un Tratado trilateral de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

Canadá al igual que México presenta una dependencia asimétrica en sus relaciones con Estados Unidos. Las experiencias de Canadá en el rubro de comercio exterior deben ser consideradas para el caso mexicano ante la participación de nuestro país en dicha área mediante un Tratado de libre comercio. Para nosotros es una realidad indiscutible que México ya está integrado a esta región económica desde hace mucho tiempo.

El inicio de las negociaciones para la constitución de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá demuestra que la integración económica de dichos países es reconocida y por lo tanto, los gobiernos han aceptado su formalización con la intención de obtener beneficios mutuos y más equitativos.

Es importante tener presente el ALCEUC ya que representa el antecedente más importante para las negociaciones del Tratado trilateral y del cual deberán ser recuperados los

VIII

términos positivos y desechados los que no convengan a los intereses de cada uno de los países participantes.

El conciliar los intereses de cada uno de los países dependerá de la capacidad de los negociadores de cada gobierno, sin embargo, resulta una tarea difícil dado el tipo de relación asimétrica que guardan entre ellos.

Consideramos que nuestra investigación mantiene una vigencia relevante ya que el ALCEUC subsistirá paralelamente al Tratado trilateral por lo que intentamos destacar las particularidades del primero que pueden repercutir negativa o positivamente en nuestro país mientras el ALCEUC tenga vigencia. Servirá además como referencia en futuras investigaciones ya que la experiencia que recoge dicho Acuerdo en materia de liberalización comercial ha sido la más importante e innovadora, fuera del área de la Comunidad Económica Europea.

El primer capítulo se encaminó a realizar una revisión del desarrollo general que ha seguido la economía mundial desde los primeros años de la segunda posguerra. Se intenta resaltar el período en el cual la economía mundial define los rasgos principales que la caracterizan hasta nuestros días: una alta concentración y centralización del capital

que conducen a la globalización económica mundial y que se traduce en nuevos patrones productivos a escala mundial que conducen a la formación de bloques económicos que comienzan a formalizar sus relaciones de interdependencia económica, destacando que es a finales de los ochentas y principios de los noventas que la economía acentúa dichos rasgos con mayor intensidad y rapidez.

Se destaca la situación recesiva de la economía mundial y la multipolaridad del sistema internacional debido al surgimiento de nuevas potencias económicas y al debilitamiento de la estadounidense.

El primer capítulo nos muestra cómo el modelo de desarrollo de lo años noventas tiene sus antecedentes inmediatos en la crisis de finales de los ochentas y cómo se pasa del modelo keynesiano de desarrollo al neoliberal, que impulsa el desarrollo industrial mediante la sistematización de los procesos productivos a escala mundial, impulsando así las economías de escala que con el apoyo de las innovaciones tecnológicas hacen más eficientes y competitivas sus industrias. En ese mismo sentido se necesita de la ampliación de mercados que acrecienten la demanda mundial, propiciando así la expansión comercial que se apoya en la formación de bloques económicos.

La transformación que ha sufrido el sistema productivo mundial es síntoma inequívoco de una nueva relocalización de los procesos productivos y de una aceleración y ampliación de la centralización de capitales a nivel mundial.

En un apartado de dicho capítulo nos abocamos a la revisión de las distintas teorías comerciales que han surgido a lo largo de la historia del comercio internacional para poder llegar a la comprensión de los lineamientos neoliberales del comercio internacional que caracterizan los años noventas. Posteriormente tratamos de abundar en las concepciones teóricas sobre los procesos integracionistas y sobre todo el caso de la Comunidad Económica Europea, ya que es en ésta donde encontramos el modelo más avanzado de integración económica, tendencia que pensamos es característica de la economía mundial actual.

En el capítulo segundo de nuestra investigación se tuvo como propósito central, explicar y analizar el papel de Canadá dentro del área económica de América del Norte. En dicho capítulo pudimos constatar cómo la economía canadiense ha desarrollado a lo largo de un proceso histórico, lazos estrechos de interdependencia con los Estados Unidos, ello se explica a través de elementos comunes tales como: la geografía, el idioma, la cultura y la historia. Asimismo, la

situación geopolítica de Canadá la ha llevado a convertirse en uno de los aliados más importantes de Estados Unidos en tiempos de paz y de guerra.

La importancia de dichos elementos en nuestro estudio radica en el hecho de que constituyen la explicación básica del proceso de integración no formalizado entre estos dos países debido a la dependencia económica que registra principalmente Canadá de Estados Unidos como podremos constatar en el estudio de sus principales indicadores económicos, en sus relaciones comerciales y financieras, y en la producción de los diferentes sectores productivos del país que nos demuestran su completa articulación con el mercado estadounidense.

Con los elementos antes expuestos, pudimos explicar a grandes rasgos el comportamiento de la economía canadiense que, a partir de 1989 atraviesa por una de las situaciones recesivas más agudas de su historia, después de haber registrado, de 1983 a 1988, los índices de crecimiento más altos de la principales economías industrializadas del mundo capitalista.

A este respecto podremos identificar como las causas actuales de dicha situación se deben a problemas

estructurales que presenta la economía canadiense , así como de la crisis mundial capitalista, que se recrudeció durante la década de los ochentas, y que se ha manifestado con sus particularidades en Canadá. De igual manera, se debe a la estrecha relación con la recesión económica de los Estados Unidos.

Así pues, dentro de este contexto, se logró entender el por qué la necesidad de Canadá de formalizar un proceso de integración económica con Estado Unidos que le va a permitir lograr una plena inserción dentro de la nueva conformación económica de América del Norte y del mundo. Para lograr este cometido, Canadá se ha ajustado a una política económica neoliberal que le ha facilitado atraer nuevas inversiones, abrirse nuevos mercados y principalmente asegurar su acceso al mercado estadounidense mediante la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos (ALCEUC), que la ha llevado a promover su productividad mediante la economía de escala.

El tercer capítulo de la investigación se encaminó a destacar los principales rasgos del comercio exterior canadiense, sus principales socios comerciales y sus principales productos de importación. Sin embargo la parte consistente del mismo quedó enmarcada en las reflexiones que

XIII

se hicieron sobre su balanza de pagos, la comercial, la de cuenta corriente y la de capitales, dichas balanzas muestran sintomáticamente la recesión económica canadiense al mostrar las tendencias deficitarias que muestran algunas de ellas. Es así como pudimos conocer que la tendencia deficitaria en cuenta corriente muestra una incidencia de crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones canadienses etc. Se destacaron además los lineamientos de la política comercial de Canadá, así como la estrategia de participación de dicho país en el área de América del Norte.

Se hizo especial hincapié en la relación estrecha que guarda la situación económica canadiense con respecto a su comercio exterior y los lazos estrechos de interdependencia asimétrica de Canadá con los Estados Unidos y cómo se han visto minadas las exportaciones canadienses hacia su vecino del sur debido al alto proteccionismo que impone la ley comercial de los Estados Unidos.

Además se intentó aclarar la importancia que el ALCEUC juega dentro de la estrategia de impulso al comercio exterior canadiense, y de la economía canadiense en su conjunto.

En el capítulo cuarto analizamos el proceso mediante el cual el gobierno canadiense llegó a la conclusión del más importante Acuerdo comercial con Estados Unidos, y el más

XIV

amplio e innovador en su género a escala mundial, ya que se incursiona por vez primera en sectores como: servicios, subsidios, impuestos compensatorios, propiedad intelectual y en la conformación de un organismo de solución de disputas.

Canadá, al igual que México, no ha obtenido la reciprocidad deseada en su intercambio comercial con Estados Unidos, la necesidad de formalizar su proceso de integración con este país la consideró como definitiva para el impulso de su desarrollo económico a partir de mediados de la década de los ochentas que no llegó a concretizarse sino hasta 1989. Con ello Canadá pretende obtener mejores términos de intercambio con Estados Unidos y asegurar su participación en ese mercado altamente competitivo y protegido.

En primera instancia evaluamos cómo se llevó a cabo dicho Acuerdo tras fallidos intentos de negociación. Explicamos cómo a pesar de que ambas economías son de niveles de desarrollo semejantes, Canadá tuvo que ceder más ante las peticiones de los Estados Unidos, muestra tangible de como una economía más dependiente que la otra cuenta con menores márgenes de negociación. Ello nos puede servir como antecedente y marco de referencia para darnos idea de que rumbo deberán tomar las actuales negociaciones del Tratado Trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá.

Se procedió al estudio de los términos más importantes en las que se llevó a cabo el ALCEUC y su contenido. Cabe resaltar dentro de éste la inclusión del sector petrolero, el establecimiento de un mecanismo de solución de disputas, el sector servicios, así como el agrícola, entre los más importantes, ya que en éstos se demuestra concretamente la vulnerabilidad de la economía canadiense con respecto a los Estados Unidos.

Finalmente, analizamos el impacto del ALCEUC a dos años de su entrada en vigor en la economía canadiense. Si bien, este Acuerdo no ha sido el causante de la recesión económica que vive dicho país, si ha contribuido a acentuarla como lo podemos constatar en su déficit comercial, así como también en la tendencia a colocar grandes inversiones en sectores primarios y extractivos, ya que es en éstos donde se localizan las ventajas comparativas a corto plazo de Canadá y no así en los sectores más dinámicos de la economía donde se concentra la tecnología avanzada y la producción de bienes de capital de este país. Asimismo, se analizó el impacto del ALCEUC en los diversos sectores económicos: laboral, empresarial e industrial.

Además resultó de vital importancia entender como el proceso de concentración y centralización de capital se ha acentuado

mediante este proceso de integración formalizado como lo demuestran las fusiones y adquisiciones de las empresas canadienses y estadounidenses, así como el incremento de las inversiones provenientes de Estados Unidos en este país.

Asimismo ,identificamos los problemas más importantes que enfrenta la economía canadiense para convertirse, en un corto palazo, en una más eficiente y competitiva frente a Estados Unidos. A nuestro juicio, Canadá tardará en aprovechar más ampliamente los beneficios que se derivan de la creación de comercio con este tipo de Acuerdos Comerciales. Dicho Acuerdo resulta ser más favorable a la industria estadounidense en el corto y mediano plazo y puede representar solo a largo plazo una salida u opción viable para la situación recesiva por la que atraviesa Canadá.

En el quinto capítulo abordamos la problemática de México frente a la nueva conformación económica mundial y su estrategia de participación en el área de América del Norte mediante la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Para lograr dicho objetivo hicimos referencia a la situación de la economía mexicana del período que va de 1982 a 1987 como antecedente para comprender los nuevos procesos económicos de estos últimos

años que han llevado a México a replantear su modelo de desarrollo económico.

Es así como destacamos que a raíz de que nuestro desarrollo económico se sustentó a lo largo de tres décadas en el modelo sustitutivo de importaciones se generaron problemas tales que llevaron a un excesivo endeudamiento externo, a la desarticulación de la planta productiva, a una espiral inflacionaria que redundó en una fuerte devaluación, así como en una petrolización de la economía mexicana que desembocaron en la aguda crisis de 1982.

México resolvió que sus problemas económicos no tenían solución a corto plazo y decidió, a partir de 1983 emprender un proceso de liberalización para incrementar y diversificar sus exportaciones e impulsar la competitividad de su planta productiva así como la promoción de la inversión extranjera en nuestro país. Esta nueva estrategia se manifestó en una nueva política de comercio exterior. De tal forma, México decide ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y ha firmado desde entonces varios Acuerdos Comerciales con su principal socio: Estados Unidos.

Sin embargo, a pesar de los intentos del gobierno mexicano por diversificar sus mercados y sus exportaciones, y atraer

XVIII

mayores inversiones, éste se ha visto limitado por las condiciones proteccionistas que imperan en el mercado mundial, específicamente en Estados Unidos. De tal forma que México decidió a mediados de 1991 iniciar las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos a efecto de lograr impulsar el sector externo de su economía ya que dicho Tratado fungirá también como pivote del saneamiento de la economía mexicana. Cabe destacar que las asimetrías existentes entre dichos países constituyen un gran obstáculo en la obtención de los beneficios que se pretenden obtener con un Tratado de esa naturaleza.

Sin embargo, la necesidad de formalizar la relaciones de integración con Estados Unidos se ha convertido en una condición para transformar su situación de dependencia en una donde pueda tener mayores márgenes de negociación y así alcanzar términos de intercambio más equitativo. El reto para México será lograr influir activamente y de manera deliberada en el proceso de integración económica que se desarrolla en América del Norte intentando transformar su situación de vecindad en una relación que le proporcione menores desventajas dentro de un marco de legalidad y mayor equilibrio en sus relaciones económicas, políticas y comerciales.

CAPITULO I. EL PLANTEAMIENTO DEL DESARROLLO DE LA ECONOMIA MUNDIAL.

Para alcanzar los objetivos que nos planteamos, creimos pertinente abordar el largo proceso de desarrollo histórico de la economía mundial ya que es dentro de dicho contexto que se puede explicar el fenómeno actual de integración económica de América del Norte. De tal forma que en el presente análisis se intentó comprender el nivel de desarrollo alcanzado por el sistema económico capitalista , tales reflexiones nos condujeron a la explicación de dicho fenómeno, el cual no es más que el producto de la dinámica natural del capitalismo de finales del siglo XX, donde el proceso de concentración y centralización del capital a escala mundial ha adquirido connotaciones específicas (siendo cada vez más rápido y amplio) y que en particular deriva en América del Norte, en un proceso de integración que va más allá de cualquier acuerdo formal realizado entre los Estados involucrados.

Considerando lo anterior, hicimos referencia a los orígenes y el desarrollo de la economía mundial concentrando nuestro análisis en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, es decir, durante la etapa del capital predominantemente transnacional; hicimos además un esfuerzo por reflexionar sobre el fenómeno de la Comunidad Económica

Europea ya que es el proceso de integración formal más importante de nuestros días.

1.1 EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA MUNDIAL

La etapa previa de la economía capitalista como tal, fue el feudalismo de la Europa Occidental del medioevo. Este se caracterizó por presentar:

- 1) bajo nivel de desarrollo en la técnica, utilizando instrumentos de trabajo sencillos y baratos que eran además, acompañados por una división de trabajo poco desarrollada;
- 2) una producción para satisfacer las necesidades inmediatas, o bien, de autoconsumo, con poco excedente para utilizarlo en un mercado más amplio;
- 3) cultivos de la tierra del señor feudal mediante la prestación obligatoria del trabajo servil;
- 4) inexistencia de un poder centralizado;
- 5) "usufructo condicional de la tierra por los señores en tenencia, a cambio de cierto tipo de servicios" y
- 6) el pleno ejercicio de poderes judiciales por parte de los señores feudales .1

Todas estas características comenzaron a presentar una serie de contradicciones que propiciaron la ruptura de este

1. Maurice Dobb. Estudio sobre el desarrollo del capitalismo
Ed. S XXI, México, 1982, p.36.

sistema tradicional de producción a partir del siglo XIV hasta el siglo XVI, cuando las relaciones de intercambio capitalista comenzaron a expandirse de una manera más dinámica.

La génesis de las relaciones capitalistas de producción las podemos encontrar de una manera aislada, desde el siglo XII en algunas ciudades del Mediterráneo italiano: Génova, Pisa y Venecia las cuales, se constituyeron en grandes centros comerciales para el siglo XIV.

Con el desmoronamiento del Imperio Romano de Occidente, pronto surgió de entre sus ruinas, una nueva clase media urbana motivada por el afán de lucro de las transacciones comerciales, en el momento preciso en que todo el tráfico importante se realizaba con el Oriente, a través de la línea mediterránea de navegación. Un factor importante para la acumulación de riquezas de estos centros comerciales lo fue la época previa de las cruzadas que sirvieron para arrebatarse a los musulmanes la ruta del Mediterráneo, extendiéndose de esta manera sus mercados.

A partir de entonces, la economía natural del feudalismo que era autosuficiente en la Baja Edad Media, se transformó poco a poco, mediante la dinámica expansiva del comercio, en una economía de dinero.

Con el acelerado crecimiento de los centros comerciales (a partir del S.XIV) que significó la sobreposición gradual de la producción para el intercambio sobre la producción para el uso y la ineficacia de la clase dominante feudal para mantener su control y explotación sobre la fuerza de trabajo servil, comenzó la decadencia de este modo de producción.

Así, una cantidad considerable de siervos-campesinos emigraron hacia estos nuevos centros de producción, convirtiéndose más adelante, en trabajadores libres asalariados, o bien, dentro de los centros agrícolas, en campesinos libres que trabajaban sus propias tierras, producto del derecho que tenían sobre ellas, mediante un pago en dinero, o renta a los señores feudales.

La rentabilidad de la tierra fue otro factor determinante de esta transformación ya que implicó una circulación monetaria generalizada:

"La transformación de la renta en productos, en renta, en dinero, que se opera primero de un modo esporádico y luego, en un plano más o menos nacional, presupone un desarrollo bastante considerable del comercio, de la industria urbana y de la producción de mercancías en general y, por tanto, de la circulación monetaria (...) en su desarrollo ulterior la renta en dinero tiene que conducir bien a la transformación de la tierra en propiedad campesina libre, o bien, a la

forma propia del régimen capitalista de producción, a la renta abonada al terrateniente por el arrendatario capitalista."2

Para mediados del siglo XV, las rentas en dinero de la Europa Occidental habían sustituido los derechos sobre el trabajador y además muchos campesinos habían adquirido la emancipación completa. Así, la compra-venta libremente de la tierra marcará el final del feudalismo.

1.1.1 EL MERCANTILISMO

Con el ascenso de la clase media (S.XI-XV), fue necesaria la conformación del Estado Nación (S.XV). Esta nueva clase requirió de cierto orden, seguridad y libertad para seguir reproduciendo sus actividades lucrativas. Para ello fue indispensable la implantación de una autoridad central (la Monarquía Nacional), aliada a sus intereses económicos. Este poder centralizado, fue capaz de lograr la unificación de los diferentes intereses locales: burgos, regiones, feudos y centros comerciales en torno a un interés mayor: La Nación.

Además de la conformación del Estado Nación, son tres los momentos históricos que marcaron la transición del feudalismo al capitalismo, éstos fueron: 1) La Reforma

2. Carlos Marx, "Génesis de la renta capitalista del suelo" en El Capital, Tomo III, 20a. ed., Ed. FCE, México, 1985, p.738.

Protestante (S.XVI), donde se sustentó la primera lucha de la clase media contra el feudalismo, atacando de raíz a la institución más importante de este régimen: la Iglesia, reduciendo sus privilegios y con ello su poder económico, 2) La Revolución Inglesa (S.XVII) y 3) La Revolución Francesa (S.XVIII) que consolidaron el ascenso de la burguesía al poder.

Hasta aquí se constata como "(...)la circulación de mercancías es el punto de arranque del capital. La producción de mercancías y su circulación desarrollada, o sea, el comercio, forman las premisas históricas en que surge el capital. La biografía moderna del capital comienza en el siglo XVI con el comercio y el mercado mundial".³

El surgimiento de estos últimos, se dieron por la competencia que suscitó la búsqueda de nuevos mercados, encabezados, primeramente, por las Ciudades Repúblicas Italianas que utilizaron al Mediterráneo como vía marítima hacia los mercados orientales. Sin embargo, con la consolidación del Imperio Otomano y el avance de los Turcos, estas ciudades, junto con el resto de Europa, perdieron el acceso hacia dicha área estratégica y vieron truncado su desarrollo.

3. Carlos Marx, El Capital, Tomo I, 20a. ed. Ed. FCE, México, 1985, p.103.

De este modo, mediante la búsqueda de vías alternas, surgieron nuevas potencias coloniales: primero, España y Portugal seguidos por Inglaterra, Francia y Holanda .

Esa competencia que fue "(...)la raíz y el impulso de la expansión y la acumulación de capital en las manos de esta nueva clase, libre de compromisos tradicionales(...)será también la que propicie la primera unidad mundial en torno al capitalismo (...) En el sentido histórico, el capital aparece como un factor competitivo, origen de los conflictos que en la política se transforman en rivalidades y guerras(...), las Ciudades-Repúblicas Italianas que luchaban entre sí señalaron el principio del capitalismo internacional:a raíz de la formación de monopolios se reunieron para enfrentarse con las otras enredando sucesivamente a más gente en sus conflictos".4

De este modo, la competencia entre Venecia y Génova las llevó a realizar pactos temporales con su adversario militar, el Imperio Otomano, para poder continuar su comercio con la India. También los Genoveses formalizaron alianzas con los Estados Ibéricos y más tarde con Francia e Inglaterra. Mientras que los portugueses exploraron África en busca de mercados y mano de obra, los españoles buscaron

4. Ekkehart Krippendorf, El sistema internacional como historia, Ed. FCE, México, 1985, p.43.

acceso a la India. Todo ello propició la expansión de las relaciones capitalistas.

A partir de mediados del siglo XV gracias al avance en la técnica naviera, se realizaron los primeros viajes de exploración. Los viajes realizados a lo largo de la costa occidental de Africa llevaron a Vasco de Gama encontrar la vía marítima hacia la India y los viajes de Colón lo condujeron a un nuevo Continente. Esto permitió la expansión de los patrones económicos generados en Europa Occidental hacia otros puntos del globo terrestre: América, Africa y Asia. De tal forma que, para el siglo XVII se conformó lo que podemos llamar "mercado mundial".

Las metrópolis con gran poderío económico-militar, comenzaron un período de saqueo de recursos naturales y de mano de obra de sus colonias, ésto les permitió seguir acumulando riquezas, principalmente en oro y piedras preciosas, esto condujo , entre otras cosas, a la primera revolución en los precios.

Es en este momento crucial de la historia donde podemos encontrar la explicación del origen del desarrollo desigual de la economía mundial; por lo general, los países subdesarrollados actuales deben tal condición a la explotación de los que en antaño fueron las metrópolis europeas, que hoy se constituyen como países desarrollados.

Con el Colonialismo, en la Europa Occidental se desarrollaron las entidades territoriales y nacionales en torno al Estado moderno cuya función inmediata fue mantener el control sobre las colonias y las vías comerciales, a este período de restricciones se le denominó "mercantilismo" el cual "(..) representaba una decisiva innovación política, un marco de organización para el aprovechamiento máximo de los recursos nacionales y de ultramar mediante los métodos racionales, eficientes y burocráticos, que en su totalidad fomentaban la consolidación de las fuerzas empresariales en las sociedades europeas del siglo XVII al XVIII".⁵

Con el mercantilismo se sentaron las bases de la actividad nacional industrial, estableciéndose altos derechos a la importación de manufacturas, subsidios a la industria y el monopolio del comercio con las colonias. Todo este sistema restrictivo habrá de ser eliminado por el librecambismo característico del siglo XIX.

Debido a la inadecuada estrategia de desarrollo seguida por la monarquía española y portuguesa no surgió una burguesía empresarial nacional capaz de aprovechar productivamente las riquezas generadas de la explotación colonial. Por ello, éstas sirvieron como trampolín para el enriquecimiento de otras burguesías en países como: Holanda, Francia e Inglaterra. El desvío de los recursos monetarios del Imperio

5. Ibidem, p. 69

Español permitió el surgimiento en Alemania de la primera generación de banqueros. Dicha situación contribuyó a la acumulación de capital que, para mediados del siglo XVIII, le permitió a Inglaterra ser el escenario de la Revolución Industrial.

Después de la decadencia española, Holanda tomó su lugar y se constituyó en una potencia naviera-comercial. Para 1602 ésta había organizado la Compañía de las Indias que fue el punto de arranque para un comercio dinámico y parte esencial en la creación de las industrias transformadoras de los países bajos que tanto mermarían la competencia inglesa y española, así para 1609 se crearía en Holanda el primer Banco Comercial.

Sin embargo, con las leyes restrictivas de navegación inglesa y la competencia que poco a poco desataron la corona Británica y Francia en contra de Holanda provocaron la doblegación económica de dicho país; esto solo se explica a través de la subordinación del capital comercial holandés al capital industrial inglés, que iba cobrando cada vez más fuerza.

1.1.2. EL CAPITALISMO INDUSTRIAL

Con la decadencia española, los ingleses buscaron nuevas oportunidades en las zonas de América que no habían sido ocupadas todavía y en 1585 Walter Raleigh fundó la primera colonia inglesa de las trece que más adelante constituirían los Estados Unidos de América. El Acta de Navegación (1651), el Tratado de Mathuen (1703) en donde Portugal se convierte en una colonia británica y, el Tratado de Utrecht (1714) que permite el comercio inglés de una manera generalizada en el imperio español, hicieron que para el siglo XVIII, Inglaterra se convirtiera en el imperio colonial y comercial más importante del mundo.

Para que la Revolución Industrial se diera en Inglaterra (mediados del S.XVIII al XIX) fue necesario un proceso previo de acumulación originaria de capital, el cual lo podemos identificar desde finales del siglo XV.

Este proceso comenzó debido a que una gran cantidad de hombres se vieron despojados de sus medios de producción y fueron lanzados al mercado de trabajo como mano de obra libre. Esto también condujo a una división de trabajo más desarrollada y una organización industrial más compleja. Esta última pasó del sistema doméstico (S.XIV-XVI) al sistema gremial característico del S.XVI-XVIII donde los maestros ya no eran independientes sino que estuvieron

subordinados a una nueva clase empresarial dueña de las materias primas. Todo esto condujo finalmente, al sistema fabril del siglo XIX que fue la base de la industria moderna que implicó un incremento del capital, una construcción específica para la realización de la actividad industrial, la venta de la fuerza de trabajo a cambio de un salario que le permitiera al trabajador reproducir sus condiciones de vida y finalmente, el empleo intensivo de las máquinas.

La destrucción de las condiciones feudales de producción fue más rápida y radical en Inglaterra que en el resto de Europa, pasando a ser la protagonista principal de una nueva época del desarrollo capitalista.

La época del capital industrial añadió al Capitalismo un nuevo elemento: la complementación y supeditación de la mano de obra humana a las máquinas (al avance científico y técnico) y por consiguiente, la multiplicación de la productividad humana.

A partir de ese momento, la competencia por mercados externos constituyó el impulso decisivo de la Revolución Industrial Inglesa. "A partir del siglo XVII, las exportaciones y el comercio internacional se multiplicaron rápidamente hasta el siglo XIX. Durante la primera mitad del siglo XVIII, Inglaterra tomó incuestionablemente la delantera. Así, con la invención de la máquina de vapor se

transformó el método de producción y se dió el auge del sistema de fábricas en gran escala. Ello implicó, a su vez, una concentración ulterior de capital ya que, de ahora en adelante, estas nuevas máquinas requerirán de una mayor inversión de capital para su sostenimiento. De tal forma que "(...)" la combinación de la manufactura, la mecanización del proceso laboral y finalmente las nuevas fuentes de energía, el carbón y el vapor, impulsó el ascenso de Inglaterra al nivel de potencia mundial".⁶

Al mismo tiempo, la dinámica del desarrollo capitalista que se había extendido a escala mundial, aunque a ritmos desiguales, propició el surgimiento, primeramente, en las colonias inglesas de América (colonizadas por una clase anglosajona que contaba con una gran capacidad económica y organizativa, a diferencia de las colonias españolas y portuguesas), de una clase económica nacional capaz de competir con las actividades productivas y comerciales de las metrópolis hasta entonces restringidas. De esta manera, la guerra de Independencia norteamericana (1776) fue el producto de la competencia intercapitalista en el contexto del naciente sistema capitalista internacional, que quebrantó, en adelante, las zonas económicas coloniales.

Inglaterra pretendió ser el abastecedor de artículos manufacturados de todos los países los cuales debían suministrarle, a cambio de ellos, materias primas. Al mismo

6. Ibidem., p. 78

tiempo, el patrón oro permitió fluidez en pagos internacionales y en movimientos de capital a nivel mundial, que favorecieron la expansión financiera de Inglaterra.

Hacia mediados del siglo XIX , en el momento en que se fortaleció la industria inglesa, se promovió en el mundo una nueva concepción económica que se contrapuso con la política restrictiva del mercantilismo: el librecambismo que pugnó por un comercio internacional sin barreras arancelarias verdaderamente importantes y por la eliminación de obstáculos al movimiento libre de los factores de la producción (capital y trabajadores). Los principales postulados del librecambismo fueron :

- La división internacional del trabajo,
- El patrón oro,
- El comercio con pocas trabas,
- Libertad de migraciones,
- Libertad de navegación en los mares,
- La reserva de los mercados coloniales para las potencias metropolitanas.⁷

La política de librecambio, al tiempo que benefició a Inglaterra , como cabeza de la economía mundial le proporcionó vías comerciales seguras y nuevos mercados,

7. Ramón Tamames, Estructura Económica Internacional, 8a. ed., Ed. Alianza Editorial, México, 1984, p.2

dañando al resto de las economías que se encontraban en vías de industrialización.

1.1.3. CAPITALISMO MONOPOLICO

" Hemos visto más arriba que el periodo del desarrollo máximo del capitalismo anterior al monopolista, el capitalismo en el que predomina la libre concurrencia va de 1860 a 1880. Ahora vemos que es precisamente después de éste periodo cuando empieza el enorme "auge" de las conquistas coloniales, se exacerba hasta el grado máximo la lucha por el reparto territorial del mundo (...) las dimensiones de las posesiones coloniales se hallan influenciadas no sólo por las condiciones geográficas (...) la posesión de las colonias es lo único que garantiza de una manera completa el éxito del monopolio. "8

El librecambismo de hecho existió un poco más de 20 años y en realidad representaba la excepción y el proteccionismo la regla. En la guerra civil estadounidense ganó el norte industrializado y perdió el sur, aliado inglés que también estaba a favor del libre cambio. La guerra de secesión, así como la unificación alemana de 1871, representaron el fin de la supremacía industrial inglesa, debido además a las

8. V.I. Lenin, El Imperialismo fase Superior del Capitalismo Ed. Quinto Sol S.A., México, 1985, p.85.

eficaces medidas de protección y uniones aduaneras establecidas por los capitalismoes industriales competidores de la época (Alemania, Francia, Estados Unidos y Japón) que intentaban alcanzar el nivel de desarrollo inglés en cuanto a sus economías nacionales.

"Pero este monopolio de Inglaterra se vio quebrantado ya en el último cuarto de siglo XIX, pues varios países defendiéndose por medio de aranceles "proteccionistas", se habían desarrollado hasta convertirse en Estados capitalistas independientes".⁹

Así, a finales de la década de 1870, se da paso a la época del bilateralismo, donde coexistieron el libre cambio y las políticas proteccionistas sobre una base de reciprocidad pero pensando cada vez más en un sistema de preferencias imperiales. Estas últimas fueron adoptadas en países como Alemania (1879) y Francia (1880). Fue en esta época donde se localizó el punto culminante del desarrollo de la libre concurrencia, y el surgimiento de los cartels (monopolios), los cuales todavía constituían una excepción, pero que formarían el paso fundamental de este proceso (desde el punto de vista económico), que es la sustitución de la libre concurrencia capitalista por los monopolios capitalistas, que cuasi-eliminaron a la pequeña producción y sustituyeron a la gran producción, por una todavía mayor, llevando la

9. Idem.

concentración de la producción y del capital hasta grados superlativos, fusionándose con ellos el capital de un pequeño número de grandes bancos, generándose el capital financiero, base de la oligarquía financiera.

El Congreso de Berlín de 1886, tomó entonces su verdadero significado: ultimar la distribución de Africa entre las potencias europeas, el reparto "amistoso de espacios vacíos", de los mercados potenciales que otorgaban a su vez poder político.

Para finales del siglo XIX, Inglaterra perdió la hegemonía en la producción industrial y el crecimiento económico como consecuencia de la dinámica del capitalismo industrial que emprendieron otras naciones . Se dio el auge y la crisis económica de 1900 a 1903, los cartels se convirtieron en la base de la vida económica. El capitalismo inició una nueva fase: la del imperialismo.

"El imperialismo surgió como el desarrollo y la continuación directa de las características fundamentales del capitalismo en general(...) lo fundamental de este proceso, desde el punto de vista económico, es el desplazamiento de la libre competencia capitalista por los monopolios(...) éstos(...) que surgieron de la libre competencia, no la eliminan, sino que existen por encima y al lado de ella,

engendrando así contradicciones fricciones y conflictos muy agudos e intensos (...)"¹⁰

La industrialización, en una segunda oleada más potente, alcanzó a todos los países europeos, si bien con importantes diferencias básicas, y provocó la transformación radical de las estructuras sociales y políticas. Fue el caso, por ejemplo, de la Revolución "desde arriba" tanto en Alemania, (el capitalismo monopolista presupuso el crecimiento del aparato estatal y la intervención cada vez mayor del mismo en la economía que entraña el reforzamiento de la concentración de la producción y del capital) como de Japón, en el extremo oriente. La unificación le permitió a Alemania integrarse al sistema de Europa Occidental y adquirir el mismo rango de competitividad económica que Francia y adelantarse a Inglaterra en cuanto a la productividad industrial. En el caso japonés, la industrialización capitalista "desde arriba" (período Meiji) evitó la imposición de modelos europeos y americanos, conformando, de esta manera, un modelo económico-industrial independiente.

Para principios del siglo XX se habían conformado ya tres centros capitalistas en constante competencia: Europa (Alemania, Inglaterra y Francia), Estados Unidos (el competidor más importante a largo plazo) y Japón.

10. Ibidem, p.86

El siglo XX empezó con una década y media de paz relativa en la cual se dió la formación de los monopolios en todos los países de capitalismo desarrollado, en éstos la acumulación de capital alcanzó proporciones gigantescas (surgió un enorme exceso de capital en los países avanzados): había que exportarlo a los países atrasados por las necesidades de solucionar las crecientes contradicciones de los países imperialistas, que se expresaron en la incapacidad del sistema económico para invertir internamente la gran acumulación del capital "originada por la producción capitalista en gran escala (esa incapacidad es relativa, ya que la desigual distribución del ingreso y la miseria de la población son las causas principales de tal contradicción y son cada vez mayores).

A estas contradicciones fundamentales para el desarrollo mismo del sistema se unen los beneficios obtenidos en el exterior , ya que es ahí donde los capitales se convierten en mayormente "lucrativos" ya que aprovechan la escasez de capital, salarios bajos, precios bajos de materias primas y de la tierra , a estos factores se añade el hecho de que casi siempre los países exportadores de capital obtienen ventajas especiales.

La exportación de capitales estuvo condicionada por el alto grado de desarrollo alcanzado por el capitalismo comercial, que facilitó el desarrollo rápido de capital social básico y

la expansión de los bancos y sucursales en el extranjero; esto hizo posible establecer una red internacional de capital financiero" 11

Se dio además la formación de asociaciones internacionales monopólicas de capitalistas ,culminando en el reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes. La grave situación de la competencia internacional por la lucha de los mercados, por la partición y el nuevo reparto de las colonias, de las "esferas de influencia" del capital financiero, allanó el camino a los conflictos políticos y militares que estallaron en la Primera Guerra Mundial.

Existieron por supuesto factores al interior de los Estados participantes que condicionaron también el estallido de la guerra, así la disposición a entablar una guerra empezó a ser considerada además como solución a las crecientes tensiones sociales.

"La importancia de la Primera Guerra Mundial radica en el hecho de que se haya producido precisamente en una fase del desarrollo del sistema internacional en la que éste parecía establecerse como sistema capitalista completo mediante el fin de la división del resto del mundo. Fue consecuencia de

11. Orlando Caputo y Pizarro, La época del imperialismo y la interdependencia económica, Ed. S. XXI , México, 1985.p.169

la industrialización rápida, (...) la cual no podía prescindir de la expansión de los mercados de las oportunidades de hacer inversiones lucrativas ni del acceso a cantidades cada vez mayores de materias primas. La carrera por el dominio absoluto y total de la periferia fue considerada indispensable por las clases gobernantes, no sólo por razones económicas, sino también como condición del sustento de la paz social interna." 12

La movilización que absorbía para el ejército millones de hombres en todos los países, tuvo como repercusión inmediata un fuerte déficit de mano de obra y una notable reducción en la obtención de materias primas y en la producción de alimentos y objetos de uso corriente. La guerra destruyó riquezas inmensas y contribuyó a la lapidación de capital excedente en forma de dinero, de bienes de capital y de mercancías entre otras cosas mediante la fabricación de armamento y la acción destructiva del mismo. Sin embargo, para satisfacer las exigencias de la guerra hacían falta materias primas, energéticos, más mano de obra y más productos alimenticios.

Los Estados beligerantes (Inglaterra, Francia, Rusia, Italia) de la Entente y la Alianza Austro-Alemana (Austro-Hungría y Alemania) subordinaron por completo la economía nacional y la mano de obra a los intereses inmediatos de la guerra. La 12.E. Krippendorf, Op. Cit., p.111-112.

economía mundial sufrió un reajuste de condiciones para su futuro desenvolvimiento.

De esta forma, la deplorable situación económica y la crisis política latente en los Estados beligerantes, dio origen a huelgas obreras, manifestaciones contra la guerra y desfiles en contra del hambre.

La situación era especialmente grave en Rusia, los obreros y soldados dirigidos por el partido bolchevique, derrocaron el zarismo en febrero de 1917, sin embargo la agitación revolucionaria siguió manifestándose junto a una serie de huelgas por todo el país: se exigía un cese a la guerra y la conclusión de un tratado de paz.

Los Estados Unidos entraron en la guerra por esas fechas, debido en gran parte a que suministraron de armamento y materias primas (obtenían enormes beneficios que se contabilizaban en millones de dólares) a los países del Entente. "Por sus intereses industriales, comerciales y financieros los Estados Unidos estaban ligados a los países de la Entente, de los que eran el primer abastecedor bélico y de materias primas de importancia estratégica y de productos alimenticios. Eran además sus primeros acreedores".¹³

13.Orlando Caputo y Pizarro, Op. Cit., p.297.

En el año de 1917, en plena guerra mundial, la clase obrera rusa unida al campesinado y apoyada por soldados y marineros bajo la dirección de los bolcheviques ,derrocó al gobierno provisional de la revolución de febrero e instauró un nuevo tipo de Estado: El Socialista.

El socialismo soviético instaurado por la revolución bolchevique no sucedió a una economía capitalista de tipo evolucionado (Inglaterra,Francia,Estados Unidos) sino a una economía de tipo señorial,correspondiente a un régimen feudal y a una actividad esencialmente agrícola. La Rusia de los soviets requería de la paz para la consolidación del poder político y para salvarse del desastre económico en que se encontraba, por lo tanto, firmó la paz en el tratado de Brest-Litovski con Alemania en 1917.

La Gran Guerra Mundial de 1914-1918 tuvo consecuencias fatales en todos los ámbitos: aniquiló millones de vidas humanas, había originado formidables pérdidas y destrozos materiales para los países mayormente involucrados. La guerra desorganizó la industria y la agricultura y había sumido a las finanzas en un caos indescriptible en casi todos los países europeos. Algunos países como Francia, e Italia llegaron a niveles de endeudamiento muy altos. Los Estados Unidos a los que la guerra había beneficiado, se habían convertido en el acreedor principal de Europa Occidental.

"En toda la Europa central y oriental los tradicionales sistemas de dominio se habían derrumbado y el caos político y económico que habían dejado las fuerzas democráticas socialistas, comunistas y conservadoras, libraban una lucha encarnizada por el futuro orden político de los nuevos Estados Nacionales que estaban surgiendo"¹⁴

Mientras la potencia soviética tenía que luchar por su propia existencia, perdió la ocasión de alcanzar influencia política determinante en la evolución interna de Europa, los Estados Unidos ascendieron a potencia dirigente de Occidente y consolidaron este papel en el curso de la Segunda Guerra Mundial.

"Por razones que no pueden detallarse aquí los Estados Unidos no sólo salieron de la guerra como la entidad económica más poderosa del sistema internacional, sino que tampoco fueron demasiado afectados por los conflictos políticos y la lucha de clases que se daban en las sociedades europeas. Desde fines del siglo XIX, cuando se formó un íntegro mercado interior estadounidense y desaparecieron las "fronteras" internas, los Estados Unidos empezaron a demostrar abiertamente su interés en la política internacional, sobre todo lo relacionado con América Latina y Asia. A partir de entonces buscaron posibilidades de suplantar a Inglaterra en la posición principal como el

14. Ibidem., p.338.

comerciante y exportador de capitales más importante del mundo, y como dominador de mercados mundiales y los océanos"

15

Estados Unidos adquirieron para 1914, la categoría de "nuevo taller del mundo" suplantando a los ingleses mediante su penetración en nuevos mercados, la importación de tecnología y las innovaciones de inventores estadounidenses, además de que eran ya muy fuertes como inversionistas extranjeros: 2.6 mil millones de dólares, suma reducida en comparación con la europea de 6.4 mil millones de dólares; sin embargo, constituyeron el 7% del producto nacional bruto, que por entonces ascendió a 739.5 mil millones de dólares. 16

A la industria estadounidense, la guerra le produjo un auge de exportación acompañado por una clara reducción del desempleo. Consideraban como parte de una estrategia militar los créditos concedidos a los aliados entre 1914 y 1917 ya que de esta manera, asegurarían la hegemonía estadounidense en los principales mercados mundiales. Estados Unidos pasó de ser el principal deudor al principal acreedor.

"Europa tuvo , sin embargo que ceder bien pronto su función hegemónica en el mundo, que hasta entonces había podido ejercer sin discusión, a los dos grandes bloques opuestos, los Estados Unidos y la Unión Soviética, ésta última

15.E. Krippendorff, Op. Cit., p.116.

16. Idem.

impotente en aquél momento pero no por mucho tiempo. En la Europa central y occidental la sociedad industrial había triunfado definitivamente sobre las tradicionales formas de economía orientadas hacia la agricultura aun cuando seguían persistiendo fuertes residuos de las estructuras sociales preindustriales."¹⁷

En cuanto al comercio mundial la situación también se modificó en perjuicio de Inglaterra y de Alemania durante la primera posguerra.

El problema básico de la Europa entre dos guerras, fue que la Gran Guerra no apaleó las contradicciones capitalistas lo necesario (no se tenían los medios suficientes) como para transitar a una paz duradera y, entre crisis cíclicas desembocó en una Segunda Guerra Mundial más cruenta y destructiva.

La miseria económica dificultó en todas partes la reconstrucción, la guerra terminó pero los nacionalismos se exacerbaron, surgió una inquietud interna e inestabilidad política que de nuevo fueron parte de los motivos para el inicio de la Segunda Guerra Mundial. Se modificaron además parte de los elementos del sistema internacional ya que la Unión Soviética se afirmaba como socialista, de ahí que la

17. Orlando Caputo y Pizarro, Op.Cit., p. 339.

política internacional se encaminó a detener el avance de las fuerzas socialistas.

En general, de los años de 1919 a 1924 existió estancamiento y caída de la producción industrial y del comercio internacional de los países capitalistas más avanzados, aunque con diferente intensidad en unos como en otros. En los cinco años siguientes que van de 1924 a 1929, se afirmó el poder monopolista ya no sólo en las industrias básicas de dichos países sino en gran parte de la economía. Las condiciones capitalistas de los países más industrializados (principalmente en los Estados Unidos) condujo a una crisis de sobreproducción de capital- mercancías y sobreacumulación de capital productivo, acompañado de otros factores como fueron la inflación crónica y en consecuencia, el derrumbe de la demanda y del empleo. Se agudizó el problema de los mercados que determinó una estrechez del mercado a nivel nacional e internacional debido a las dimensiones de la crisis. El subdesarrollo de la mitad oriental europea y aunque por motivos diferentes, el de España, Portugal e Italia meridial, así como la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas que había quedado aislada del resto de los países del continente, no fueron la salida para la Europa central , así que los estados pequeños de Europa se vieron obligados a buscar mercados exclusivamente en el oeste .

La crisis económica de 1929 " se debió a un exceso crónico de capital y por consiguiente, a una subutilización de la capacidad de producción. Fue esta situación lo que llevó al Estado a intervenir crecientemente en la economía, a fomentar el armamentismo y otros gastos improductivos(...) y a la Segunda Guerra Mundial como única salida a la crisis, la que se acentuó en 1920-1921, 1929-33 y 1937-38 como nunca antes(...), se da un desarrollo de Capitalismo Monopolista de Estado como condición política anticíclica".

18

Con la crisis de 1929 se modificó profundamente el orden interno de las sociedades capitalistas así como las relaciones entre sí. A pesar de que surgió como crisis estadounidense, se convirtió (a causa de su posición dominante dentro del mercado mundial, como fabricante de productos industriales y país consumidor de materias primas) en crisis mundial.

Junto con la Gran Depresión, el "librecambio" quedó progresivamente sustituido por el bilateralismo como forma predominante de la relación económica entre las naciones. En 1931 Francia introdujo restricciones cuantitativas (o contingentes). Durante la crisis, los aranceles estadounidenses aumentaron (en Europa las nuevas fronteras sólo contribuyeron a aumentar el problema en la medida en

18. Alonso Aguilar M., La crisis del capitalismo, 3a. ed. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1985. p.118.

que multiplicaron las barreras aduaneras), y Francia, Holanda, Bélgica e Inglaterra, se intentaron defender formando un bloque (aplicaron un contingente global). En el Japón se respondió con un control férreo sobre sus colonias, y Alemania causó conflictos sobre regiones para explotárlas de forma exclusiva. En fin, se reaccionó a la crisis con proteccionismo , con la formación de alianzas económicas (con sus consecuencias políticas y militares) , con traslados internacionales masivos de capital y con políticas radicales.

"Una vez más la única posibilidad fue la guerra para encontrar una salida de las contradicciones internas e internacionales creadas por el capitalismo(...). El imperialismo(...)dío el poder a fuerzas que por mucho trascendrían la "mera" estabilización del sistema capitalista"¹⁹

La Segunda Guerra Mundial se inició por motivos parecidos a los de la Primera junto con otros diversos elementos entre ellos, el de la estrategia para la expansión continental tuvo resultados similares a los acontecimientos de la Primera posguerra y se encargó de reacomodar y destruir algunas de la serie de condiciones establecidas durante la misma.

19. E. Krippendorf, Op.Cit., p.126.

De tal forma que, al terminar la Segunda Guerra Mundial Alemania ,Italia y Japón perdieron sus zonas comerciales privilegiadas, como consecuencia, los Estados Unidos salieron de la guerra no sólo como potencia económica superior sino también, como gran estandarte de principios universales . Al final del conflicto Estados Unidos emergió como el país de mayor importancia política y militar del sistema mundial.

Los Estados Unidos no sólo minaron los imperios alemán,italiano y japonés,sino que también lograron por la fuerza disolver los monopolios imperialistas de Inglaterra, Francia, Holanda y Bélgica (al menos hasta donde éstos excluían a Estados Unidos de los recursos obtenidos de mercados de gran importancia. Desde la segunda mitad de la guerra, los Estados Unidos comenzaron a formar alianzas contra alemanes y japoneses. Así como resultado de la Segunda Guerra Mundial se da una reorganización de la economía y la política mundiales.

La economía de Guerra trajo un auge que permitió a los Estados Unidos recuperarse decisivamente de los efectos remanentes de la Gran Depresión:

" El producto nacional bruto y la capacidad productiva se duplicaron en los cuatro años del periodo bélico. La producción industrial creció en un 70% entre 1939 y 1947. El

capital financiero experimentó también un ritmo similar de crecimiento y en general todos los sectores de la economía experimentaron un cambio favorable significativo" 20

El potencial económico estadounidense había crecido como nunca durante la Segunda Guerra Mundial , y la Europa Central consumida por los estragos que había dejado la misma, representó un campo ideal para que los Estados Unidos pusieran en práctica la proyección política norteamericana hacia el exterior, dado que representaba la colocación de capitales y productos en un mercado potencial fuerte ,las oportunidades de inversión y de comercio que ésta ofrecía eran pivotes no solamente para aumentar el poder económico, sino también para detener la amenaza socialista.

La economía de la Unión Soviética se vio devastada por la Segunda Guerra Mundial ,además la necesidad del crecimiento de sus áreas de influencia, la ocupación de territorios en Europa Oriental y del sur, la llevaron a imponer una política de autarquía y unificación (planificación quinquenal) y desempeñó por lo tanto una papel menor en la reconstrucción del sistema internacional. La economía soviética de la Europa Oriental se orientó hacia el interior, se estableció un control casi absoluto ejercido a través de Kominform, y se creó el Consejo de Asistencia Económica Mutua (COMECON)

20. José A. Silva Michelen, Política y bloques de poder, 6a. ed., Ed. S XXI, México, 1985, p. 56.

como resultado de acuerdos entre la Unión Soviética y los Estados socialistas, éste constituyó una réplica al Plan Marshall y respondió a un nuevo modelo de cooperación comercial entre los países de Europa Oriental.

Como resultado del progreso tecnológico generado durante la Guerra se inició una nueva base productiva que condujo a un proceso de industrialización acelerada en los países avanzados, principalmente, y la modificación de los patrones de consumo anteriores, acompañándose de una expansión excepcional del mercado mundial. Así vemos, como en la esfera de la producción, la electricidad y el petróleo son ahora las fuentes de energía mundial, la producción de bienes de consumo duradero desplazan a los no duraderos, automóviles, aviones, artículos electrodomésticos, fibras sintéticas y plásticos desplazan a los productos naturales provenientes de los países subdesarrollados. En la esfera de circulación, el patrón oro base de las transacciones del sistema monetario mundial, es sustituido por monedas duras como divisas de cambio internacional (dólar) y en la institucionalización del sistema basado en los acuerdos de Bretton Woods (en 1944, gracias a éstos la inflación moderada del dólar desempeñó a la vez el papel de motor de la expansión del mercado interior de Estados Unidos), y la Conferencia Internacional Monetaria y Financiera.

Para desempeñarse como potencia económica Estados Unidos emprendió acciones concretas tales como: La Ley de Préstamos y Arriendos de 1941 por medio de las cuales las naciones aliadas se convirtieron en deudoras de dicho país. El Plan Marshall de 1947 y el déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos (en la línea de movimientos de capital), provocaron la devaluación del dólar estadounidense y funcionaron como el equivalente a escala internacional de las prácticas keynesianas.

El Plan Marshall marcó la división de los dos bloques al quedar, después de un impasse surgido en la reunión preparatoria excluidos de él, la Unión Soviética y los países de Europa Oriental. "A los dos y medio años de la iniciación del plan, la producción de la agricultura era ya de un 20% mayor que antes de la guerra, en tanto que la producción industrial suponía una cifra superior al 40%, se dio un incremento en el volumen de las inversiones norteamericanas de 13,700 millones de dólares (mdd) en 1945 a 70 800 mdd en 1965, las inversiones extranjeras directas aumentaron su importancia con respecto a las de cartera de 1.58 mMdd en 1945 a 2.28 en 1965"²¹

Las exportaciones de capital de los países desarrollados hacia los subdesarrollados continuaron en el período de la posguerra pero a un ritmo más lento que el flujo de

21. Ibidem., p. 58-60.

inversiones y de bienes de capital (el sector de bienes de capital se convierte en el centro de la competencia de los países capitalistas avanzados con respecto al resto del mundo y compensa la carencia de recursos naturales y la escasez de mano de obra) a las zonas capitalistas avanzadas. Además el flujo de bienes creció más rápidamente entre los Estados Unidos y los países capitalistas avanzados que entre estos dos y el mundo subdesarrollado.

El incremento del comercio entre los países europeos y Japón también fue mayor que el que tuvo lugar entre los países subdesarrollados. Esta política de ayuda entre los desarrollados fue además el resultado de necesidades económicas, políticas y militares:

"En efecto para 1950 el 69% de las inversiones se concentraban en el continente americano y de éstas más de la mitad estaban en América Latina. Quince años más tarde en 1965, ese porcentaje se había reducido a 53% y casi dos tercios de las inversiones de Estados Unidos (E.E.U.U) en el continente estaban ubicadas en Canadá (que triangulaba inversiones hacia Europa). En ese mismo lapso la proporción de inversiones de E.E.U.U en Europa pasó de 15% a 28%. Resulta claro que las prioridades de las inversiones norteamericanas fueron Europa y Gran Bretaña, en el extremo oriente, Australia y Canadá. Ello se explica porque América Latina había recibido en años anteriores el

principal flujo de inversiones norteamericanas, lo cual probablemente había copado las oportunidades de inversión en ese continente.

Hay una diferencia significativa entre el tipo de inversiones que se hizo en los países capitalistas avanzados y el que se hizo en los países subdesarrollados. Mientras que en Canadá, Europa y Australia la mayoría de las inversiones directas se destinaron al sector manufacturero, en América Latina, Asia, y Africa el grueso de las inversiones directas se destinó a los sectores extractivos, particularmente el petrolero. Las inversiones fueron llevadas a cabo por las grandes corporaciones capitalistas trasnacionales, unas 20 firmas tenían el 80% o más de las inversiones en todos los sectores, excluyendo el sector manufacturero en el cual 143 firmas tenían el 81% de las inversiones estas firmas se encontraban en sectores de punta que les daba preponderancia" 22

De ahí que otro rasgo importante de las relaciones económicas contemporáneas quedara de manifiesto: la creciente interdependencia entre los países desarrollados y entre éstos y los subdesarrollados en una relación asimétrica.

22. Ibidem., p.64.

"La reconversión de la economía de guerra, el acelerado proceso de innovación científico-tecnológico, la redefinición de los sectores más dinámicos de la economía, la renovación de los procesos productivos con la consecuente introducción de nuevos productos, la reconstrucción europea, las relaciones de dominación con los países subdesarrollados, permitieron por una parte, consolidar la supremacía estadounidense y, por la otra, estimular un proceso de expansión capitalista mundial: Todo ello se tradujo a su vez en una creciente internacionalización del proceso productivo vía las empresas transnacionales estadounidenses que gracias a su supremacía tecnológica, financiera y de gestión, adquieren un alto poder competitivo, hasta convertirse en el eje del proceso de acumulación a escala mundial"²³

Si consideramos las ventas de las subsidiarias norteamericanas en el exterior, se tiene una idea más clara del casi dominio absoluto que ejercían los grandes capitales de ese país sobre la economía capitalista en general hacia principios de los sesentas "(...) ya que para 1965 las ventas de las filiales extranjeras triplicaron el valor de las exportaciones desde E.E.U.U."²⁴ Las empresas transnacionales junto al proceso de concentración

23. Gloria Abella Armengol, "Notas sobre la crisis del capitalismo" en Revista de Relaciones Internacionales, Vol. X, No. 41, enero-abril. Fac. CPyS, UNAM, México, 1988. p. 6

24. J.A. Silva Michelena, Op. Cit., p. 64.

internacional de capital inherente a las mismas, propiciaron una centralización igualmente internacional de capital que se manifestó claramente después de la Segunda Guerra Mundial, tendencia que se acentúa en nuestros días.

"Se ha visto pues, que la influencia económica estadounidense sobre la economía mundial, en lo que se refiere a inversiones, control de fuentes de materias primas y comercio internacional, en los primeros veinte años de la segunda posguerra no tenía paralelos históricos. Estados Unidos ejerce mayor control sobre las finanzas internacionales, los bancos norteamericanos se expandieron por todo el mundo, y el dólar se constituyó como la moneda mundial por excelencia"²⁵

De esta manera, el modelo de desarrollo industrial de la posguerra se basó en el crecimiento industrial que motivó la productividad y el progreso técnico, así como la internacionalización de la producción mediante la expansión del comercio internacional producto de este crecimiento.

"Todo ello se tradujo a su vez en una creciente internacionalización del proceso productivo vía las empresas transnacionales norteamericanas que, gracias a su supremacía tecnológica, financiera y de gestión adquirieron un alto

25. *Ibidem.*, p.62.

poder competitivo, hasta convertirse en el eje del proceso de acumulación a escala mundial"26

De 1950 a 1960 E.E.U.U estuvo a la cabeza de esta internacionalización, y centró su atención en Europa Occidental para compensar el lento crecimiento de su mercado de origen: Poco a poco las empresas norteamericanas fueron rebazadas por el crecimiento de las europeas que fueron desplazándose internacionalmente hacia los países avanzados. Como resultado de la competencia y el aumento de la demanda de mano de obra en los países avanzados, se propició una internacionalización de la producción motivada por la búsqueda de mano de obra abundante y barata, como fue el caso de los denominados NIC's (países de reciente industrialización)de Asia.

Las superganancias monopolistas sólo pueden derivar de un reparto irregular de la plusvalía y de una superexplotación de la mano de obra, además que al colocarse dichas trasnacionales en países subdesarrollados, encuentran ventajas fiscales, evitan el pago de aranceles, tienen un menor factor de riesgo y cuentan con las posibilidades de realizar un control total en determinado sector ya concentrado y /o en vías de concentrarse y centralizarse. Las trasnacionales tienen además ingresos adicionales por el derecho de uso de patentes y por el dominio que ejercen

26. Gloria Abella A., Op.Cit., p.26.

sobre el mercado, cuentan con los mecanismos necesarios para el control de precios. Además la actividad económica de las empresas transnacionales en el extranjero y su producción de capitales en su gran mayoría pasa a manos de subsidiarias.

Durante los años sesentas se experimentó un proceso de concentración y centralización de la economía estadounidense que se reflejó en las formas que asumió la expansión de la transnacional, la centralización se proyectó en las economías donde se invirtió el capital. Este proceso se define en términos de una centralización por conglomerado u oligopólica. Estas empresas actúan en múltiples sectores (de manera vertical u horizontal) y no tienen una unidad tecnológica predominante en el centro (es decir tienen muy poca o ninguna vinculación tecnológica con la empresa compradora). El resultado de este proceso a nivel mundial se manifiesta en el plano geográfico y funcional de localización de las empresas, que a su vez representa una nueva localización de los procesos productivos a nivel mundial.

"El proceso de concentración en E.E.U.U, muy elevado ya en 1962, se acentúa más si consideramos la participación relativa en el total de ganancias, descontados los impuestos. Así tenemos que las veinte empresas mayores, sobre el total aproximado de 420 000 empresas, controlan el 25% del total de los activos. Esta participación en el total

de las ganancias es del 38%. El control de los activos por parte de las 50 empresas mayores alcanza el 36% mientras que la participación en el total de ganancias de este grupo es del 48%. Finalmente, podemos observar que las 1000 empresas mayores controlan un 86% del total de las ganancias obtenidas por las 420 000 empresas estadounidenses. Es decir, mucho menos del 1% (.24%) de las empresas controlan el 86% de las ganancias, en tanto que el 99.76% de aquéllas controlan sólo el 14% de éstas"27

A finales de los sesentas el patrón de acumulación del periodo inmediato a la posguerra comienza a agotarse puesto que los factores que lo sostuvieron se revierten, ocasionando un descenso en la tasa de ganancia y con ello un periodo de recesión con inflación. Esto es, los pivotes del crecimiento industrial (química y metal mecánica) pierden intensidad desde 1969, dando paso a nuevos sectores: electrónica, telecomunicaciones, computación, bio-energía, energía nuclear y energía no convencional, que desempeñan actualmente un papel estratégico cuando el liderazgo de E.E.U.U es cada vez más vulnerable a la competencia progresiva de Japón y de la Comunidad Económica Europea. Por otra parte las empresas trasnacionales se consolidan como la forma de organización preponderante de nuestra época. La centralización internacional de la producción y de capital que generan, escapan cada vez más al control de

27. Orlando Caputo y Pizarro, Op. Cit., p.270.

los Estados mismos y reclaman "poderes públicos" o supranacionales.

Los acontecimientos acaecidos en los setentas tienen su antecedente inmediato en el anterior período de expansión y crecimiento que generó una serie de contradicciones dentro del sistema capitalista mundial y Estados Unidos al ser la potencia eje e impulsora de este modelo de crecimiento fue, obviamente la primera afectada (inflación, baja de productividad, mayor desempleo, disminución y concentración de flujos comerciales, déficit en su balanza comercial, aumento de medidas proteccionistas), enseguida en el resto de los países capitalistas industrializados y finalmente en los subdesarrollados.

Las repercusiones que tuvo este período de recesión con inflación (producto de los países capitalistas desarrollados) en los países Latinoamericanos, principalmente en los semindustrializados, se manifestó a partir de 1974, con consecuencias similares a las que enfrentaron los países desarrollados pero agudizadas por la caída de los precios de las materias primas.

El sistema monetario sufrió también las consecuencias de la crisis que aquejó al sistema internacional en los años setentas; el modelo de Bretton Woods se vuelve inoperante, se dió un crecimiento sin precedentes de liquidez a nivel

internacional, lo que a su vez provocó que los países subdesarrollados (con necesidad de recursos monetarios y financieros) recurrieran al mecanismo de endeudamiento externo para solventar sus déficits económicos y sociales.

La consecuencia más importante que se derivó de este periodo de ruptura es la pérdida de hegemonía estadounidense sobre la economía mundial, y de manera paralela el resurgimiento de potencias como Japón y Alemania Federal.

A partir de los años ochentas, se intentó a nivel internacional abrir una nueva fase de desarrollo, a través de la modificación de la composición de las fuerzas imperantes en el sistema internacional. Sin embargo "En la década de los ochentas, y especialmente en los últimos años se profundizó el desarrollo desigual entre los principales países capitalistas desarrollados. También se produjo un cambio importante en las esferas en que se manifestó ese desarrollo desigual" 28

El desarrollo desigual se profundizó en la esfera de la producción principalmente, también en el comercio y en la inversión extranjera (expansión de transnacionales, y del crédito internacional), pero como tendencia global fue en

28. Orlando Caputo y Graciela Galarce V., "Profundización del desarrollo desigual en los principales países del sistema capitalista mundial en las relaciones económicas internacionales" en Revista de Relaciones Internacionales, Vol X, No.42-43, mayo-dic, Fac de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM., México, 1988, p.48.

los ochentas cuando se aceleró el desarrollo desigual en el sistema financiero y monetario internacional y en los niveles de reservas internacionales.

El sistema económico mundial durante los años ochentas sufrió diversos procesos que lo condujeron a nuevas fases de subdesarrollo, entre otros podemos señalar: nuevas formas de organización, de alianzas y fusiones monopólicas que modificaron a su vez la división internacional del trabajo, la acumulación y flujos de capital a nivel mundial y el comercio internacional. En relación íntima a estos procesos encontramos a la denominada tercera revolución científico-tecnológica, basada en la robótica, la biogenética, la microeléctrica y el descubrimiento de nuevos componentes químicos para la industria, lo que provocó el surgimiento de procesos productivos innovadores.

Estados Unidos emprendió la búsqueda de una "reestructuración industrial" basada en el impulso del sector electrónico y la automatización de los procesos productivos en las manufacturas tradicionales con una nueva división internacional del trabajo que supuso la instalación de plataformas de exportación en los países subdesarrollados donde hay mano de obra abundante y barata, y en los que se producen bienes finales de ramas tecnológicamente avanzadas.

"En este proceso se empieza a observar , por un lado, una creciente globalización económica protagonizada por las empresas trasnacionales, en la cual la reubicación y segmentación de sus procesos productivos se acelera y, por el otro, una tendencia a la integración de bloques de países: Norteamérica liderado por los Estados Unidos, el sudeste asiático bajo la férula de Japón y la C.E.E. apuntalada por la República Federal Alemana"²⁹

Fue en la década de los ochentas cuando se dió el reacomodo de las relaciones de poder a nivel internacional: En la actualidad y desde mediados de la década pasada, las relaciones internacionales no operan en base al poder político-militar de las superpotencias, sino que ahora es la fuerza económica y comercial la que las somete y por lo tanto genera un acrecentamiento de la competencia por los mercados, que resultarían ser las denominadas "zonas de influencia" de las naciones competidoras.

Este giro de lo predominantemente político-militar a lo predominantemente económico a nivel del sistema internacional (a partir de la segunda mitad de la década de los ochentas) lo podemos advertir por los cambios económicos y geo-políticos ocurridos a nivel mundial en los principales países desarrollados:

29. Oscar Cacho Ortiz, "El sistema capitalista en la presente década" en Revista de Relaciones Internacionales. Vol. X, No. 41 enero-abril, Fac de C P y S, UNAM, México, 1988, p.15.

En lo económico con las crisis cíclicas de 1980-1982 pudimos observar una recuperación en las principales naciones desarrolladas, Japón pasa en 1980 de un Producto Nacional Bruto (PNB) que representaba 40.6% del PNB de E.E.U.U a un 44% en 1987; la República Federal Alemana (R.F.A.) del 31% en 1980 a poco menos del 29% en 1987 de el de los E.E.U.U 30. A partir de 1982 el ritmo de crecimiento del mercado mundial fue lento y cada vez más concentrado en los países desarrollados capitalistas, sin embargo, existe un desarrollo desigual entre los E.E.U.U, la R.F.A y Japón.

En el comercio internacional, a principios de los ochentas estos países (R.F.A, E.E.U.U. y Japón) incrementaron sus exportaciones a más de 100%, sin embargo las de la R.F.A fueron mayores que las de E.E.U.U y las de Japón crecieron aún más que las de las R.F.A. 31

A partir de 1985, la competencia se agudizó ya que el mercado mundial se estrechó por la apreciación del dólar en E.E.U.U y en la R.F.A las exportaciones disminuyen debido a la lenta recuperación europea.

No es sino hasta la segunda mitad de la década, cuando E.E.U.U. incrementa sus exportaciones apoyado en la fuerte desvalorización del dólar, pero Alemania emprende la

30. Orlando Caputo Leiva y Graciela G., Op. Cit., p.49.

31. Ibidem., p.50.

contraofensiva y desplaza a E.E.U.U. y se convirtió en el principal exportador a finales de 1986 al igual que Japón, que supera a la economía externa comercial Norteamericana pero sin alcanzar los niveles exportadores de la Alemania Federal.

A partir de 1987 se manifestó claramente la "debilidad" de las exportaciones estadounidenses y el fuerte crecimiento de sus socios comerciales. Estados Unidos tenía grandes déficits comerciales y fiscales, en tanto que con Alemania Federal y Japón sucedía lo contrario. Estados Unidos perdió su hegemonía y en términos globales debió compartirla con la R.F.A y Japón.

En general ,los Estados Unidos experimentaron a partir de 1982 constantes desequilibrios económicos, que se manifestaron claramente en su presupuesto, inversión interna, endeudamiento interno y externo, y disminución en el nivel de exportaciones en algunos sectores claves de la economía estadounidense.(Véase Cuadro 1)

CUADRO 1.

PRINCIPALES DESEQUILIBRIOS ECONOMICOS DE ESTADOS UNIDOS (Datos en miles de millones de dólares)			
ANO	DEFICIT PRESUPUESTAL	DEFICIT COMERCIAL	POSICION NETA DE INVERSION INTERNAC.
1980	-78.8	-26.2	10.6
1981	-78.9	-39.7	147.7
1982	-127.9	-42.6	136.2
1983	-207.7	-69.4	88.5
1984	-185.5	-123.3	4.4
1985	-212.2	-148.5	-111.9
1986	-221.0	-169.8	-263.6
1987	-148.0	-171.2	-420.0

Fuente: estadísticas financieras internac. del FMI; en Cacho Ortiz, O. "El sistema capitalista en la presente década". Revista de Relaciones Internacionales Vol. X, No. 41, enero-abril, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1988, p.16.

En cuanto a la expansión de transnacionales o de Inversión Extranjera Directa (IED). la de E.E.U.U creció en 74% en tanto que la IED en los E.E.U.U creció cerca del 200% de 1975 a 1980. En la década de los ochentas la IED estadounidense disminuyó de 1981 a 1984, en tanto, la IED en E.E.U.U creció a un ritmo muy acelerado. A partir de 1985, las inversiones estadounidenses en el extranjero se recuperaron y en 1986 manifestaron un impulso importante. Mientras que de 1980 a 1986 la IED estadounidense había crecido un 20.6%³², las inversiones en Estados Unidos crecieron el 152%. Esto en una proporción del seis a uno.

32. Idem.

Las trasnacionales alemanas y japonesas tuvieron una creciente participación en territorio estadounidense a partir de principios de los ochentas, situación que prevalece en la actualidad. En el período de 1976 a 1986, las inversiones de Alemania Federal en E.E.U.U. crecieron más del 700% y las de Japón en un 800%.

"La gran expansión de las trasnacionales europeas y particularmente japonesas, ha definido a nivel mundial una nueva correlación de fuerzas compartiendo en forma creciente la hegemonía que anteriormente era sólo de E.E.U.U. La nueva correlación de fuerzas en la exportación de capital a través de las trasnacionales profundiza el desarrollo desigual en la participación relativa en la producción y en los niveles de circulación internacional de mercancías, ya que a la producción nacional hay que incorporar la producción de las trasnacionales de un país fuera de sus fronteras" 33

En la década pasada, E.E.U.U mantenía el dominio sobre el sistema financiero internacional, le seguía Gran Bretaña (G.B), Luxemburgo y Suiza y en tercer lugar Japón y R.F.A. partir de los ochentas, los bancos japoneses empezaron a ganar terreno a los estadounidenses , colocando para 1986 en los cinco principales bancos mundiales a los japoneses (Dai-I-Chi-Kangyo-Bank, Fuji-Bank, Sunitamo -Bank, Mitsubishi-

33. Ibidem., p.52.

Bank, Suanwa-Bank, Industrial Bank of Japan). En la actualidad 10 de los 12 principales bancos del mundo son japoneses.

La presencia financiera japonesa se debe a la adquisición total o parcial de bancos de distintos países, inversión de seguros, compra de deuda, etc. Al contrario Japón con excedentes masivos de capital, tiene la posibilidad de participar en problemas económicos propios del sistema económico mundial. Japón se ha convertido en el mayor acreedor mundial: "Los valores externos de las instituciones japonesas representan más del 15% de sus carteras totales; las inversiones directas en el exterior en 1988 fueron de 47,000 millones de dólares; 38% de los préstamos internacionales fueron concedidos por japoneses, los 21 bancos más importantes del mundo por valor de mercado son de esa nacionalidad y el total de los activos internacionales ascienden ya a 32%, además la bolsa de valores nipona es la mayor del mundo por su nivel de capitalización (Nomura , Paiwa, Nikko, Yamaichi). 34

"El desarrollo desigual y la fortaleza de Japón y el debilitamiento relativo de la economía norteamericana ha culminado con el hecho de que E.E.U.U se ha transformado en el país que tiene la mayor deuda externa, en tanto que

34. José Juan de Olloqui "Aspectos Financieros de la Relación de México con la Cuenca del Pacífico" en Comercio Exterior, Vol.40 No. 4 abril, BANCOMEXT, México, 1990, p.322.

Japón, se ha transformado en el primer acreedor en el sistema capitalista mundial"35

También ocurrieron cambios en el grado de participación de las monedas en el sistema monetario mundial, el dólar perdió dureza, mientras que el marco alemán y el yen japonés empezaron a jugar un papel más importante. La desvalorización del dólar provocó modificaciones en la base monetaria y en las reservas: " (...) en 1985 la R.F.A contaba con las mayores reservas internacionales seguido por E.E.U.U., para 1986 los japoneses desplazaron a los E.E.U.U., en 1987 Japón se ubicó en el primer lugar desplazando a la R.F.A. a segundo y a la Gran Bretaña a tercero y en cuarto a E.E.U.U., para 1988 Taiwán desplazó a los E.E.U.U. a quinto lugar. De 1985 a 1987, la reserva de E.E.U.U. disminuyó 16%, la R.F.A creció 37% y Japón al 135%. En los ochentas, particularmente en los últimos años, el desarrollo desigual en la producción, en la circulación internacional de mercancías, en el crédito internacional, en la base monetaria y en los niveles de reserva internacional, muestra que se ha consolidado una hegemonía compartida entre E.E.U.U, R.F.A y Japón" 36

Sin embargo ,debido al carácter cíclico de las recesiones económicas , Estados Unidos experimentó un fuerte

35.Orlando Caputo Leiva y Graciela Galarce.,*Op. Cit.*, p. 54.

36. *Ibidem.*,p.55.

crecimiento económico durante 1988 y para los tres primeros meses del año de 1989 comenzó a manifestar signos evidentes de debilitamiento, tanto así que se reconoce plenamente una situación recesiva: el ritmo de crecimiento de la actividad económica disminuyó drásticamente, el PNB disminuyó su tasa de crecimiento a 1.6% durante 1989, después de haber registrado un aumento de 3.9% durante 1988; al igual el Producto Interno Bruto (P.I.B) pasó de 4,864,300 millones de dólares en 1988 a 4,118,300 en 1989. 37

La disminución del crecimiento del P.N.B. estadounidense se debió, sobre todo, al comportamiento observado por los principales componentes de la demanda agregada, los cuales empezaron a mostrar signos decrecientes a partir del mes de mayo de 1989. La demanda agregada ha sido uno de los principales motores de crecimiento del Producto Nacional Bruto durante los últimos años. Su debilitamiento durante los últimos meses se explica por la política monetaria restrictiva, instrumentada por la reserva Federal, el alza de la cotización del dólar en 1989 y en los primeros tres meses de 1990 y el fuerte aumento experimentalo por la recaudación fiscal.

El decremento de los componentes de la demanda agregada en E.E.U.U. fue claro: las ventas al menudeo registraron una contracción de 0.1% en mayo de 1989 y de 0.4% en junio.

37. Canadian Outlook, Economic Forecast by The Conference Board of Canada, Vol.5, Number 2, Winter 1990, Ottawa, Canadá, 1989. Table 23.

Ajustando estas cifras por inflación, el efecto es aún más dramático: se observó una reducción real de las ventas en E.E.U.U. durante los primeros seis meses del año de 1989, hecho que no ocurría desde 1981.³⁸

La disminución de la demanda agregada tuvo además un impacto importante en la producción y el empleo. El índice de producción industrial estadounidense disminuyó 0.1% durante mayo y el 0.2% en junio de 1989. Esta disminución en la producción industrial contribuyó a aminorar las presiones sobre los costos, pues cayeron los índices de capacidad utilizada. En diciembre de 1988, la industria operaba a 84.3% de utilización, en tanto que para junio operaba a 83.5%.³⁹

Los indicadores del desempleo, que habían disminuido de manera constante desde 1982, se estabilizaron en marzo de 1989 en un 5.2%. Sin embargo, a partir del segundo trimestre de 1989 aumentaron hasta un 5.5% y para finales de 1990 representaron un 5.8%.⁴⁰

Gran parte de los analistas económicos que apoyan sus estudios en la escuela monetarista coinciden en que la disminución del ritmo de la actividad económica observada durante el año de 1989 y 1990 en E.E.U.U., fue causada principalmente por las políticas monetarias restrictivas

38. Idem.

39. Ibidem., Table 20.

40. Idem.

establecidas por la reserva Federal; en esta línea de ideas se afirma que la restricción de liquidez tratando de disminuir el excedente de dinero en circulación que presiona la oferta de bienes y servicios, lograría la disminución de precios y por lo tanto de la inflación.

Durante 1988 la política monetaria estadounidense estuvo influida por la evolución de la actividad económica. En los primeros meses de ese año presentó mucha variabilidad como consecuencia entre muchas otras causas de la crisis bursátil de octubre de 1987. Durante los últimos meses de 1988 se observó una reactivación de las presiones inflacionarias. Sin embargo y a pesar del crecimiento económico de 1988, los altos índices inflacionarios observados (como consecuencia entre otras causas del repunte de los precios del petróleo) en 1989, la Reserva Federal decidió restringir más la liquidez, empujando las tasas de corto y largo plazo a la alza. A fines de mayo de 1989, la reserva federal empezó a inyectar liquidez al sistema de manera gradual; sin embargo esto no fue suficiente para contrarrestar la recesión , debida a problemas estructurales de la economía estadounidense.

En 1988 la tasa de inflación de E.E.U.U. aumentó de forma modesta, al pasar de un promedio de 3.7% en 1987 a 4.1% en 1988; sin embargo, los temores de un repunte de los precios se manifestaron a principios de 1989, ya que el índice de

precios al consumidor alcanzó una tasa anual del 5.0% a la que no se llegaba desde octubre de 1982; y para 1990 disminuyó a 4.1%. 41

Entre abril y junio de 1989, el dólar se apreció aproximadamente 16% contra el yen y 11.45% contra el marco alemán, tendencia que continuó en junio y agosto. En 1989, en relación con una canasta de monedas de los principales socios comerciales de los Estados Unidos, la apreciación del dólar en términos nominales fue del 7%. En términos reales (considerando diferenciales de inflación), el dólar se apreció 3.4% 42

En cuanto al rubro del comercio exterior de E.E.U.U. el déficit comercial registró una sensible mejoría de 1987 a 1988. De acuerdo con cifras del Departamento de Comercio, en 1988 el déficit fue de 133.6 miles de millones de dólares (mMdd), monto que se compara favorablemente con 170.3 mMdd registrados en 1987. Esta mejoría se debió a un incremento significativo de las exportaciones (26.8%) con respecto al crecimiento de las importaciones (8.3%). Sin embargo durante los últimos meses de 1988 y los primeros de 1989 cambió la tendencia a reducir el déficit comercial, por lo que para junio el déficit era de 50.04 mMdd. Esta reducción en su

41. Idem.

42. Coordinación de asesores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Datos económicos básicos de E.U. SRE, México, 1989, p.23.

déficit comercial es atribuida a la baja de importaciones provenientes de Alemania Occidental y de Canadá, pero probablemente se encuentra más fuertemente relacionada a la restricción de comercio con el Reino Unido, Francia e Italia; el superávit con respecto a Japón mostró un pequeño cambio en abril de 1989.43

El fortalecimiento del dólar contribuyó en 1989 al cambio de la tendencia del déficit comercial de Estados Unidos. Las expectativas de un mayor fortalecimiento del dólar, como consecuencia de tasas de interés más altas, significaron una evolución desfavorable en 1990 para la economía estadounidense en su conjunto.

La recesión estadounidense es producto de factores más profundos que se manifiestan en todos los indicadores mencionados, las medidas ortodoxas aplicadas mediante la inclusión de medidas de ajuste en la economía estadounidense no fueron, ni han sido suficientes para palear la recesión que para el año de 1990 se manifestó de manera contundente.

Desde nuestro punto de vista , las causas van más allá de la negatividad que presentan los indicadores económicos . La sobreproducción aunada al subconsumo provocan una espiral inflacionaria prácticamente irreversible; la recesión

43. Bank of Canada Review, by The Bank of Canada, August, Ottawa, Canada, 1989, p.15

estadounidense como podemos observar por los datos proporcionados en 1988 presentó un ciclo de crecimiento seguido de estancamiento o de recesión como se manifiesta claramente a partir de 1990. La aplicación de instrumentos y políticas ortodoxas y monetaristas como medidas para detener el proceso inflacionario han llevado al endeudamiento interno y externo de E.E.U.U. El problema radica en que el capital no es invertido significativamente en la esfera productiva, por lo tanto, existe una acumulación excedente de capital que tiene la necesidad de ser exportado a otras economías.

Es así que las causas de esta recesión se encuentran en los problemas y contradicciones que generan la concentración y centralización de capital que sufre la economía mundial y en específico la economía estadounidense como un proceso de desarrollo natural del capitalismo, lo que además provoca en el tiempo una globalización económica en América del Norte que tiene como una de sus manifestaciones la conformación de una Zona de Libre Comercio en esta área.

De ahí que la formación de bloques económicos que conlleven a la apertura de nuevos mercados signifique una de las salidas al proceso de concentración y centralización del capital, que se manifiesta en formas y mecanismos de relaciones económicas que rebasan el marco nacional. Este fenómeno denominado internacionalización del capital tiene

antecedentes desde la Primera Guerra Mundial. La internacionalización se da principalmente en la esfera del cambio y la circulación ,del comercio y las finanzas y en mucho menor medida en la producción y sobre todo de la producción industrial. Las empresas trasnacionales capitalistas han generado sus propias contradicciones que derivan en recesiones económicas debido a la centralización internacional de la producción que promueven basada en una nueva distribución (centralizada) de los procesos productivos a nivel mundial. Las trasnacionales escapan del control de los Estados mismos y reclaman cada vez más poderes supranacionales.

En este mismo sentido la revolución científico-tecnológica de nuestros días impulsa la globalización económica. Todo esto invita a diversos países a principios de los noventas a sumar recursos y a conjugar esfuerzos en busca de mercados más amplios, de donde surge una nueva y más estrecha red de relaciones económicas internacionales, nuevos mecanismos como los de las tendencias a la integración regional, como ocurre en el caso concreto de la C.E.E y ahora se manifiesta en los serios intentos de los E.E.U.U. por formar una Zona de Libre Comercio Norteamericana junto con Canadá y México, esto constituiría uno de los pasos hacia la formalización de la integración del área.

"La integración económica capitalista se funda objetivamente en el desarrollo de las fuerzas productivas en un periodo de rápido avance científico-tecnológico y de más alta división internacional del trabajo (...) La integración estimula las tendencias centripetas hacia el más rápido crecimiento y la creación de bloques económicos, políticos y militares, y al mismo tiempo refuerza las tendencias centrifugas que, derivadas de las relaciones de producción existentes, estorban el desarrollo de las fuerzas productivas y promueven la competencia monopolista y la rivalidad entre los más poderosos grupos financieros" 44

Es así que los pasos dados por México, E.E.U.U. y Canadá hacia la formación de un Zona de Libre Comercio en esa área pretende ser una de las respuestas a la necesidad de modificar las relaciones de producción ;los monopolios privados estadounidenses persiguen la reactivación de la tasa de ganancia, el mecanismo Estatal pretende liberalizar el comercio uniendo los mercados nacionales con el fin de impulsar a las economías; fomentan la introducción de ciertas transformaciones en la estructura económica e intentan modificar y regular la relación entre los países que conforman ese bloque económico.

El capitalismo aún liderado por los Estados Unidos (que sigue marcando el ritmo del desenvolvimiento económico capitalista) se orienta hacia una nueva fase de su

44. Alonso Aguilar M., Op.Cit., p.341.

desarrollo histórico identificable por una nueva, amplia y acelerada acumulación de capital y una nueva división internacional del trabajo que "(...) supone la instalación de plataformas de exportación en los países subdesarrollados donde hay mano de obra abundante y en las que se producen productos finales de ramas tecnológicamente avanzadas" 45 y de redefinición de relaciones de poder a nivel internacional.

El problema de la recuperación del sistema capitalista se encuentra en los E.E.U.U: "(...) no es más lo suficientemente poderosa como para asegurar la regulación del sistema mundial pero tiene aún suficiente poder como para jugar un rol perturbador e impedir el surgimiento de nuevas reglas del juego(...) si ya no dominan, todavía tienen una minoría con poder de veto en el sistema internacional"46

En los años noventas el marco de la economía mundial modificado por la formación de bloques económicos debido a la centralización de capital resultado de un proceso natural del desarrollo del capitalismo, ha provocado en el tiempo, una globalización económica mundial que en América del Norte se manifiesta formalmente con el Acuerdo de Libre Comercio

45.Gloria Abella A., Op. Cit., p.13.

46.Juan Sánchez Arnau, "Las perspectivas de la economía Internacional y el futuro de América Latina y El Caribe" en Gloria Abella, Op.Cit., p.13..

entre Canadá y Estados Unidos (ALCEUC). Dicho Acuerdo comercial es reflejo de las principales tendencias de la economía mundial de los noventas:

La ya reconocida recesión estadounidense, requiere para su saneamiento, enfrentar con mayor eficiencia el reto que representa el proceso de globalización de la economía mundial y lo hace a través de la búsqueda de mercados potenciales y competitivos, que le permitan asegurar y establecer mercados ventajosos y de poco riesgo entre economías "complementarias" para la mejor y rápida obtención de esos objetivos.

Es así, que los retos de cualquier país es mantenerse dentro de las nuevas reglas del juego de la economía mundial: la participación en la formación de bloques económicos. Dentro de esos bloques deben buscarse oportunidades de competitividad en los mercados cautivos (bloques económicos) mediante la búsqueda de innovaciones tecnológicas , de mantener altos índices de calidad, de asegurarse tratos proporcionales al nivel de desarrollo. Sin embargo, aunque lo anterior se lograra, el fenómeno de globalización interbloques que atraviesa la economía mundial beneficia y alienta a las estructuras de mercado más eficientes, las economías de escala más notables serán las que tengan la oportunidad de fomentar una competitividad más eficiente y por lo tanto, de lograr reactivar sus economías.

La reacción en forma proteccionista a la C.E.E por parte de los E.E.U.U. y las políticas proteccionistas de la C.E.E como el caso de la Política Agrícola Común (PAC), tenderá a la formación de contradicciones tales como las antes señaladas en este contexto de integración (en cuanto la formación de grandes bloques económicos) y fraccionamiento de la economía mundial (por lo que toca a la tendencia de las economías cerradas de los bloques hacia otras áreas económicas), pueden conducir a que el mundo se divida en bloques fuertemente discriminatorios y en plena lucha, generando una pérdida neta por la desviación de comercio.

De ahí que la integración Latinoamericana no se debe perder de vista y mucho menos en el camino que emprenden países como México, donde debe encontrar oportunidades de desarrollo en esta perspectiva de apertura comercial a nivel mundial.

En el aspecto geopolítico los cambios sufridos en la década de los ochentas tienen su antecedente en la primera mitad de los años setentas cuando las situaciones económicas depresivas obligan a los bloques socialista y capitalista a una aproximación, esencialmente por motivos de alta estrategia para sus respectivas economías: las potencias occidentales requerían de mercados, los socialistas necesitaban con urgencia de tecnología y recursos financieros .Los primeros en realizar este acercamiento

fueron los países de Europa occidental y la U.R.S.S a la que Washington se opondría en un principio y que después apoyaría con entusiasmo.

Este acercamiento entre bloques significó un correlativo aumento en los intercambios que vendría a desembocar en las grandes reformas que presenciamos en nuestros días, como lo es el fenómeno de la Perestroika, ya que el proceso de globalización de la economía mundial no es un fenómeno exclusivo de las economías de mercado sino que se enlazan en un todo interdependiente tanto economías capitalistas como socialistas.

La multipolaridad manifestada a partir de los años ochentas, como ya dijimos, se expresa actualmente en los noventas de manera clara en la formación de bloques económicos. Estos procesos reflejan la aceleración y cambios en las concentraciones internacionales de poder que podríamos ver reflejadas a partir de la segunda mitad de la década de los ochentas en la "Nueva detente": es decir una nueva distensión entre E.E.U.U y la U.R.S.S, que es parte de la nueva realidad geopolítica de nuestros días.

Sin embargo, los caminos a principios de la década de los noventas se vuelven más intrincados y confusos para los estudiantes de la realidad internacional. El acelerado proceso de cambios económicos y políticos de nuestros días

requiere de estudios profundos y específicos en un todo global de cada aspecto del sistema mundial, para poder , de alguna manera encontrar explicación a fenómenos que hasta hace algunos meses resultaban impredecibles: la caída del muro de Berlín, de los gobiernos socialistas en Europa occidental, etc.

El mundo se encuentra cada vez más integrado y complejo a la vez, los fenómenos internacionales son más difíciles de aprehender, el sistema mundial es cada vez más interdependiente. Así lo demuestra el proceso de reestructuración de la U.R.S.S y sus repercusiones económicas y políticas en el resto de Europa Oriental. Sin embargo, se constata que en estos países se ha iniciado un proceso de apertura e inserción mayor del bloque socialista con respecto a la economía mundial.

El auge del modelo de desarrollo económico de mercado que prevalece actualmente en el sistema mundial contribuye a esta creciente interdependencia (por lo pronto ya muy delimitada entre los bloques económicos), bajo la primicia del libre comercio y de la apertura económica adquiere mayor importancia en el funcionamiento de la economía mundial. Estas políticas neoliberales constituirán el fundamento del desarrollo económico mundial de los noventa y principios del siglo XXI.

1.2 Aspectos Básicos del Comercio Internacional

La importancia actual del Comercio Internacional radica en el hecho de que es el factor dinámico del proceso de globalización de la economía mundial, ya que es mediante la red compleja de relaciones comerciales entre diferentes países que se ha intensificado acelerada y ampliamente la interdependencia económica mundial de finales del siglo XX. Así, se incorporan en un sistema internacional interdependiente tanto economías desarrolladas como subdesarrolladas y forman parte integral de fenómenos económicos tales como la Comunidad Económica Europea (C.E.E), la Cuenca del Pacífico y la Zona de Libre Comercio de América del Norte .

En su forma más general, el comercio internacional se define como la actividad económica encargada del intercambio de bienes y servicios que se realizan a nivel público o privado entre las diferentes economías y que además incorpora movimientos de capital y de fuerza de trabajo.⁴⁷

La causa fundamental que lo propicia se encuentra, primeramente, en la dotación desigual de recursos naturales y más adelante, en la distribución y desarrollo desigual de los factores de la producción: tierra, trabajo y capital, en

47. Ricardo Torres Gaytán., Teoría del Comercio Internacional, 13a. ed., Ed. Siglo XXI, México, 1985. p.7.

las diferentes economías del mundo, lo que propicia una división internacional del trabajo y la consecuente diferenciación entre países desarrollados y subdesarrollados.

De tal forma que las características del actual Comercio Internacional regido por las concepciones neoliberalistas pasan a ser causa y al mismo tiempo consecuencia de la nueva división internacional del trabajo donde los países se especializan en la producción de bienes y servicios en la cual se encuentran mejor dotados e intercambian bajo el principio fundamental de las ventajas comparativas.

Por lo tanto, las relaciones de intercambio comercial son fieles reproductoras de las relaciones de interdependencia que se establecen entre países de diferente nivel de desarrollo.

Así mientras que la base exportadora de las economías industrializadas son los productos manufacturados, que requieren de una alta concentración de capital para poder desarrollar procesos tecnológicos en constante innovación y producir de esta manera, bienes con un alto grado de diferenciación, la base de las exportaciones de los países subdesarrollados radica en las materias primas y productos semimanufacturados de poco contenido de capital. De tal suerte que en estos últimos se ha desarrollado

históricamente una mayor dependencia con respecto a los primeros.

Dicha interdependencia asimétrica (por denominar de alguna manera las relaciones desproporcionales o inequitativas de intercambio y de dependencia entre un país y otro en el ámbito económico), ha producido grandes déficits comerciales en los países subdesarrollados, que han sido pagados con endeudamiento externo y con la apertura de la inversión extranjera directa en los sectores estratégicos de sus economías quedando éstas bajo el control del capital transnacional.

Cabe señalar que las leyes y principios que rigen el intercambio interno presentan en general la misma validez en el Comercio Internacional, sin embargo, éste se ve alterado por la inmovilidad externa de los factores productivos que lo hacen basarse en las ventajas comparativas, a ello contribuyen, los diferentes tipos de cambio, las trabas arancelarias, los costos por transporte, etc.

Hoy en día el comercio mundial se caracteriza por la competencia imperfecta que llevan a cabo un puñado de empresas transnacionales mediante una estrategia conjunta, que les permite trasladar costos y beneficios desde las casas matrices a las subsidiarias y viceversa y establecer los precios según el nivel óptimo que les permita obtener

máximas ganancias. Es decir, los principios básicos de la teoría clásica y más adelante de la neoclásica del Comercio Internacional basados en la libre competencia, donde los precios son definidos por la ley de la oferta y la demanda, vienen a ser alterados por la competencia imperfecta de los monopolios donde intervienen otros factores como las economías de escala, la diferenciación de los productos y la brecha tecnológica.

Como respuesta a esta situación se generó la necesidad de regresar a los esquemas del libre mercado, ya que sólo así se crea más comercio, por lo tanto más oportunidades de expansión y de colocación de capitales.

Es por ello que en la presente investigación "...necesitamos estudiar las relaciones de una economía con el exterior para ^{IL}determinar la forma en que dichas relaciones afectan la explotación y la distribución de los recursos de cada país y apreciar su influencia sobre la producción y los costos, el desarrollo de la tecnología y de la productividad, la distribución del ingreso y el desarrollo económico mismo."48

El sector externo de las economías se convierte así en uno de los factores primordiales del crecimiento, o bien, de su estancamiento. Las economías nacionales se valen de las exportaciones para obtener importaciones, situación que no 48. Ibidem., p.12.

siempre se mantiene en equilibrio. El déficit en la balanza comercial se ha tratado de eliminar mediante entradas adicionales de divisas por concepto de préstamos externos o permitiendo la entrada de inversión privada extranjera. Al mismo tiempo, un superávit comercial no puede mantenerse ilimitadamente ya que provocaría desequilibrios. Por lo tanto, se requiere de hacer inversiones y préstamos en el exterior.

De esta manera, "(...)el comercio exterior y los cambios de volumen y de su composición constituyen uno de los indicadores del crecimiento económico de un país, crecimiento que se manifiesta principalmente en su capacidad por sustituir competitivamente importaciones y a exportar productos generalmente manufacturados, que proporcionen divisas para pagar las importaciones de las mercancías y servicios necesarios al crecimiento de la economía nacional".⁴⁹

De ahí que en el presente apartado se haga una revisión de las principales corrientes teóricas del comercio internacional que, como producto de las diferentes etapas de desarrollo de la economía mundial, nos sirven para comprender los aspectos básicos que rigen actualmente el intercambio comercial entre las diferentes economías.

49. Ibidem, p.9.

La importancia que en este caso le otorgamos a la teoría radica en el hecho de que proporciona los fundamentos básicos para que un determinado gobierno o sector económico establezca la política comercial más acorde con las exigencias propias de un periodo histórico determinado. De tal manera, que las diversas concepciones que se han elaborado en torno al comercio internacional, desde que surgiera como tal a partir del siglo XVI hasta nuestros días, han variado según las diferentes etapas del desarrollo del sistema capitalista mundial.

1.2.1. EL MERCANTILISMO

Como hemos analizado hasta ahora, el desarrollo del capitalismo fue producto del desarrollo mismo del comercio que fuera, primeramente local, después nacional y que culminara con la integración de la economía mundial mediante la red compleja de relaciones mercantilistas a partir del siglo XVI.

El antecedente histórico de la evolución comercial y de las diferentes concepciones que en torno a ella se han dado, lo encontramos en la etapa feudalista que, al basarse en una economía de autoconsumo, donde las relaciones de intercambio se establecían fundamentalmente para satisfacer las necesidades propias de cada localidad, permitió solo una incipiente actividad comercial entre las diferentes

localidades, a ello contribuyeron la escasez de dinero, la desarticulación de las vías de comunicación y la heterogeneidad de los pesos y medidas .

Durante la etapa final del feudalismo se concibió a los centros comerciales como entidades esencialmente consumidoras, por lo que predominó una tendencia a la importación más que a la exportación (política de abastos) ya que consideraron que la primera garantizaba volúmenes mayores de satisfactores para la comunidad y a la segunda como factor de desabasto de dichas entidades . Por lo tanto, en el predominio de las importaciones sobre las exportaciones se encuentra la concepción feudalista del comercio.

El mercantilismo, primera concepción que se encarga del comercio internacional y que predomina del siglo XVI al XVIII, fue el instrumento primordial que impulsó el desarrollo del capital comercial que, como recordaremos, requirió de la conformación del mercado nacional para expandir su propia dinámica de acumulación, para lo cual fue necesario la unificación de los diferentes intereses locales alrededor de un interés mayor: el Estado Nación.

De tal manera que dentro de esta etapa de desarrollo, la concepción mercantilista tuvo como cometido primordial el

fortalecimiento en lo económico y en lo político del Estado. Por lo tanto, pugnaron en lo interno por la eliminación de restricciones y privilegios locales; por la unificación de políticas monetarias y fiscales así como por la homogeneización de las diferentes unidades de pesos y medidas, es decir, por una política interna de librecambio que permitiera un mercado nacional articulado.

Concibieron a los metales preciosos como fuente de toda riqueza . Por lo tanto, impulsaron la política colonial, que dio pie al comercio internacional a partir del siglo XVI y al monopolio comercial ejercido por el Estado que reservó a las compañías nacionales la explotación exclusiva de los recursos existentes en las colonias. La Nación , en tanto que fue concebida como centro productor y no como consumidor, dio impulso a la producción para la exportación más que para la importación ya que la adquisición de los codiciados metales preciosos se obtendrían mediante un saldo favorable en la balanza comercial.

De ahí que la principal aportación de los mercantilistas haya sido la teoría clásica de la balanza comercial, que sostenía que si un país exportaba , obtendría a cambio de la venta de un producto, una cierta cantidad de metales que le servirían principalmente para enriquecerse, hecho que solo se daría mediante una balanza comercial favorable o superavitaria. Si dicha situación era contraria, mayores

importaciones que exportaciones, o bien, una balanza deficitaria, se ocasionaría una salida de metales y una escasez interna de dinero provocando un estado de pobreza general. De ella se sustrae la estrecha relación que existe entre balanza comercial y movimientos de capitales que constituye la esencia de la teoría actual de la balanza comercial.

Por lo tanto, el objetivo fundamental era obtener un excedente en las exportaciones mediante la intervención del Estado que restringiera las importaciones con altos aranceles y fomentara las exportaciones. Era preferible vender a los extranjeros que a los nacionales ya que en las exportaciones se añade una cantidad mayor de riquezas que en el intercambio nacional.

Con la gran afluencia de metales (oro y plata) producto del saqueo de las colonias americanas durante el siglo XVI, hubo una cantidad mayor de circulante que tuvo como consecuencia un aumento en los precios de los productos. A este respecto los mercantilistas desarrollaron la teoría cuantitativa del dinero para explicar las causas de tal incremento que, como explicara Bodino, era resultado de una mayor oferta de los metales. Descubriendo así que hay una relación directa y proporcional entre la cantidad de dinero circulando y el nivel de los precios.

Otra aportación de los mercantilistas al estudio del Comercio Internacional fue la concepción acerca del tipo de cambio y sus fluctuaciones. Para ello surgieron dos corrientes: los metalistas que pensaron erróneamente que las fluctuaciones en los tipos de cambio eran producto de las operaciones ilegales realizadas por los banqueros y comerciantes que hacían subir o bajar las cotizaciones de las monedas en su beneficio ocasionando la salida de metales. Mientras que los antimetalistas concluyeron acertadamente que el tipo de cambio era determinado por la relación de oro fino que contienen dos monedas diferentes y que las fluctuaciones son provocadas por la escasez o abundancia de metales de los diferentes países. Determinando así la estrecha vinculación entre la variación de los tipos de cambio y la balanza comercial. Así cuando el valor de las mercancías exportadas es superior a la de las importaciones subirá la cotización de la moneda nacional y entrará al país tanto tesoro como la diferencia del valor entre las exportaciones y las importaciones.⁵⁰

En las postrimerías del mercantilismo se desarrollaron ciertas ideas precursoras de la escuela liberal:

- la idea de la existencia de un orden natural que regía los acontecimientos, llevó a la concepción de un Estado sin intervención en los procesos económicos. Así los
50. Ibidem., p. 41.

mercantilistas preclásicos pugnaron por una libertad en el comercio el cual debía de realizarse sin restricción alguna porque era obra de la voluntad humana.

- la idea del lucro como factor positivo en el desarrollo del hombre, el cual trabajaría con mayor eficiencia si tuviera una ganancia personal, sentando las bases de la iniciativa privada,

- la idea de la distribución desigual de los recursos naturales en todo el mundo que constituye la causa básica del comercio internacional.⁵¹

"Esta idea de la complementariedad y la consiguiente interdependencia, debido al reparto desigual de los recursos entre los países, tenía para ellos, además del objetivo netamente comercial, un sentido de convivencia humana entre los pueblos, lo que no era incompatible por el hecho de que los individuos vendieran en el mercado donde les pagaran precios más altos y compraran donde los obtenían más bajos. Paulatinamente fueron transformando su actitud para abogar por un liberalismo económico que en principio se limitó al intercambio de cada país y después al concierto de países"

52

51. *Ibidem.*, p. 46-49.

52. *Ibidem.*, p. 50.

1.2.2. LOS CLASICOS

A mediados del siglo XVIII se hizo evidente el predominio del capital industrial sobre el comercial. Se modificaron los antiguos esquemas de producción como resultado de la Revolución Industrial que aceleró el proceso de acumulación capitalista; como consecuencia de las innovaciones en la técnica, se generaron grandes cantidades de productos manufacturados que requirieron, además del mercado nacional, que se tornaba ya insuficiente, de mercados externos más amplios.

El monopolio comercial que fuera producto del proteccionismo estatal y ambos valuarde del mercantilismo se encontraban frenando la etapa expansiva del capital industrial. Por lo tanto, Inglaterra, cabeza del industrialismo, y más adelante Francia, pugnaron por una etapa de librecambio basada en toda una concepción económica y filosófica liberal. De esta manera, con una visión antimercantilista, la teoría clásica se convierte en la defensora del capitalismo industrial durante su etapa expansiva.

La llamada "Escuela Clásica" formuló los postulados básicos de la primera teoría del comercio internacional durante el período que va aproximadamente, de 1776 a 1850. El fundamento central de esta corriente lo podemos encontrar en las aportaciones hechas por los fisiócratas franceses de

mediados del siglo XVIII que sentaron las bases del individualismo económico. El eje de toda actividad económica lo constituye el individuo que para desarrollar su naturaleza humana requería ejercer su libertad de acción, de trabajo, de comercio y de competencia, para lo cual la intervención del Estado era un hecho incompatible: laissez faire et passer (dejar hacer ,dejar pasar) se convierte en el nuevo cometido del liberalismo económico.

Los fisiócratas aportaron además la idea de que la riqueza de las naciones era un elemento natural producido espontáneamente por los hombres ya que las fuerzas económicas mientras no fueran alteradas, permanecerían siempre en equilibrio. De esta manera, mediante un mecanismo natural toda oferta producía automáticamente su propia demanda (ley de la oferta y la demanda o ley de Say).

Las tesis principales de la teoría clásica fueron:

1. El individualismo como centro impulsor de la actividad económica en contraposición con la intervención estatal,
2. El libre intercambio de mercancías entre países mediante la sustitución de los monopolios por la libre competencia de las empresas en el comercio interno y externo,
3. El trabajo como único factor productor de valores económicos y no los metales preciosos,

4. Las mercancías como medida de valor y de cambio y no de atesoramiento. 53

En el período de librecambio, los economistas clásicos reconocieron la importancia tanto de la exportación como de la importación y se encargaron de demostrar las ventajas del costo menor como principio fundamental del comercio internacional, sosteniendo que los países acuden a vender sus productos en aquellos mercados donde paguen más y adquirir donde les resulte más barato. Este sencillo planteamiento se fundamenta en la especialización de los países en aquellos productos que presentan ventajas comparativas y constituye actualmente un factor explicativo del desarrollo y subdesarrollo de las economías, pero que en la teoría clásica no se abordó, ya que no le concedió importancia a la relación real de intercambio entre países de diferente nivel de desarrollo.

Las aportaciones de los economistas clásicos a la teoría del comercio internacional fueron: la teoría de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos de David Hume, la teoría de la división internacional del trabajo de Adam Smith y los costos comparativos de David Ricardo, así como la teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill.

53. Ibidem., p. 75.

David Hume aplicó la teoría cuantitativa del dinero hecha por los mercantilistas a nivel de las relaciones económicas internacionales :

"Un país conseguirá automáticamente la cantidad de metales que necesita para mantener sus precios a nivel de los del exterior hasta equilibrar sus exportaciones con sus importaciones(...) Si un país tiene más o menos metales preciosos respecto al nivel necesario para conservar sus precios a la par con los demás países registrará una elevación o un descenso proporcional y como resultado tenderá a importar más y a exportar menos en el primer caso y con efectos inversos en el segundo. Hume anunció así el principio de que cada país sólo necesita determinada cantidad de dinero en relación de su volumen de actividad económica y tenderá, en condiciones de libre cambio, a conservar la proporción necesaria mediante el mecanismo de los precios." 54 A diferencia de los mercantilistas estuvo de acuerdo en mantener los precios bajos para obtener ventajas en el comercio internacional.

En tanto Adam Smith, sentó las bases de la división internacional del trabajo al señalar que como resultado de la dotación desigual de recursos naturales y ,más adelante de factores de la producción, los diferentes países se ven en la necesidad de intercambiar sus productos por medio de 54. Ibidem., p. 60.

transacciones comerciales, pero el punto fundamental de este intercambio radica en el hecho de que los países requieren de especializarse en la producción para lo cual se encuentran mejor dotados, situación que les permitirá aumentar la eficiencia del trabajo y de la producción en general, obteniendo ,de esta manera, mayores ventajas absolutas.

Para Smith la diferencia de ventajas absolutas de costos entre los países era lo que impulsaba al Comercio Internacional. Según él, existe una diferencia absoluta de costos "cuando dos países (A y B) producen dos mercancías cada uno, pero el país A presenta ventajas absolutas de costos sobre B en una mercancía, en tanto que el país B tiene ventaja absoluta de costos sobre A en la producción de la otra mercancía." 55 De esta manera, un país destinaría toda la mano de obra para producir cierta mercancía con la que obtendría mayores ventajas absolutas y asimismo se profería de aquéllas que le signifiquen un mayor costo de trabajo de producción al interior del mismo.

Sin embargo, este esquema simple de intercambios entre dos mercancías de Smith, no explicaba la compleja realidad de las transacciones comerciales, por lo tanto, le correspondió a la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo completar dicho análisis.

55. Ibidem, p. 81.

David Ricardo demostró la conveniencia de la división internacional del trabajo en base a las ventajas comparativas, que sostienen que pese a que un país presente la ventaja absoluta en todos los productos y el otro país la desventaja, a ambos les conviene especializarse mientras exista ventajas y desventajas de diferente proporción en cada artículo: "(...) las diferencias comparativas se dan cuando un país tiene costos de producción más bajos que otros en todas las mercancías pero con ventaja en diferente proporción en cada mercancía".⁵⁶

Por su parte, John Stuart Mill desarrolló la teoría de la demanda recíproca para explicar la relación real de intercambio. Esta se explica así: "Dentro de los límites determinados por los costos comparativos la relación real de intercambio está determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos del otro". Deduciendo de ello el hecho de que la demanda recíproca es el factor determinante del intercambio comercial ya que ésta "(...) será más favorable para un país cuanto más fuerte y elástica sea la demanda externa por sus productos y cuanto menos elástica e intensa sea la propia demanda por los productos importados".⁵⁷ Dichas relaciones lograrían su equilibrio (Ley de los valores internacionales) cuando "la producción de un país se cambie por la de otros a los

⁵⁶. Idem.

⁵⁷. Ibidem., p.90.

valores necesarios para que el total de las exportaciones pague el total de las importaciones".58

1.2.3. LA TEORIA NEOCLASICA

Durante la consolidación del capitalismo industrial y el ascenso del imperialismo, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, surgió la teoría neoclásica como explicación del período más expansivo de la economía mundial, cuando el capital financiero y las actividades comerciales predominan.

La centralización del capital, que en la etapa de librecambio fuera predominantemente nacional, se manifestó cada vez más como un fenómeno internacional.

La teoría neoclásica se inició a partir de 1870 con Jevons, Menger y Walras, llegando a su punto culminante con las aportaciones de Marshall, Weickell y Pigou y se desarrolló hasta el advenimiento del keynesianismo en 1936. Dicha concepción se encargó de hacer algunas modificaciones al modelo clásico anterior, pero conservando sus principios fundamentales y ha sido la base de la argumentación de la distribución desigual de la riqueza mundial en favor de los países industrializados ya que mediante el enfoque marginal de la producción y distribución y de la teoría del

58. Ibidem., p.91.

equilibrio, le corresponde a los países industrializados un porcentaje mayor del ingreso mundial.

De esta manera, los economistas neoclásicos señalaron que el problema económico fundamental radicaba en el hecho de obtener el máximo provecho de los factores productivos y lograr la mejor asignación de tales recursos en base al principio marginal. Así, "(...) en lo productivo se generalizó el principio de que cada factor contribuye al proceso productivo de acuerdo con su aportación marginal. En consecuencia, en materia de distribución, a cada agente una participación determinada en la producción, y a cada cual una remuneración respectiva: he aquí la ley natural de la distribución".⁵⁹

En base a esta concepción los economistas neoclásicos añadieron al trabajo, el elemento del capital como productor de valores económicos y, por lo tanto, de ganancias. Concibieron al capital como resultado del ahorro efectuado por las personas que, al "sacrificar" una parte de su ingreso, lo destinan a la acumulación, por ende las ganancias percibidas por los capitalistas dependerá del "sacrificio" que éstos hayan hecho al aportar parte de su capital al proceso productivo. Mientras que el trabajador recibirá a cambio un determinado salario que será proporcional a la

59. Ibidem., p.104.

cantidad del ingreso donado al capitalista para su acumulación.

Dicha concepción sostenía que la libre competencia entre empresas permitiría la libre movilidad interna y externa de las mercancías y sería lo que mantendría por sí mismo equilibrado al sistema. Por lo tanto, le correspondía a la política económica la obligación de concederle a los empresarios amplias libertades para decidir qué y cuanto producir, qué salarios pagar y qué preferencias motivar entre los consumidores. Esta nueva visión se entiende en tanto que es producto del fenómeno de la centralización de la producción que se comienza a manifestar a nivel mundial a principios del siglo XX.

Los neoclásicos explicaron que las ventajas comparativas seguían siendo el factor inminente del Comercio Internacional. Además, incorporaron a su análisis elementos más complejos como el modelo de varios países y mercancías, costos de transportes y aranceles, ingresos por concepto de servicios y la aceptación definitiva de una economía mundial monetaria, acercándose de esta manera a un análisis más complejo de la realidad económica internacional.

1.2.3.1. LA TEORIA DEL EQUILIBRIO

Las últimas aportaciones de la escuela neoclásica fueron hechas en base a la teoría de costos de oportunidad de Heberler (cuánto debe producir un país para pagar las importaciones hechas) y del equilibrio de Walras, realizada por Eli Hecksher y Bertil Ohlin . Así pues, la teoría del equilibrio se constituyó en la expresión de un capitalismo estancado que rigió durante el período previo a la Primera Guerra Mundial y que frenó la etapa expansiva del comercio internacional.

A diferencia de las teorías anteriores, incluyendo a la neoclásica, la teoría del equilibrio concibió a la economía como un todo interdependiente en equilibrio donde causa y efecto se determinan así mismos en un proceso circular. Donde los costos comparativos ya no son considerados como la condición primaria del comercio internacional sino la existencia de diferencias regionales en la oferta de factores de la producción y que son la esencia de la teoría de la localización la cual señala que:

Tanto los recursos naturales como los factores de la producción se encuentran distribuidos de manera desigual en todo el globo terráqueo, habiendo, de esta manera, regiones mejor dotadas que otras que se ven en la necesidad de especializarse para comerciar. La diferencia de ofertas de

factores productivos será lo que genere el comercio internacional. "Estas ofertas y demandas interregionales determinarán que los precios de las mercancías y de los factores tienden a nivelarse tanto por la movilidad directa de las mercancías como por la repercusión de los precios de éstas sobre el precio de los factores".⁶⁰

El teorema de H-Ohlin señala: "la diferencia en los costos comparativos se basan en la diferencias relativas en las dotaciones de factores de los países; cada país tiende a poseer una ventaja comparativa y a exportar aquellos bienes que requieren para su producción el factor que ese país posee en mayor cantidad relativa; también tiende a sufrir una desventaja comparativa y a importar aquellos bienes que requieren para su producción el factor que ese país posee en menor cantidad relativa".⁶¹

Dicha teoría señala que en el caso del comercio internacional, a diferencia del regional o nacional, el precio de los factores y de las mercancías no logran el equilibrio a consecuencia de la inmovilidad externa de los mismos, ya que existen entre los países restricciones como los aranceles, la complejidad monetaria y estructuras económicas diferentes. Según Ohlin, "la remuneración de los factores difiere en dos países de aptitudes diferentes pero el

⁶⁰. Ibidem, p.314.

⁶¹. Delbert A. Sinder, Introducción a la Economía Internacional, 3a. ed., Ed. UTHEA, México, 1983, p.53.

Comercio Internacional tiende hacia una igualación que, sin embargo, no llega a ser completa. El libre intercambio de mercancías tiende a nivelar no solo el precio de éstas sino el precio de los factores productivos en dos países de aptitudes diferentes, pero dicha tendencia a la igualdad de los precios de las mercancías y de los factores no conducen a una igualdad absoluta" 62

1.2.4. LA TEORIA KEYNESIANA

Con la Gran Depresión de los años treinta las teorías clásica y neoclásica, basadas en el pleno empleo, la libre competencia y el equilibrio del sistema en base a la oferta y la demanda, fueron incapaces de explicar el fenómeno de la sobreproducción y de la desocupación involuntaria que caracterizó a dicho período.

Le correspondió a John Mynes Keynes la tarea de explicar los grandes desequilibrios económicos que aquejaron a los países más industrializados del sistema capitalista, principalmente, a Estados Unidos y a Gran Bretaña. Su teoría partió del hecho fundamental de la inexistencia de mecanismos automáticos que regularan la economía. Por lo tanto, el principio clásico, de que a toda oferta le corresponde su propia demanda, fue cuestionado al

62. Ricardo Torres Gaytán, Op. Cit., p.136.

originarse un gran desempleo involuntario durante lo que se considera como la gran crisis del capitalismo.

De tal forma que, a raíz de dicha depresión y como búsqueda de los factores que reanimaran nuevamente la dinámica capitalista, el economista J. M. Keynes desarrolló la "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero" (1936) en donde negó la existencia de mecanismos automáticos capaces de garantizar el equilibrio entre la oferta y la demanda, argumentando que aunque los hubiera de manera que todo el ingreso ganado se gastara, no habrían mecanismos automáticos que aseguraran la ocupación plena de los recursos.

La teoría keynesiana señaló como los dos grandes problemas económicos fundamentales, derivados de la Gran Depresión, al desempleo y a la pérdida de productividad de las economías como consecuencia de una contracción de la demanda efectiva en las economías industrializadas.

Esto es, la insuficiencia de una demanda que fuera capaz de consumir la producción nacional conllevó a la disminución de los precios y al consecuente aumento de los costos de producción. A lo que los industriales respondieron con la disminución en el volumen de la producción y con el despido masivo de la fuerza de trabajo.

Según como planteaba la teoría keynesiana, el problema radicaba en la demanda efectiva. Por lo tanto, ésta necesariamente requería de ser estimulada para fomentar nuevamente la producción, el ingreso nacional y en general a la economía. Para tal efecto, dicha teoría abogó por la intervención del Estado con el fin de disminuir la tasa de desempleo y aumentar la producción.

El elemento clave de la intervención del Estado era reanimar la demanda efectiva (consumidores) mediante dos medidas de política económica: la fiscal y la monetaria. A través de la primera, el gobierno podría reducir los impuestos a los ingresos personales para dejarles en disposición de mayor cantidad de dinero con el fin de aumentar su consumo y el ahorro. De la misma manera que los industriales serían capaces de contar con mayores ingresos para aumentar la producción e invertir en sus plantas productivas.

Mediante el uso de la segunda, el gobierno podría aumentar la cantidad de dinero en circulación, a costa de la inflación, para reducir las tasas de interés para que los empresarios se vieran estimulados a invertir.

De esta manera, el Estado se convierte en un Estado regulador, benefactor e impositor de la economía. Su misión principal era lograr el incremento del ingreso nacional de

la economía mediante el fomento del ahorro y de las inversiones.

Dentro de dicho esquema, el papel del comercio exterior depende directamente del ingreso nacional de un país, y mientras éste último no sea favorable, habrá mayor cantidad de importaciones que exportaciones.

Dicha teoría afirmaba que existe una relación estrecha entre el nivel de ingreso nacional y el comercio exterior ya que una modificación en el primero, implica una repercusión en el segundo y viceversa. Deduciendo que el proceso de ajuste tiene lugar por los cambios en el nivel de ingreso y de la ocupación:

"Si un país logra un excedente de exportaciones frente a otro país, de inmediato el país con déficit saldará su balanza con el envío de oro. Sin embargo, a cierto plazo habrá una expansión general del ingreso y de la ocupación en el país receptor del oro lo que ocasionará un aumento de su demanda de importaciones, al tiempo que la disminución del ingreso del país deficitario provocará una disminución de sus importaciones. Este doble efecto, supone cierto grado en las elasticidades de ingreso de las demandas y las ofertas recíprocas de las exportaciones e importaciones que tenderán a restablecer el equilibrio sin alterar apreciablemente las relaciones de los precios ya que el país con superávit en

las importaciones disminuirá su ingreso y la ocupación reduciendo la demanda de importaciones y el país con excedente de exportaciones aumenta el ingreso, el empleo y las importaciones. El desequilibrio comercial entre los países no puede continuar indefinidamente, porque el país con superávit de importación tendrá un efecto depresivo sobre el ingreso y la ocupación y finalmente reducirá la demanda de importaciones. Por su parte, el país con excedente de exportación el incremento del ingreso y del empleo ocasionará incremento de importaciones. De esta manera, sin que necesariamente intervengan movimientos importantes de los precios, habrá una tendencia hacia el equilibrio en los pagos internacionales a través de cambios de ingreso y el empleo nacionales". 63

De los años cuarenta a los setentas la teoría keynesiana estuvo vigente a nivel mundial. En los países subdesarrollados, como en el caso de América Latina, dicha concepción se tradujo en la adopción del modelo de crecimiento sustitutivo de importaciones que estableció las bases de una industria nacional subsidiada y poco productiva así como el sostenimiento de una clase empresarial protegida y solapada por el Estado. En los rezagos económicos que ocasionó dicho modelo (1940-1970) en estos países se encuentra también una de las causas fundamentales de la

63. Ibidem., p. 147.

dependencia económica de América Latina con respecto a los países capitalistas más avanzados.

1.2.5. LA TEORIA DE LOS MERCADOS IMPERFECTAMENTE COMPETITIVOS

Después de la Segunda Guerra Mundial el fenómeno de la concentración y centralización del capital se manifiesta como una característica predominantemente internacional. Tal concentración, que se presentara en periodos anteriores como un fenómeno estatal, transgrede los límites de las fronteras nacionales mediante el establecimiento de empresas monopólicas que actualmente controlan el proceso de acumulación del capital a nivel internacional y se convierten asimismo en el fenómeno que mejor explica ciertos procesos de integración tales como los de la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, próximamente ampliado a México, entre los más importantes.

Es decir, a partir de la Segunda Guerra Mundial se presentan, en forma generalizada, dos grandes fenómenos: Por un lado, la monopolización del mercado interno se expande a nivel internacional con la conformación de empresas transnacionales que tienen bajo su control los mercados internacionales. Por el otro, junto a la predominante relación comercial de

los países , los flujos de capital marcan ahora la nueva característica de las relaciones capitalistas.

Este largo proceso de concentración y centralización de capital mediante el establecimiento de filiales en el exterior queda evidenciado en las siguientes etapas:

"(...)Antes de 1945,se habían instalado 15.8% del total de filiales existentes en 1970. En particular,la tasa de crecimiento del numero de filiales fue de 8.4% anual durante el decenio de los 20's. Luego bajo a menos de la mitad,durante el período 1930-1945,como lógica consecuencia de la crisis y de la Segunda Guerra Mundial;esto indica,sin embargo,la persistencia del fenómeno durante toda la primera mitad del siglo.

(...)Medido en número de filiales,el peso de Estados Unidos es ya importante desde la Primera Guerra Mundial,aunque ligeramente mayor al de Europa Continental.En el período hasta 1945 continuó el ascenso relativo de Estados Unidos a posiciones de predominio (49.1%). El arranque de lo que denomina la fase transnacional se ubica a mediados de este siglo. (fines de la Segunda Guerra Mundial y comienzos de los cincuentas).

(...)Medido en números de filiales creados por año,la evolución muestra un dinamismo apreciable. Dos períodos son

claramente diferenciables. Durante el primer periodo, de 1946 a 1958, se instalan tantas filiales como las creadas durante los primeros 60 años. La tasa anual global de crecimiento es de 5.6%, en la que se aprecia una tasa más baja y estable para las empresas transnacionales no estadounidenses (4.2%) y una más alta para las de ese origen.

(...) Durante el periodo siguiente, de 1959 a 1970, la tasa de crecimiento se duplicó llegando a 10.4% anual, con una tasa algo mayor para las no estadounidenses. Este aceleramiento es significativo: 70% de todas las filiales existentes en 1970 se establecieron en este periodo (...).

(...) Otra característica importante de este periodo es el aumento de flujo de capital a nivel internacional a través de la inversión extranjera directa (IED).

(...) Las cifras de la IED de Japón y Alemania confirman el gran dinamismo de la inversión extranjera real de esos países: 21.5% y 16.2% anual, respectivamente. En cambio Francia, Reino Unido tienen una evolución más moderada 2.9% y 1.4%, respectivamente.

(...) Como resultado de las mencionadas tendencias, de 1960 a 1978 desciende la importancia de Estados Unidos como protagonista de la IE. Su porcentaje en el total de la IED desciende de 59.1% en 1960 a 53.8% en 1967 y 47.6% en

1976. En cambio, la participación de Alemania y Japón asciende desde 1.5% en 1960 a 4.2% en 1967 y 13.6% en 1976.

64

De tal manera que en la etapa actual de desarrollo del capitalismo, la unidad típica ya no es la empresa pequeña que genera una porción de la producción total de un mercado, ésta es incapaz de influenciar sobre el precio de las mercancías que generalmente son estandarizadas. Ahora es la gran empresa que domina una gran parte de la producción de una o varias industria y es capaz de controlar los precios, el volumen de su producción y los tipos y las cantidades de su inversión. Estas, con el fin de vender más aminoran el precio de sus productos desplazando, en una competencia voraz, a las compañías menos competitivas, o bien, las anexan a sus procesos productivos contribuyendo a fortalecer aún más el proceso de concentración y centralización del capital.

Este proceso de centralización del capital se nos revela a través de las siguientes cifras: en 1979, sólo 15 países eran mayores en su P.N.B que la mayor empresa trasnacional: la EXXON. Solo dos países del Tercer Mundo (Brasil y México), estaban comprendidos entre estos 15. Todos los restantes estaban por debajo; incluso lo estaban cinco países

64. Raul Trajtenberg, "Economía y Política en la fase trasnacional" Comercio Exterior, vol. 32, Núm. 7, julio, BANCOMEXT, México, 1982., p. 714.

europesos de dimensión mediana (Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Grecia). Aunque Brasil y México, estaban en esa lista, adviértase que la EXXON representaba el 59% del P.I.B de Brasil y 65% del de México. En tanto que el P.I.B de Estados Unidos es sólo 30 veces el tamaño de la EXXON, y 35 veces de la General Motors.⁶⁵

La competencia imperfectamente competitiva surge en el momento que hay escasez de empresas en una industria determinada, debido a la competencia desleal y a la concentración vertical y horizontal de la producción, o debido a que las empresas más fuertes tienen la capacidad de establecer el precio de los productos a la venta o que las producciones de las diferentes empresas estén diferenciadas o bien, por cualquier combinación. Por ello, la competencia imperfecta se clasifica en: Competencia monopolista (muchas empresas con productos diferenciados), Oligopolio (unas cuantas empresas con productos ya estandarizados), Oligopolio homogéneo (con productos diferenciados) y monopolio puro (una sola empresa en la industria).

De esta manera, los monopolios se caracterizan por:

1. Tener el control completo del mercado y establecer el precio,

65. Ibidem, p. 714.

2. Vender un producto único, para el que no existe sustituto cercano disponible, es decir están altamente diferenciados,
3. Ser suficientemente grandes en escala como para hacer muy difícil, sino imposible, que otras empresas entren al mercado, y
4. Tener el control del conocimiento del mercado y del proceso de producción .66

Si en la libre competencia la distribución relativa de los factores de la producción eran explicativos del comercio internacional, actualmente se requiere de elementos adicionales para explicar la causa que lo propician, como lo son: las economías de escala, la diferenciación de productos y las brechas tecnológicas.

Mientras una economía se especializa más intensivamente en la producción de ciertos artículos (economías de escala) éstas obtendrán menores costos promedio de producción y una mayor ventaja comparativa en la colocación de sus bienes a nivel internacional, como es el caso de los NIC's: Hong Kong, Taiwan, Corea del Sur y Singapur. Las economías entonces competirán por aumentar sus productividades y alcanzar así una mayor especialización.

66. Norris C. Clement, et al., Economía. Enfoque de América Latina., 2a. ed., Ed. Mac. Graw Hill, México, 1983. p.140.

Otra de las características para explicar el patrón del comercio en una etapa monopólica es la diferenciación de los productos, ya que entre más diferenciados estén en la competencia internacional las ventajas comparativas corresponderán a las empresas transnacionales que concentran un alto porcentaje de capital que les permiten constantemente innovar sus procesos productivos y estar a la vanguardia de los cambios en la ciencia y tecnología. Tanto el grado de diferenciación de los productos como la posesión del conocimiento tecnológico están concentrados en los países industrializados que les venden a los países desarrollados las patentes para la utilización de dicho conocimiento, que no siempre es de vanguardia.

Principalmente, los países subdesarrollados producen bienes que generalmente tienden a estandarizarse como son los productos primarios tales como alimentos no procesados y materias primas, mientras que los desarrollados producen bienes manufacturados que tienden a diferenciarse en diversos grados. Incrementándose la dependencia de los primeros con respecto a los segundos.

1.2.6 LA TEORIA NEOLIBERAL

La teoría neoliberal se comienza a elaborar dentro de la crisis económica internacional que se da a partir de los años setenta y ochenta que se ha caracterizado por la inestabilidad del mercado petrolero, el predominio del capital financiero transnacional y la recesión productiva a escala mundial.

Si bien, durante la crisis del '29 se requirió de la intervención del Estado para reanimar el proceso de acumulación del capital, a partir de los años setenta dicha intervención se considera como uno de los grandes causantes de los problemas económicos que aquejan actualmente a la economía internacional, es decir, la pérdida de productividad y la estanflación.

Dicha concepción surge por la necesidad de Estados Unidos y Gran Bretaña, de reanimar sus economías ante la nueva configuración económica mundial que establece una competencia por mercados, frente a nuevos centros económicos: Japón, al frente de la Cuenca del Pacífico, y Alemania, al frente de la Comunidad Económica Europea.

En la actualidad el problema central no radica en cómo estimular la demanda efectiva de consumidores o inversionistas, (problema fundamental del keynesianismo), sino cómo estimular y expandir el proceso de acumulación y

reproducción del capital en la etapa del capitalismo monopólico que demanda la liberalización de los procesos económicos a nivel interno y la integración de las economías a nivel internacional para seguir expandiéndose y concentrándose como producto natural del capitalismo.

Es así que en contraposición con la concepción keynesiana de la demanda global, el neoliberalismo económico es partidario de la oferta global. Esta sostiene que muchas economías avanzadas, como la de Estados Unidos, están sufriendo tasas excesivas de inflación porque, en general, se están haciendo menos productivas ya que las empresas tienen poca motivación para aumentar la producción con el fin de satisfacer la demanda, debido a que las tasas impositivas altas y la regulación excesiva, como las leyes antimonopólicas y anticontaminantes, les brindan pocos incentivos para hacerlo. Además sostienen que las altas tasas de impuesto sobre la renta individual, actúan como disuasivo para que las personas trabajen, hasta el punto de que se está reduciendo drásticamente la productividad. Por consiguiente, pretenden que si se reducen los impuestos y se les da a las empresas incentivos fiscales orientados a las inversiones, la oferta global aumentará lo suficiente como para que se detenga la inflación.⁶⁷

En los setentas, la alta intervención del Estado en asuntos económicos provocó altos índices de inflación, ya que con 67. Ibidem., p. 345.

motivo de invertir en la economía en programas destinados a la producción y al beneficio social, éste produjo una grave expansión monetaria. Por lo tanto, para los monetaristas el problema no es ya el desempleo sino la inflación provocada por el exceso de cantidad de dinero en circulación, para lo cual es necesario establecer políticas monetarias restrictivas.

Ahora bajo el neoliberalismo ,el Estado debe desaparecer como agente económico y retomar los principios clásicos del liberalismo económico. El libre mercado, la libre empresa y el libre comercio internacional, con una política monetaria restrictiva ,se convierten en las condiciones básicas para lograr reanimar y alcanzar el funcionamiento óptimo del sistema capitalista de nuestros días.

Bajo esta concepción el Estado se reduce al papel de vigilante para asegurar el buen funcionamiento de las leyes del mercado. A este respecto el Estado ha tenido que someterse a un severo adelgazamiento disminuyendo sus gastos, eliminando sus regulaciones y los controles de precios , y ha dejado en un tercer plano los programas destinados a promover la equidad y combatir la pobreza como en el caso de algunos países, ya que a final de cuentas, según esta concepción, éstos han constituido uno de los factores de desviación de recursos económicos que han socavado la producción .

En una palabra según esta teoría se debe liberalizar la economía, estimulando la libre competencia mediante un incremento de la productividad. Para lo cual es necesario reestructurar la economía y apoyar sólo aquellas industrias que son rentables para el crecimiento económico y dejar de subsidiar a las menos eficientes, es decir, llevar a cabo un proceso de reconversión industrial. De esta manera, en el contexto de la libre competencia y en un proceso de selección natural solo sobrevivirán aquellas industrias que están más capacitadas y preparadas para la competencia frente a las grandes transnacionales que de ocurrir lo contrario significará su absorción o desaparición dentro de la escena económica donde la ley del más fuerte predomina. (Darwinismo social).

Por lo tanto, el neoliberalismo o monetarismo, se basa en el diagnóstico fundamental de la crisis estadounidense: pérdida de hegemonía mundial debido a un descenso en los niveles de productividad de su planta industrial y la estanflación (período de inflación con estancamiento económico), originado durante el período inmediato a la posguerra.

Para tal efecto, las recomendaciones de política económica para que Estados Unidos vuelva a recuperar su posición de potencia económica, y que constituyen en general los puntos básicos de la teoría neoliberal son:

- Reducir las elevadas tasas de impuestos, particularmente a los dueños del gran capital, esto es, el Estado Impositivo.
- Reducir los gastos sociales, esto es, eliminar el Estado Benefactor.
- Eliminar todos los controles y regulaciones del mercado esto es, el Estado Regulador.

Después de haber eliminado los sustentos del Estado keynesiano ,lo que el neoliberalismo propugna es por el principio clásico de dejar hacer y dejar pasar que implica:

- Libre competencia,
- Libre empresa,
- Libre comercio Internacional
- y finalmente, la política monetarista: la contracción de la oferta monetaria a través de la vuelta al patrón oro.⁶⁸

A diferencia de la teoría clásica, donde el individuo era el promotor del desarrollo económico, y como producto del desarrollo alcanzado por el capitalismo ,en el neoliberalismo se acepta como benéfico la competencia de los mercados imperfectamente competitivos de los monopolios. Bajo dicha teoría se sostiene el argumento de que una economía es mucho más dinámica e incentiva cuanto más monopolios engendra.

68. René Villareal, La Contrarrevolución Monetarista. Teoría. Política Economía e Ideología del Neoliberalismo, 4a. ed. Ed. Océano, S.A., México, p.106.

Milton Friedman, máximo exponente de la escuela neoliberal, afirma que aunque los problemas más difíciles radiquen en los monopolios "(...) que coartan la libertad efectiva, al negar al individuo toda alternativa a un intercambio concreto, (...) las condiciones técnicas hacen que el monopolio sea el resultado natural de las fuerzas competitivas del mercado, produciéndose: el monopolio privado, el monopolio público o la regulación pública (...), de entre los cuales el menor mal es el monopolio privado.⁶⁹

Así el principio de dejar hacer y dejar pasar está bajo la dirección del gran capital monopólico internacional y no tanto ya por una diversidad de pequeñas empresas que luchan libremente por la colocación de sus productos.

De esta manera en la concepción neoliberal o monetarista, el liberalismo económico adquiere el papel fundamental mientras que la libertad política adquiere uno secundario, supeditado al primero ya que con el objetivo de lograr la superación de los problemas económicos actuales se justifica la restricción de las libertades políticas, o bien, el autoritarismo político, como podemos constatar en los países de América Latina.

69. Ibidem., p. 466-467.

Estos últimos que basaron su crecimiento económico en el modelo de industrialización sustitutiva, pagaron su retraso con un alto endeudamiento externo y una sujeción al capital financiero internacional, concretizado en el Fondo Monetario Internacional (F.M.I). Hoy en día se ven forzados a seguir indiscutiblemente las políticas financieras y económicas del F.M.I para lograr hacerse de recursos externos a costa del desarrollo económico de sus economías.

Antes de otorgar un préstamo, el F.M.I recomienda a los países con grandes desajustes en balanza de pagos, que constituyen la mayoría de los países subdesarrollados, mediante sus cartas de intención, políticas eminentemente neoliberales:

1. Políticas reductoras del gasto:

- Fiscal: contracción de la inversión y gasto corriente del sector público.
- Monetaria y crediticia: contracción de la oferta monetaria y elevación de las tasas de interés.

2. Políticas de desviación del gasto:

- Devaluación y en su caso liberación cambiaria.

3. Precios:

- Liberación de precios y eliminación de subsidios y de salarios mínimos,

4. Comercial:

... -Liberalización de las importaciones y exportaciones.70

Con el fin de que las economías, principalmente las industrializadas, obtengan mayores recursos económicos, éstas se han convertido en fieles promotoras de la apertura económica, sea comercial y/o financiera, ya que ambas actividades económicas tienen la función de reactivadoras de la economía internacional y se encuentra dirigidas a conseguir una mayor reasignación de los recursos productivos a escala mundial dentro de un contexto muy diferente al surgido después de la Segunda Guerra Mundial.

En una desventajosa y contradictoria relación los países industrializados, con Estados Unidos a la cabeza, proclaman la apertura comercial y financiera en los países subdesarrollados mientras que éstas establecen políticas neoproteccionistas y conforman bloques económicos que se protegen de la competencia externa de un capitalismo que, actualmente se caracteriza por presentar un comercio mundial estancado y un sistema financiero que presenta altas tasas de interés y financiamientos a corto plazo .

Esgrieniendo el argumento de que los países subdesarrollados obtendrán de la apertura económica mayor eficiencia y productividad en sus economías , los países industrializados han tratado de incorporarlos a la economía internacional,
70. Idem.

mediante los organismos especializados como el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) , y de esta manera, trasladar el costo de su crisis económica al mundo subdesarrollado.

En este sentido podría afirmarse que las políticas neoliberales o monetaristas llevan a su máxima expresión las tendencias a la globalización económica puesto que propugnan por que las estructuras productivas y el sistema de precios de los bienes comercializables estén subordinados a la evolución del mercado internacional que está dominado por las empresas trasnacionales.

La estructura de la producción y el consumo de los países se guiarían por las señales de los mercados, que no serían autónomos sino que dependerían de las condiciones mundiales reinantes; o sea, de las condiciones que se hallan bajo el control trasnacional.

En sus aspectos operativos, dicho proceso de liberalización del comercio exterior se centra en la drástica reducción de los aranceles en las importaciones y el desmantelamiento de las barreras no arancelarias (prohibición de las importaciones, restricciones cuantitativas, constitución de depósitos previos). A éstos se agregan estatutos de incentivos a las exportaciones e implantación de normas anti-dumping.

Sin embargo, el proceso de apertura no queda restringido al campo comercial. En esta concepción es necesario también eliminar las restricciones que pesaron en el pasado sobre el ingreso del capital extranjero, sea como inversión directa o como flujo de financiamiento.⁷¹

Así, no es novedad que países como México y otros de América Latina estén abandonado el modelo de sustitución de importaciones que sostuvieron durante tres décadas y orienten su política económica y comercial hacia un modelo de crecimiento exportador con el fin de lograr un mayor acceso en la reasignación de recursos económicos frente al neoproteccionismo de las grandes potencias económicas ,como el estadounidense, que les permitirá competir y finalmente sobrevivir, dentro de la nueva configuración económica mundial y la nueva división internacional del trabajo. De esta manera, se retoma la concepción clásica del comercio internacional consistente en el principio de las ventajas comparativas donde los países comercializarán sus productos especializándose en aquéllos donde obtengan mayores ventajas derivadas de la intensificación de su producción a gran escala (economías de escala), de las brechas tecnológicas y productos diferenciados, o bien, de la obtención de beneficios que implica el hecho de pertenecer a un bloque económico ya que las economías integrantes

71. Samuel Lichtensztejn, "Internacionalización y Políticas Económicas en América Latina", Comercio Exterior., vol 32, núm. 7, julio, BANCOMEXT, México, 1989, p. 738-739.

gozarán de la liberalización comercial de los miembros con quienes comparten dicho bloque como es el caso de los países de la C.E.E y en un futuro inmediato las economías de América del Norte: Estados Unidos, Canadá y México.

El proceso de liberalización de estos tres últimos países responde a los objetivos de sus economías en el sentido de lograr completar su inserción en la economía internacional mediante la conformación de un frente común que les permita obtener una mayor reasignación de recursos y así lograr, en el caso de Canadá, una recuperación y un mayor crecimiento económico, y en el de México, el saneamiento de su economía para registrar un crecimiento sostenido a futuro.

1.3 ASPECTOS BASICOS DE LA INTEGRACION.

Como hemos señalado en el apartado 1.1, la multipolaridad del sistema internacional se encuentra basada principalmente en la conformación de tres bloques económicos (Japón, C.E.E. y Norteamérica) que debido a la creciente interdependencia de las economías que los conforman, presentan procesos tendientes a la integración económica.

Actualmente las economías de mercado se ven obligadas a la modificación en las formas de generación de riquezas, en la organización de empresas, en las formas de comercialización y en la búsqueda y conformación de nuevos mercados: se pugna

actualmente por la liberalización económica y de comercio entre los países que conforman dichos bloques. De ahí que esta regionalización económica nos lleve a pensar que los procesos integracionistas se están acelerando en nuestros días , hecho del cual parte la justificación de incluir un apartado dedicado a la reflexión de la teoría básica de integración y al análisis de los logros y alcances obtenidos en la práctica de la misma, concretamente en el caso de la Comunidad Económica Europea.

El caso de la C.E.E es obligado estudio para los que pretendemos encontrar una referencia de análisis en los procesos de integración, y aunque el fenómeno de la C.E.E. presenta características propias tanto cuantitativamente como cualitativamente con respecto a otros procesos, es un importante parámetro para entender el proceso de globalización mundial de la economía, que se manifiesta más patentemente con la formación de bloques o regiones económicas.

Se puede afirmar pues, que existe una regionalización de la economía mundial y que ésto deriva en una importante contradicción: implica un proceso de integración (en cuanto a la formación de grandes bloques económicos) y fraccionamiento de la economía mundial (por lo que toca a la tendencia de las economías cerradas de los bloques hacia otras áreas económicas):

Los procesos de integración presentan a su vez diferentes contradicciones para los países miembros y para los que no lo son. Un ejemplo es que los bloques se vuelven altamente proteccionistas al exterior, y al interior existe una pérdida de soberanía económica de los países miembros.

El hecho de que relacionemos a la formación de bloques con procesos integracionistas es por que se han podido identificar en los bloques económicos mencionados (CEE, Japón y los NIC'S, México y Canadá con respecto a los E.E.U.U.) hechos concretos que denotan interdependencia y complementariedad (unas veces formalizados y otras no) que se pueden relacionar con determinadas etapas de un proceso de integración.

Para comenzar definiremos algunos conceptos vertidos sobre la formación de regiones o bloques económicos, así para nosotros un bloque económico es un arreglo o acuerdo entre ciertas naciones que se encuentran por lo regular en una misma área geográfica, los cuales tienden a afectar las cantidades y los precios de las mercancías en el intercambio internacional.

"Los objetivos que persigue un bloque económico son:

1. Incrementar el grado de interdependencia económica ya existente entre los miembros del bloque en relación con la

de los países no miembros. La interdependencia económica se refiere en términos amplios a la relativa importancia de las economías nacionales en el intercambio internacional de mercancías y factores de la producción.

2. La obtención de una Balanza de Pagos más favorable, ajustada al nivel dado de interdependencia económica.
3. Lograr un incremento de las oportunidades para los miembros del bloque en cuanto a cualquiera de los objetivos económicos tomados en conjunto, por ejemplo, las votaciones dentro del GATT por la Comunidad Económica Europea."72

Tomando en cuenta lo anterior, podemos afirmar que el fenómeno de la interdependencia se encuentra intrínsecamente ligado al proceso de la integración económica. La interdependencia económica impulsa el proceso integracionista y facilita la formalización del mismo.

Por lo tanto, es oportuno analizar lo que constituye un proceso de integración económica tal cual y estudiar el caso concreto de la CEE que constituye el ejemplo más avanzado en cuanto a experiencia integracionista se refiere. Esto nos permitiría además estudiar con más bases teóricas el caso de la formación del bloque norteamericano: trataremos de identificar en qué etapa del proceso de integración se

72. Graciela González Valencia, Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, Tesis, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1990, p.24.

encuentra, qué tanto refleja de ésto el Acuerdo de Libre Comercio que celebraron E.E.U.U y Canadá, aclarando de antemano que existe la posibilidad de que este proceso de integración formalmente se suspenda, se modifique y por sus propias tendencias se desvíe. (Es decir, que no se lleguen a los términos de equilibrio compartido y complementariedad que pretende la teoría).

1.3.1. TEORIA DE LA INTEGRACION:

Se define a la integración económica como "(...)un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre las economías nacionales."⁷³

Bela Balassa hace distinción entre cooperación e integración y señala que la cooperación involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación, mientras que la integración implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación, ejemplo: remoción de barreras al comercio,

73. Bela Balassa, Teoría de la integración económica., Ed. UTHEA, México, 1980, p. 1-2.

ésto implica la abolición de discriminación dentro de un área.

El mencionado autor señala que la integración económica tal como se ha definido, puede adoptar varias formas que representan los diversos estadios o grados de integración:

1. Area o Zona de Libre Comercio
2. Unión Aduanera
3. Mercado Común
4. Unión Económica
5. Integración Económica Total.

El Area o Zona de Libre comercio se refiere principalmente a la abolición de Tarifas (y restricciones cuantitativas) entre los países que han llegado al acuerdo, pero cada país mantiene sus tarifas propias ante los países no pertenecientes al área o acuerdo.

En la segunda etapa, además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, trae aparejada la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros. (Tarifa Exterior Común)

El Mercado Común implica además de suprimir las restricciones al comercio, abolir los obstáculos al libre movimiento de factores de la producción (libre tráfico de un país a otro de mano de obra y de capital).

La Unión Económica es algo diferente a un Mercado Común, combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.

Como fase culminante del proceso de integración económica tenemos a la Integración Económica Total, que presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.

El caso que en la tesis nos ocupa es el de la Zona de Libre Comercio, ya que un Acuerdo de Libre Comercio, implica por muchas de sus características y según su alcance, la formación de una Zona de Libre Comercio.

Las Zonas de Libre Comercio, son la forma más relajada y menos intensa de libre comercio. Dentro de ella las restricciones artificiales para el movimiento de bienes y servicios quedan suprimidas, pero cada país conserva sus propias cuotas y mecanismos de restricción con otros países que no participen.

Son evidentemente, formaciones poco estables que se crean con carácter transitorio y que por tener un efecto multiplicador tienden a convertirse en Uniones Aduaneras o pueden desaparecer.

Su constitución está regulada por el artículo XXIV del GATT, donde se establecen las condiciones básicas para ellas: que se liberen las trabas sustanciales al comercio entre los países que la forman (para diferenciarlas claramente de las áreas preferenciales) y que esta liberalización conforme un plan, se haga en un plazo de tiempo razonable, es decir, no muy largo.

Se ha dicho que desde el punto de vista de una política liberal tarifaria, una Zona de Libre Comercio será más ventajosa que una Unión Aduanera ya que las diferencias de tarifas entre los países participantes en un Área de Libre Comercio tendrían efectos benéficos, ya que, por su propio interés alentarían a los países miembros a reducir las tarifas, para evitar las desviaciones del comercio y de la producción, contando con que las pérdidas para los productores provenientes de tarifas más bajas contra terceros países no resultarían mayores que la pérdida debida a la desviación del comercio (y de la producción) dentro de La Unión, con un nivel más alto de los aranceles.

Según R. Tamames, la experiencia nos demuestra ya cabalmente que la formación de una Zona de Libre Comercio que genere beneficios netos en todos sentidos en cuanto al comercio es factible entre países que se encuentran en un grado de desarrollo más o menos alto y homogéneo, y señala que entre los países menos desarrollados, este tipo de integración no puede tener sino un carácter meramente transitorio.

Por otro lado, Bela Balassa destaca los problemas que puede enfrentar una Zona de Libre Comercio y señala que debido a que existen niveles dispares de tarifas (con respecto a terceros) y diversas políticas comerciales, el mantenimiento de tasas arancelarias diferenciales en el comercio con países no participantes creará posibilidades para desviaciones de comercio en la producción y en la inversión.

Según Balassa la desviación en el comercio (es decir, la susstitución de las fuentes de abastecimiento de costo mayor por fuentes de costo menor) ocurrirá si se soslayan las barreras comerciales de los países miembros con altas tarifas por países no miembros con tarifas bajas, recurriendo a la importación de productos originarios de fuera del área si no se adoptan medidas de precaución, y las diferencias en tarifas exceden el costo adicional de transporte, las importaciones entrarían en el Área de Libre Comercio por el país que aplicase la tarifa más baja sobre la mercancía en

cuestión (de ahí la importancia del establecimiento de reglas de origen claras par evitar la triangulación comercial), ésto iría en contra del principio establecido para las Areas de Libre Comercio, el de la libertad de los países individuales para establecer sus propias tarifas.

Una Zona de Libre Comercio además de generar desviación de comercio, puede generar una estructura no económica de la producción. La manufactura de productos que contienen un elevado porcentaje de materiales hechos en el exterior y la de productos semielaborados, se desplazará a países con bajas tarifas, si las diferencias en las mismas compensan las diferencias en los costos de producción. Balassa afirma que la subsiguiente redistribución de recursos tendrá efectos nocivos sobre la eficiencia mundial, ya que los modelos de actividad productiva no seguirían las líneas de ventajas comparativas como se pretende, sino más bien las diferencias de aranceles.

Las inversiones por su parte, moverán sus fondos hacia países con tarifas más bajas sobre materias primas y productos manufacturados. Sin embargo, actualmente este modelo de inversión está sufriendo modificaciones, en el caso de los del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC), los efectos en este sentido no son lo suficientemente perceptibles para hacer afirmaciones a este respecto.

1.3.2. EL CASO TEORICO DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Se desarrollaron diversas teorías acerca de cómo alcanzar la integración económica total, sobre todo a partir de la segunda posguerra, por el surgimiento de distintas uniones aduaneras y movimientos de integración a través de distintos organismos como el Benelux, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), y posteriormente la Comunidad Económica Europea (CEE). Sin embargo, en el caso de las Comunidades Europeas la falta de correspondencia entre la teoría y la realidad obligó a buscar nuevos enfoques sobre lo que representa un proceso integracionista, hasta que las bases del análisis han quedado modificadas en forma tal, que el problema de la integración como teoría fue abandonado en favor de un regreso al empirismo (es decir, tratar de explicar los procesos en marcha). Sin embargo, creemos pertinente hacer una revisión de las principales teorías sobre las Comunidades Europeas ya que actúan como una guía para la investigación empírica y resultan por demás ilustrativas en la presente investigación.

A continuación repasaremos el desarrollo de la teoría que sobre la formación de la CEE se dio, para posteriormente mediante una revisión histórica del proceso de integración europea lograr identificar el nivel de integración en el que se encuentra.

La explicación teórica que dominó los estudios de las Comunidades Europeas en los cincuentas y en los sesentas fue el neofuncionalismo, los impulsores de esta teoría fueron Ernst Hass (exponente máximo sobre el estudio de la CECA) y Leon Lindberg y sus estudios de los primeros años de la CEE, que tomaron como base a la ciencia política estadounidense que en ese tiempo se encontraba investigando una teoría predictiva en la política y en el neofuncionalismo, éstos pensaban que habían encontrado una teoría explicativa al fenómeno de la integración económica.

El neofuncionalismo tiene su antecedente inmediato en dos ordenes de ideas, las cuales una con otra tenían alguna afinidad: el federalismo y el funcionalismo.

El federalismo impulsado durante la Segunda Guerra Mundial había sido concebido bajo la idea de que los Estados Europeos unificados podrían resolver sus desavenencias si formaban un gobierno federal. La idea era que las cuestiones meramente políticas resolverían los problemas de Europa y que las voluntades políticas de los pueblos, llevarían a la unificación.

"Esta doctrina contó con el apoyo de los grupos de resistencia en varias partes de Europa durante la Segunda

Guerra Mundial. El Nacionalismo, que había desarrollado tendencias patológicas con los nazis, fue desacreditado.⁷⁴ De forma tal, que la idea de un Estado Federal (supranacional) resultaba atractiva, fue así que en 1946 se crea la Unión Europea Federalista, para alcanzar tal fin. La estrategia se concentró en establecer instituciones políticas federales. Sin embargo, algunos países como Inglaterra y Francia se opusieron y los planes de este tipo de organismo fracasaron.

El funcionalismo fue principalmente desarrollado por Jean Monnet y David Mitrany. Estos apoyaban las ideas federalistas de crear una Europa Unida, pero pensaban impulsar la unidad mediante pasos pequeños en áreas donde la soberanía nacional no fuera seriamente amenazada.

David Mitrany pensaba a diferencia de Monnet, que un gobierno regional podría desembocar en rivalidades ya no nacionales sino regionales (a escala mayor), es decir superestados regionales confrontándose entre sí.

Mitrany propuso la creación de una serie de agencias internacionales, cada una con autoridad sobre un área específica de la actividad humana. A estas agencias las denominó "funcionales" y se encargarían de coordinar las

74. George Stephen, Politics and Policy in the European Community, Ed. John Wiley & Sons Ltd., London, 1986, p. 16.

redes guías con agencias de otros países europeos para lograr unificar labores a nivel regional o mundial.

Sin embargo, mientras más y más áreas de control fueran cediendo, los Estados perderían más capacidad de acción independiente.

"La similitud de su aproximación a la de Monnet, es clara. La diferencia obvia es que Monnet compartió con los federalistas el objetivo de la unidad de Europa Occidental y en lugar de una autoridad dirigida hacia áreas específicas en agencias internacionales separadas (como Mitrany), él quiso dar a estas áreas un poder ejecutivo regional, el cual podría tomar gradualmente el carácter de un gobierno federal europeo"⁷⁵

El neofuncionalismo era una teoría que sostenía fuertes similitudes con el federalismo-funcionalismo. Ernest Hass descubrió dentro de la CECA lo que él llamó una "lógica expansiva de integración". Este concepto fue además desarrollado también por Lindberg y otros. A esta teoría que resultó de esos estudios se le denominó neo-funcionalista: en ella se retoma las ideas básicas de Jean Monnet y ciertos conceptos de la ciencia política estadounidense.

75. Ibidem., p. 18.

"El centro de la teoría neofuncionalista se encuentra en el concepto del "efecto multiplicador" o "spill-over" (...) existen dos aspectos básicos dentro de esta idea:

El primero se recoge directamente de los análisis de Monnet, que serían remitidos como "el efecto multiplicador funcional". El segundo, el cual se debe más a la ciencia política estadounidense y que se denomina como "spill-over político" o "efecto multiplicador político"⁷⁶

El denominado spill-over funcional es aquél que planteaba que si los Estados se integraban en un sector de sus economías, las presiones y necesidades técnicas los llevarían a la integración de otros sectores; ya que las economías industriales modernas se encuentran constituidas de partes interdependientes y no es posible aislar una del resto; se afirmaba además que la integración de un sector sería solamente productiva y funcionaría si los otros sectores también se integraban a corto y mediano plazo. Este proceso ocurriría espontáneamente según ellos.

El spill-over político contribuiría a hacer más fácil la integración, ya que implica la edificación de una presión política en favor de un fomento a la integración. Es decir, que una vez que determinada área de economía comenzara a ser integrada, los grupos de interés operando en ese sector,
76. Ibidem., p. 28.

podrían ejercer presión sobre otros grupos de otros sectores para integrarse también a ese proceso.

Esto funcionó para el caso de la CECA ya que las políticas del lobbying estuvieron al orden del día para conectar a ese sector con otros más. Sin embargo, esta teoría a lo largo no obtuvo lo esperado, ya que la integración sector por sector para las economías de los países europeos era lenta. Las economías europeas luego entonces, se abocaron a la tarea de lograr una integración mayor.

A pesar de los intentos realizados por la CEE, el neofuncionalismo se llevó su primer revés en la crisis de 1965, ya que la Comisión de la Comunidad Económica Europea (que era la que asumía en su papel tal teoría) sufrió un colapso en sus capacidades, y esto fue el primer resentimiento para la teoría neofuncionalista lo cual condujo a su abandono.

Posteriormente surgen las llamadas teorías post-neofuncionalistas a partir de los años setentas; que se basan en el proceso de toma de decisiones en la Comunidad y su importancia para el logro de la integración, destacan el papel de los líderes y de sus capacidades como algo crucial para el avance del proceso de integración.

Desde entonces las teorías post-neofuncionalistas enfocan sus estudios en prácticas empiricistas, de estas se espera que el estudio de casos y su acumulación proveerán la base para la formulación de una nueva teoría, pero actualmente se debate sobre cuál de estos estudios o aproximaciones inductivas es válida.

Como desafortunadamente cuando fue abandonado el neofuncionalismo , no hubo una teoría que lo remplazara; los académicos estadounidenses encaminaron su atención al estudio de problemas de interdependencia en el mundo contemporáneo, pero no se logró elaborar una teoría de la interdependencia; se lograron sistematizar una serie de observaciones acerca del expansión de los Estados que dependen unos de otros para alcanzarla.

De forma tal, que a mediados de los setentas surgen dos nuevos enfoques:

El intergubernamentalismo y el de la interdependencia. Los intergubernamentalistas en contraste con los neofuncionalistas, sostienen que la cooperación internacional es posible y es el medio efectivo a la integración. Es así que para éstos, los gobiernos nacionales pueden por su cohesión y organización en la Comunidad Europea (CE) reclamar el manejo de sus propios intereses, sostiene también los fundamentos de la teoría de bolas de

billar: la centralidad del Estado nacional, que es impenetrable y se encuentra en conflicto con otros Estados; además de que por éstas características tienen la capacidad de resistir un movimiento de integración; los intergubernamentalistas se oponen a cualquier semblanza de supranacionalismo.

Stanley Hoffman enfatizó la importancia de los gobiernos como determinantes para el proceso de integración. Hoffman argumenta que para motivos de integración se puede ceder en áreas sociales y económicas no importantes, en low policy; pero no se puede cooperar en áreas políticas o económicas altamente sensitivas (como política exterior o política macroeconómica): high policy; áreas que envuelven materias de seguridad nacional, independencia o provisión de recursos vitales, en fin, "Al subrayar esta amplia división de lo que es importante, surgen los desacuerdos teóricos básicos sobre temas tales como el grado de autonomía del Estado, el significado de orden y cooperación, la naturaleza del sistema internacional y el papel de la historia en la explicación."⁷⁷

Para los intergubernamentalistas, la soberanía es intransferible y el interés nacional es un garante en la preservación del Estado. En éstos términos los

77. Elizabeth Brooks, Bolas de billar, telarañas y remolinos: el estado actual de la teoría de las Relaciones Internacionales en los E.U., Ed. Dh.Digs, Ohio State University, USA, 1974, p. 58.

intergubernamentalistas, esperaban que los gobiernos de la Comunidad Europea llevaran a cabo sus relaciones con cuidado para preservar sus intereses vitales.

Según Hoffman: "Los gobiernos Nacionales no pueden ceder a las instituciones internacionales a la intervención de otros gobiernos en materia de high policy, por que esto puede ser visto como un cambio en su autoridad y estatus"⁷⁸

Los gobiernos para lograr la integración deben estar preparados para cooperar en política baja low policy cuando la cooperación en éstas áreas este justificada esencialmente como ejercicio pragmático, los bastiones del Estado no deben verse minados por tal cooperación, según los intergubernamentalistas.

Estas aproximaciones han sido altamente criticadas; los gobiernos son presentados como monolíticos, y con alta oposición a la penetración externa y a ciertas formas de negociación internacional, aún cuando tengan su teoría de negociación intergubernamental y de sus "contactos transgubernamentales".

La simplificación que hace de los fenómenos de relación política y económica entre los gobiernos, hicieron a la

78. Hellen Wallace and Carol Webb, Policy making in the european community, Ed. John Wiley & Sons Ltd., London, 1986, p. 24.

teoría intergubernamentalista inadecuada y distorsionante. Terminó por ser abandonada por los teóricos de la Comunidad Europea.

El enfoque de la interdependencia desarrollado por Keohane y Nye , considera que la teoría ya no era apropiada para describir en sus cualidades al proceso de integración europeo.

Esta teoría aporta numerosas ideas y acercamientos al fenómeno integracionista: trata de explicar el por qué de la interdependencia entre los distintos Estados. Resalta además una tendencia a una mayor colaboración organizada entre los mismos, como respuesta a la gran cantidad de transacciones económicas (transaccionalismo) y la gran sensibilidad creada entre ellos por la red de relaciones dependientes entre sus economías. Destaca además que esto probablemente influya en las relaciones políticas, pero no toma a éstas como un factor decisivo para la integración.

"En su más estricta aplicación en literatura de relaciones internacionales, la interdependencia se refiere a las relación cercana y persistente entre dos o más Estados o actores internacionales, basada en una dependencia mutua y por lo tanto trasladando el costo de ésta a un lado o al otro, o a ambos(...)"⁷⁹

79. Ibidem, p. 33.

La interdependencia se distingue de la interconexión, debido al costo de dichas transacciones. Las transacciones asimétricas son aquellas en las que los costos son más altos para una parte que para la otra. En tales situaciones la parte menos dependiente puede utilizar las relaciones interdependientes como una fuente de poder en los procesos políticos de negociación. Así Keohane y Nye llegan a establecer un vínculo entre los actores que pueden utilizar este poder en la negociación política.

Para los teóricos de la interdependencia esto es un proceso en continuo movimiento y desarrollo pero no advierten un resultado en específico, piensan que éste no es un proceso que lleve necesariamente a una coordinación central. Defienden la postura de que los Estados se pueden poner de acuerdo y que en base a esto, es posible que surjan centros de colaboración que intenten regular los vínculos existentes, que varían de los políticos a los burocráticos.

Reconoce además que no hay un enfoque que explique en su totalidad lo que ocurre en la CEE y propone así los estudios de caso del proceso de toma de decisiones, para el diseño de políticas que puedan ser explicadas bajo un contexto específico.

Podemos afirmar que según esta teoría la integración y sus alcances se han respaldado más en la capacidad política de

sus actores, que en la perspectiva teórica y que el pragmatismo de los estados por crear políticas comunes ha pesado más en contra de la integración que los mismos criterios teóricos.

La teoría de la interdependencia intenta con un enfoque global, el resaltar la importancia de emparentarse con escuelas más amplias de la política internacional, para tratar de entender la integración de la CEE. Sostiene una perspectiva trasnacional, que se mantiene en el medio de la teoría que en política internacional se conoce como "tela de araña" por que centra su atención sobre la pérdida de importancia de las fronteras formales de los Estados, los cuales se ven atrapados y se vuelven interdependientes de procesos económicos expansivos "(...) Ya no había dudas sobre la importancia de actores económicos y sociales aparte de los gobiernos nacionales o de que ellos desempeñaban un importante papel en las finanzas, el comercio, la ciencia, el espacio y, de hecho, casi cualquier aspecto de la sociedad contemporánea (...) la telaraña de actores, de distintos tamaños e importancia que estaban unidos por los hilos plateados del comercio y las comunicaciones se convirtió en una nueva analogía"⁸⁰

"Para estos autores, la cuestión básica es cómo la interdependencia del complejo, afecta las relaciones entre
80. Elizabeth Brooks, Op. Cit., p. 63.

los Estados. La interdependencia económica forma el medio en que los Estados interactúan. Las transacciones económicas internacionales en el trabajo y de otro tipo han sido politizadas en el nivel de sistema justificando así, la denominación de este campo de estudio "la política de la economía internacional" .Sin embargo, en la mayor parte de esta teoría no hay forma de analizar la interacción mutua entre las relaciones económicas políticas internacionales y las económicas internas, porque la unidad básica de análisis todavía es inadecuada "(...)" De esta forma, en un mundo interdependiente, el Estado-nación debe ajustarse a los procesos económicos y adoptar el papel como uno de tantos actores internacionales importantes"81

Para los de enfoque liberal interdependiente, la soberanía del Estado es transferible en la medida en que los vínculos económicos envuelven a los Estados, en aras de la integración que consideran casi inevitable. Además enfatizan que esta soberanía de alguna manera resulta impracticable, ya que los Estados se ven atrapados en una red de relaciones económicas muy estrechas. El interés Nacional, es considerado como un balance de intereses políticos entre los Estados que sostienen la red de relaciones económicas y que no necesariamente lo preservan. Los intereses vitales del Estado a veces no se pueden mantener. Sin embargo, se enfatiza que "(...)" los gobiernos son vistos como que 81. Ibidem., p. 65.

pierden algo de su poder de autodeterminación, pero aún están lejos de ser eclipsados por instituciones internacionales⁸²

Hasta aquí en cuanto a la revisión teórica sobre la CEE. Podemos señalar que éstas han sido hasta ahora las teorías más difundidas en cuanto a la práctica dentro de la Comunidad. Sin embargo, existen otros enfoques no llevados con tanta aceptación a las visiones europeas sobre integración como lo son :el enfoque mercantilista y el marxista que no nos toca revisar aquí para los objetivos del presente apartado.

1.3.3. EL DESARROLLO DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:

Debemos partir del hecho del que el Mercado Común es un fenómeno muy complejo, y es completamente distinto a cualquier otra organización en el mundo que haya sido conocida hasta ahora; sin embargo pensamos que es ilustrativo en la medida en que muestra cómo se ha desarrollado el único proceso de integración que como tal, es reconocido en nuestros días.

El Mercado Común Europeo (MCE) es mucho más que una Unión Aduanera pero menos que una federación. Tiene autoridades,

82.Hellen Wallace and Carol Webb, Op. Cit., p. 35.

reglas y procedimientos; cuenta con una Corte de Justicia, pero no tiene un Poder Ejecutivo.

El Mercado Común se encuentra constituido por naciones independientes, pero no son totalmente libres de hacer lo que ellos deseen excepto al costo de retirarse finalmente de la Comunidad, renunciando así a las ventajas de ser un miembro, y muy probablemente trastornando su propia economía. Intentando describirlo podríamos afirmar que son un grupo de Estados trabajando en forma cerrada juntos y que llegan conjuntamente a una serie de decisiones a través de instituciones comunes.

En algunos territorios o extensiones de la comunidad tienen su propia política en otros, se coordinan y acuerdan mantener políticas nacionales comunes con otros Estados miembros en cuanto a desarrollo regional y protección del medio ambiente.

Muchos europeos desean que la Comunidad se transforme en una federación: en los Estados Unidos Europeos; es decir, con un gobierno federal responsable frente a un parlamento federal. Otros países como Escocia y Wales se reservan el derecho de ser Estados miembros y consideran a la Europa Federal como inaceptable o por lo menos como algo irreal en nuestros tiempos. Existen algunos argumentos sólidos en ambas posiciones, bástenos con decir tomando en cuenta este escenario que los pro-marketeer (los que votan por la Unión

Europea) van avanzando, pero no son necesariamente federalistas, y esto no significa como conclusión asegurada que Europa Occidental se convertirá en una especie de "Superestado". Nosotros estamos preocupados en lo que el Mercado Común es como tal, para lograr ubicarlo lo más acertadamente posible en el nivel de integración en el que se encuentra.

1.3.3.1. LA HISTORIA DE LA COMUNIDAD:

La historia de la Comunidad puede ser entendida como un largo proceso de negociaciones e intentos a veces fallidos por lograr una mayor integración entre los países del viejo continente.

El impulso decisivo que hizo ver a los países europeos la necesidad imperiosa de unirse, fue la Segunda Guerra Mundial y sus estragos en Europa Occidental: La CEE era vista como una salida a los problemas de la reconstrucción. En forma paralela a los trabajos de integración y cooperación militar y política, los países europeos comenzaron a crear formas de cooperación e integración económica que desembocaron en el establecimiento de la CEE.

En 1944 los países de Bélgica, Luxemburgo y Holanda firman en Londres un Tratado que acuerda la creación de una Unión Aduanera, más bien conocida como Benelux, y entró en

operación en 1948. Para 1956 casi todo el comercio entre sus miembros estaba exento de aranceles.

El siguiente paso en los intentos de cooperación europea lo constituyó la firma de la Organización para la Cooperación Europea (OECE), que surgió como resultado de la necesidad de ayuda externa que tenía Europa Occidental después de 1945. Esta ayuda fue ofrecida por los Estados Unidos, pero estuvo sujeta a ciertas condiciones, la principal de ellas sostenía que los Estados que recibieran ayuda, deberían ponerse bajo la dirección de una organización que manejara y distribuyera los recursos disponibles y que pusiera en marcha una política económica común. El plan Marshall condujo pues al establecimiento de la OECE la cual posteriormente se convertiría en la Organización Económica para el Desarrollo. Los objetivos de tal organización eran promover el crecimiento económico y aumentar el comercio entre los países firmantes. Al administrar la ayuda que otorgó el Plan Marshall organizó un sistema de créditos que redujo las restricciones cuantitativas que obstruían el comercio, sin embargo los aranceles no disminuyeron.

Hacia el año de 1951 los países del Benelux, Francia, Italia y la RFA firmaron un Tratado constituyendo la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) que entró en operación en julio de 1952. Este hecho lo podemos distinguir como el primer paso concreto hacia la formación de la CEE. Los

objetivos de la CECA eran claros: 1)abolir los derechos aduaneros y otras restricciones al movimiento del carbón y el acero entre los países firmantes. 2)Establecer normas para controlar los cárteles, regular las funciones y armonizar tarifas de transportes.

La CECA revivió la voluntad política de algunos países europeos en favor de una mayor unidad continental; además que alentó los esfuerzos para formar una comunidad más numerosa ,tanto en miembros como en sectores económicos.

Las principales características de la CECA eran las siguientes:

1. Estas tres industrias (carbón, acero,hierro) en los seis países serían puestas bajo la supervisión global de una autoridad supranacional, la cual después serviría como un prototipo para la Comisión de la CEE y que tiempo después se fusionaría con ésta.
2. Para asegurarse de que los intereses nacionales vitales no serían ignorados o pasados por alto por este cuerpo, se constituyó un consejo de ministros que representaba a los seis miembros y sería establecido con el derecho exclusivo de asegurarse de tomar las decisiones más importantes.
3. Una asamblea parlamentaria sería también establecida para suministrar control democrático junto con una asamblea consultiva que emitiría cierto tipo de decisiones y una

Corte Europea de Justicia para asegurarse de que las reglas serían cumplidas. Todas estas instituciones fueron copiadas para el caso de la creación posterior de la CEE.

Entre los poderes de la autoridad más alta estaban aquéllos de establecer cuotas de producción para los seis países, decidiendo el monto de los cargos por los excedentes de producción.

Para 1955 el objetivo entre los miembros de la CECA era de mayor integración para lograr la unidad política, y el de elevar la escala de la industria y el comercio de los países miembros, sin embargo también significaba cierta discriminación contra el resto del mundo.

En marzo de 1957, los representantes de los "seis" firmaron los Tratados de Roma que dieron origen a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de Energía Atómica (CEEA).

La CEEA tenía los objetivos de facilitar el desarrollo de una industria de energía nuclear con fines pacíficos con base en una escala más que nacional se buscaba lograr independencia en materia de energía.

La CEE tenía por misión, mediante el establecimiento de un Mercado Común y la progresiva armonización de las políticas económicas de los Estados miembros, promover un desarrollo

armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una continua y equilibrada expansión, a una mayor estabilidad, un aumento acelerado del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los Estados que la componen.

Los medios de la CEE para alcanzar los objetivos anteriores fueron:

- 1) eliminar entre los Estados miembros los derechos de aduana y las restricciones cuantitativas a la importación y exportación de mercancías, así como cualquier otra medida de efecto importante, o equivalente.
- 2) Establecer un arancel y una política comercial comunes frente a terceros países.
- 3) Abolir los obstáculos a la libre concurrencia y circulación de personas, servicios y capitales (libre transferencia de inversión) entre los Estados miembros.
- 4) Reglas para impedir una competencia desleal.
- 5) Establecer una política común en materia de agricultura y transporte.
- 6) Crear un régimen para garantizar que la competencia no sea falseada (subsidiada) en el Mercado Común.

7) Aplicar procedimientos que permitan coordinar las políticas económicas de los países miembros y evitar desequilibrios en sus balanzas de pagos.

8) Modificar legislaciones nacionales en la medida necesaria para el buen funcionamiento del Mercado Común.

9) Crear un Fondo Social Europeo para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y elevar su nivel de vida.

10) Fundar un banco europeo de Inversiones destinado a facilitar la expansión económica de la comunidad mediante la creación de nuevos recursos, y

11) Asociarse con los países y territorios de ultramar, a fin de incrementar los intercambios y proseguir en común el esfuerzo de desarrollo económico y social.

Algunas reglas del Mercado Común fueron puestas en vigor inmediatamente para favorecer la libertad de trabajar en cualquier parte de las CEE (con algunas excepciones, referentes al servicio público principalmente).

Tales objetivos deberían alcanzarse durante un periodo transitorio de 12 años, dividido en tres etapas de cuatro años: para 1959 se daban los primeros pasos en el camino de

la eliminación progresiva de los derechos de aduana y en la ampliación de los contingentes (del volumen de mercancías que se pueden importar). Para ese año se habían reducido 10% los aranceles y para 1962 se redujeron hasta un 40%. Los impuestos arancelarios fueron abolidos gradualmente entre los Estados miembros y los aranceles externos (bienes que importaban de América, Alemania, España o Francia) fueron incluidos en la línea de una Tarifa Arancelaria Común para 1968.

Así en 1968 se logró la eliminación de tarifas internas y se introdujo un Arancel Externo Común contra las importaciones provenientes de países no miembros de la comunidad. Se acordó oficialmente la Unión Aduanera; sin embargo algunos obstáculos no arancelarios permanecieron.

La unión de las tres comunidades (CECA, CEE Y CEEA) tomó lugar en 1969 y se constituyó como la CEE.

El artículo 9 del Tratado de Roma, declara que la Comunidad se fundará sobre una Unión Aduanera, pero de hecho, la CEE, es más que eso, la Comunidad ha sido citada como un Mercado Común y éste último elemento implica que el libre movimiento de los factores de producción-trabajo y capital-tienen lugar paralelamente a la Unión Aduanera. Esto ocurre de hecho en la CEE, pero el término de Mercado Común, sigue sin proporcionar una descripción adecuada del acuerdo económico

pretendido por el Tratado de Roma ya que éste último plantea políticas comunes agrícola, monetaria, regional, de transporte, armonización de políticas en el ámbito fiscal, etc; y estos requisitos lo colocan por encima de la Unión Aduanera y por debajo de un Mercado Común.

En 1962 con base a los Tratados de Roma , los miembros de la Comunidad decidieron aplicar una política agrícola común (PAC) que tenía el propósito de asegurar un nivel de vida justo para la población campesina, aumentar la eficiencia del sector, estabilizar mercados y regular la oferta de esos productos.

El Mercado debería ser único y sin fronteras para los productores de la Comunidad. Debería garantizar la protección de éstos contra importaciones de costo más bajo y contener las fluctuaciones del mercado mundial. Además de afrontar la responsabilidad financiera común en el sostenimiento de la PAC. La PAC es uno de los temas más controvertidos de la Comunidad, esto se debe a que no se logran políticas comunes de aceptación general.

La PAC "(...)es punto frecuente de fricción con otros grandes productores agrícolas como los E.E.U.U., Australia y Argentina, etc.(...), y desempeñó un papel determinante en el

fracaso de la "reunión a medio camino" de la Ronda Uruguay que se llevó a cabo en Montreal en diciembre de 1988⁸³

En los ochentas el sistema de precios y subsidios de la PAC ha generado grandes excedentes de productos agrícolas dentro de la Comunidad, y ésta ha pasado de ser una importadora a una exportadora neta, lo que ha provocado un efecto depresivo sobre los precios mundiales.

En 1978 se estableció el Sistema Monetario Europeo (SME) en el cual el Reino Unido no participó y comenzó a operar en 1979 y cuyo objetivo es evitar fluctuaciones de los tipos de cambio, permitiendo realineaciones periódicas.

Otros países empezaron a interesarse en participar dentro de la Comunidad y para 1961 Irlanda, Dinamarca y el Reino Unido presentaron su solicitud; y en 1962 Noruega. Sin embargo, no fue sino hasta 1972 cuando se firmó en Bruselas el acta de admisión de dichos países, excepto Noruega. La Comunidad contaba ya con nueve miembros.

La CEE se mantuvo con nueve miembros hasta 1981 cuando aceptó al candidatura de Grecia y en 1986 las de España y Portugal, este alargamiento de la comunidad provocó más

83. Juan Rocha, R. "Sección Internacional" en Comercio Exterior, vol. 39., No. 1, enero, BANCOMEXT, México, 1989. p. 60.

problemas en cuanto a la toma de decisiones internas a cargo de la Comisión.

El hecho de que estos países menos desarrollados fueran parte de la Comunidad impulsó a la misma a prestar más atención a sus políticas regionales ya que aumentarían las serias discrepancias en el desarrollo regional.

"En 1970 la diferencia del PIB por habitante entre los 10 países más ricos y los diez más pobres dentro de la comunidad era de 3 a 1 (...) para 1977 la disparidad del PIB se había extendido hasta 4 a 1 ; la entrada de Grecia como Estado miembro de la Comunidad generó una diferencia aún más amplia de 5 a 1" .84

El mencionado spill-over político no había avanzado en la forma deseada ya que una de las paradojas más sorprendentes en la historia de la integración europea radica en el curso que la CEE adquirió después de su fundación.

Si bien el objetivo principal que inspiró su creación fue de orden político, en la práctica ese tema se excluyó casi sistemáticamente de los trabajos de las distintas Comisiones, no es sino hasta fecha reciente que trabajos como los de unificar políticas exteriores, cosa que se facilita por poseer fuertes instituciones centrales (Consejo de 84. George Stephen, Op. Cit., p.100.

Ministros, Gran Comisión, Parlamento Europeo, Corte Suprema de Justicia, Consejo Económico y Social), que han tenido cierto éxito.

Esto significa que durante los cincuentas y los sesentas, los países europeos nunca se pusieron de acuerdo en el significado político que la integración suponía. Ello desembocó en la creación de diferentes formas de asociación comercial: La CEE y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1957 con alcances políticos diferentes. La Gran Bretaña se combinó con la mayoría de los Estados del oeste europeo para crear la AELC forma de unión mucho menos ambiciosa y menos política.

En 1969 los países miembros de la Comunidad acordaron establecer un sistema de cooperación y consulta en materia de política exterior. Este se mantuvo al margen de los trabajos de la Comunidad y era informal, intergubernamental, sin ningún tipo de organización institucional, sin la más mínima alusión a la supranacionalidad. Y aún ahora continúa como un proceso intergubernamental.

Con el paso de los años, la cooperación y consulta en materia de política exterior ha adquirido mayor importancia. El deseado spill-over no ha sido tal en el ámbito político, aún cuando el Mercado Común Europeo haya logrado avances importantes en sus formas de toma de decisiones al interior

del ensamble institucional de la Comunidad; así como en la consecución de ciertas políticas comunes como lo son la PAC, el Sistema Monetario Europeo, la Política Regional, la Política Energética, etc.

De tal forma que en materia de política exterior, los Estados miembros tienen que tratar bajo el procedimiento de la Cooperación Política Europea (CPE), considerada como el mayor triunfo en cuanto a cooperación de la Europa Occidental.

El artículo 113 del Tratado de Roma, es el que le otorga a la Comunidad el carácter de actor internacional al permitirle administrar y ejecutar una Política Comercial Externa Común; y es el primer antecedente inmediato en cuanto a esta materia se refiere.

Actualmente el Acta Unica Europea (AUE) es tema central de reflexión sobre el futuro de la Comunidad ya que ésta reitera el interés de los países miembros de fortalecer el desarrollo del proceso de integración.

En el llamado "Libro Blanco " se señalan las acciones que se deberán tomar para eliminar en 1992, las fronteras físicas, técnicas y fiscales que impulsan la integración.

La principal meta del Acta Unica Europea (AUE) es lograr un mercado interno sin fronteras, en el que la libre circulación de factores de la producción estará garantizada por un Tratado.

"(...) mediante el aprovechamiento de las economías de escala que les proporcionará un mercado comunitario de 320 millones de personas, las empresas europeas competirán con mayor ventaja contra el empuje comercial de Japón y las naciones de industrialización reciente en el sudeste asiático"⁸⁵

Podemos agregar, que la firma del ALCEUC resulta ser en parte también una reacción a la AUE, el primero intenta la formación de una Zona de Libre Comercio en el área norteamericana del continente, además de que le proporciona a los países firmantes la creación de un mercado importante con mayor capacidad negociadora en las disputas internacionales.

Los objetivos del AUE a alcanzarse en doce años son los siguientes:

- 1) Crear un gran mercado sin fronteras, con una mayor cohesión económica y social.

⁸⁵Juan Rocha.R., Op. Cit., p.63.

- 2) Conciliar una política común de desarrollo científico y tecnológico.
- 3) El fortalecimiento del SME.
- 4) El surgimiento de una dimensión social europea.
- 5) La acción coordinada en materia de medio ambiente.

Con respecto a la creación de un gran mercado, el AUE señala que el Consejo de Ministros deberá adoptar las disposiciones necesarias para asegurar mediante la armonización de legislaciones y normas, el logro de ese objetivo antes de finalizar 1992. Así, para el primer día de 1993, se garantizará en la Comunidad la total libertad de las transacciones comerciales y de servicios, así como la plena movilidad de los factores de producción" 86

En el mencionado "Libro Blanco" de la Comisión se definen las acciones que habrán de seguirse para alcanzar la supresión de las fronteras físicas y fiscales. Entre las más destacadas podemos referirnos a las siguientes:

- a) Eliminar las fronteras físicas intercomunitarias aduanas y controles de inmigración.
- b) Establecer un arancel y una política comercial comunes frente a países no pertenecientes a la comunidad.
- c) Abolir los obstáculos a la libre circulación de los factores de la producción entre los estados miembros.

86. Idem.

- d) Establecer una política común en materia de agricultura y transporte.
- e) Crear un régimen para garantizar que la competencia no sea desleal en el Mercado Común.
- f) Aplicar procedimientos que permitan coordinar las políticas económicas de los países miembros y evitar desequilibrios en sus balanzas de pagos.
- g) Modificar las legislaciones nacionales en la medida necesaria para el funcionamiento del Mercado Común.
- h) Crear un Fondo Social Europeo para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y contribuir a elevar su nivel de vida.
- i) Fundar un Banco Europeo de Inversiones destinado a facilitar la expansión económica de la Comunidad mediante la creación de nuevos recursos, y
- j) Asociarse con los países y territorios de ultramar, a fin de incrementar los intercambios y proseguir en común el esfuerzo de desarrollo económico y social.

Es importante destacar que el AUE excluye del mercado único a los sectores de agricultura (como señalamos es uno de los factores de controversia más fuertes dentro de la Comunidad), pesca, textiles, hierro y acero los cuales se encuentran regulados por convenios especiales (Entendimientos).

Para fortalecer el SME hay mecanismos de vigilancia de la situación económica y financiera de los Estados miembros y el uso coordinado de los tipos de interés para evitar grandes fluctuaciones y prevenir de esta forma la especulación.

El AUE recoge con especial cuidado el programa de desarrollo regional. Para ello, la CEE canalizará recursos a las regiones menos desarrolladas a través de sus organismos financieros (como los fondos Europeo de Orientación y Garantía, Social Europeo y Europeo para el Desarrollo regional y el Banco Europeo de Inversiones).

Con el fin de agilizar la toma de decisiones para cumplir sus objetivos el AUE contiene algunas modificaciones institucionales y administrativas. La más importante es quizá la introducción del principio de votación por "mayoría calificada" (derogación del compromiso de Luxemburgo: poder de veto de cualquier país) en algunas áreas de interés sobre las que el Consejo debe decidir, sin embargo, en algunos otros aspectos como salud y protección ambiental así como los impuestos aún requieren del principio de unanimidad. De 76 votos, la mayoría calificada se fijó en 54 por tanto, el número de votos mínimo que se puede bloquear una decisión es de 23.

En cuanto a política exterior se establece un secretariado que intentará dar un sentido de globalidad al AUE, al resaltar la cooperación política como un complemento de la puramente económica.

Actualmente en el seno de la Comunidad el panorama económico es heterogéneo, sobre todo por los miembros que se han venido a añadir en los últimos años y que obligaron a adoptar nuevas medidas en sus políticas comunitarias.

"El nivel de actividad de la CEE, sin embargo lo determina en gran parte la evolución económica de Francia, Italia, el Reino Unido, y la RFA; países que de acuerdo con el valor de su producto son los más grandes de los 12 y que en conjunto aportan el 80% del PIB comunitario"⁸⁷

Para 1988 Italia creció al (4%) ,pero ningún país de la comunidad iguala al crecimiento de Japón que es de 5.5%. "EL factor determinante del auge económico de la CEE es el repunte de la demanda interna, la cual desde 1986 crece cerca de 4% (3.8% en 1986, 3.7% en 1987 y cerca de 3.25% en 1988), aumento que no se había observado en el decenio. En este factor, sin embargo el consumo privado es con mucho el rubro más importante. En 1987, esa variable fue la que más contribuyó al crecimiento del PIB en los cuatro países más importantes de la Comunidad (1.7 puntos porcentuales en un crecimiento de 1.7% en la R.F.A., 1.4 puntos de 1.9% en 87. Ibidem ., p. 64.

Francia, 3.2 puntos de 4.5% en el Reino Unido y 2.7 puntos de 3.1% en Italia), tendencia que se espera continúe en 1988 y 1989.⁸⁸

Los beneficios de esta integración varían de país a país y de sector en sector, e incluso son inciertos en algunos, pero existe en general un clima propicio para lograr el impulso necesario para alcanzar un crecimiento económico más dinámico; la ola de fusiones y adquisiciones que realizan las empresas tanto las comunitarias como las que no lo son para fortalecer su posición con vistas al mercado proyectado para 1993. La CEE representa el experimento de integración más importante del mundo moderno.

En medio de la agudización del proteccionismo de los países industrializados (como el caso de los E.E.U.U. y su ley comercial) no se puede pensar que el plan de la CEE redundará en beneficio de los países subdesarrollados, por eso mismo este impulso a la integración europea debe ser un tema de reflexión para América Latina. México ya ha tomado cartas en el asunto a través de la firma del Acuerdo Marco de Cooperación con la CEE, del cual espera intensificar los intercambios comerciales con dicho mercado.

88. Idem.

CAPITULO 2. CARACTERISTICAS DE LA ECONOMIA CANADIENSE

La economía canadiense ha desarrollado durante un largo proceso histórico lazos estrechos de interdependencia económica con la potencia capitalista más importante del mundo: Estados Unidos, debido en gran parte por compartir un espacio geográfico común, que finalmente ha redundado en la existencia de un proceso de integración económica.

De tal forma, que el proceso de globalización económica que se manifiesta a escala mundial, ha generado que ambas economías accedan a formalizar las relaciones de integración existentes, mediante la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC) que entró en vigor en 1989.

Por lo tanto, en el presente capítulo analizaremos los principales elementos que han hecho de Canadá una potencia industrializada importante a nivel internacional pero ciertamente dependiente de otra más fuerte: Estados Unidos, ya sea por aspectos geográficos, históricos, políticos, económicos y comerciales. Lo anterior nos permitirá evaluar sus capacidades económicas y poder de negociación dentro de la nueva conformación económica de América del Norte, ya sea por aspectos geográficos, históricos, políticos, económicos y comerciales. Lo anterior nos permitirá evaluar sus capacidades económicas y poder de negociación dentro de la

nueva conformación económica de América del Norte, donde evidentemente Estados Unidos continuará siendo el eje de dicha relación.

2.1. DATOS GENERALES

Canadá es una democracia federal parlamentaria que obtiene su independencia en 1931. Sin embargo, es hasta 1982 que ésta ejerce plenamente su soberanía en asuntos constitucionales. Con una corta vida independiente, Canadá ha logrado convertirse en una economía altamente industrializada, basada en la manufactura y en los servicios, y altamente dependiente de su Comercio Exterior, ya que dicha actividad representa el 30% de su producto interno bruto.

Integrante de las siete economías más industrializadas del mundo occidental, miembro de la Comunidad Británica de la Commonwealth, así como de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y del Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas Aduaneras (GATT), Canadá se encuentra integrada al principal mercado mundial: el estadounidense. Cabe señalar que ninguna otra economía perteneciente a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) presenta tal grado de dependencia con una potencia vecina como la canadiense. Lo anterior se explica por factores tales como la cercanía territorial, la posesión de una identidad histórica similar

e idioma común y la semejanza, de alguna manera, de sus estructuras económicas e institucionales que los han llevado a desarrollar lazos de interdependencia económica, que en el caso de Canadá adquieren una connotación más dependiente que se verá enfatizada con la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC).

Económicamente, los Estados Unidos han estado presentes en el mercado canadiense a lo largo de este siglo y primordialmente después de la Segunda Guerra Mundial, a través de grandes inversiones directas que se han colocado en los sectores claves de la economía, principalmente en el automotriz (la principal industria manufacturera del país); compañías como la Ford, General Motors y la Chrysler, son muestra del proceso de concentración de la producción acaecido durante largo tiempo entre ambas economías. Asimismo, grandes consorcios estadounidenses se han colocado en las industrias del papel, los metales (cobre, aluminio) y en la petroquímica. Debido a ello, la economía canadiense se ha vuelto más vulnerable y dependiente de la estadounidense, al haber fincado el desarrollo de su industria nacional, en la inversión extranjera directa proveniente principalmente de este país.

GEOGRAFIA

Canadá es, por su extensión territorial, el país más grande del Hemisferio Occidental y el segundo mundialmente después de la Unión Soviética. Se encuentra localizado en el paralelo 49o. y ocupa las dos quintas partes de América del Norte con una superficie de 9.9 millones de km cuadrados.⁸⁹ Limita al norte con el océano Glacial Ártico, al este con el océano Atlántico y al oeste con el océano Pacífico y Alaska. Al sur comparte una frontera de 6,419 km² con la gran potencia del mundo occidental: Estados Unidos y único vecino. (Ver mapa 1)

Debido a las condiciones geográficas imperantes en el territorio canadiense éste se ha dividido en dos grandes regiones:

1.- Una área interna de tierras bajas que comprenden la Bahía de Hudson, el llamado "Escudo Canadiense", las llanuras internas y la región de los Grandes Lagos, y

2.- Las tierras altas del Norte canadiense, incluyendo las montañas "Innuítian" de las islas del Norte, las tierras altas de la isla de Baffin a través del norte del Labrador

⁸⁹. Doing Business in Canada, Ed. Price Waterhouse, USA, 1989, p.1

MAPA I: CANADA



en el Noroeste, los Apalaches en el sudeste y la cordillera canadiense en el oeste.⁹⁰

Tanto la región norte, deshabitada en su gran mayoría, como la del sur, se encuentran en constante interdependencia, ya que la primera proporciona recursos minerales tales como: hierro, níquel, uranio y combustible fósil, en tanto que la segunda, proporciona la base para el desarrollo social, económico y político del país. Sin embargo, en esta última región se han desarrollado grandes diferencias entre las provincias del este y del oeste.

Asimismo, del total del territorio, 5.03% es de tierra cultivable, 2.59% de pastos permanentes, 35.37% de bosques y 57.01% de otros (aguas internas, áreas urbanas y tierra no cultivable).⁹¹

A pesar de que solo un 5.03% de la superficie canadiense se considera cultivable (448,000 km²), el sector agrícola ha sido la base del desarrollo económico de Canadá y aunque ha sido desplazado actualmente por la industria manufacturera y de servicios, éste sigue siendo fuertemente apoyado mediante subsidios, por parte del gobierno federal y provincial, que han evitado a toda costa el colapso de dicho sector económico.

90. British Encyclopedia. Tomo 15, England, 1986, p.458.

91. Kaleidoscope: Current World Data, Inc. Santa Barbara C.A., 93140-4397, U.S.A., 1987, p.2.

Para su estudio Canadá se ha dividido en cinco principales regiones económicas y agrícolas:

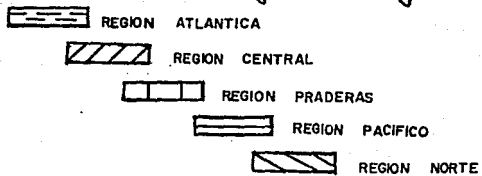
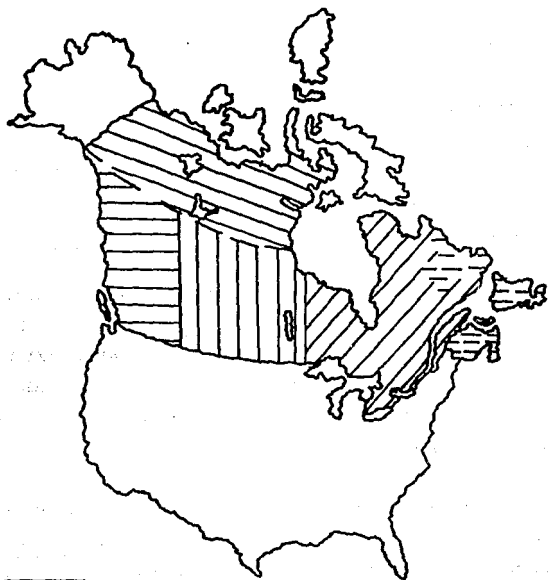
- 1.- Región Atlántica: Nueva Brunswick, Newfoundland (Terranova), Nueva Escocia e Isla Príncipe Eduardo,
- 2.- Región Central: Ontario y Quebec,
- 3.- Región de las Praderas: Manitoba, Saskatchewan y Alberta,
- 4.- Región del Pacífico: Columbia Británica y Vancouver y
- 5.- Región del Norte: Territorios del Yukón y del Noroeste (Ver mapa 2).

Este país cuenta con importantes reservas minerales contribuyendo significativamente a la producción mundial de Níquel (1/5 parte), zinc, molibdeno, cadmio y cobalto (1/10) y cobre (1/12).⁹² Produce además grandes cantidades de hierro y plomo, posee grandes reservas de energía: petróleo, gas natural, carbón y uranio.

Además de presentar formaciones glaciares en un 2% , Canadá cuenta con grandes cadenas de ríos: Mackenzie, San Lorenzo y Yukón, entre las más importantes, y de lagos: Winnipeg, Oso Granda y Grandes Lagos (Superior, Hurón, Erie y Ontario) que, en su conjunto, constituyen el gran potencial hidroeléctrico del país.

92. Información General de Canadá., Documento elaborado por la Embajada Canadiense en México., 1990., p.36.

MAPA 2: REGIONES ECONOMICAS
DE CANADA



Por su situación geográfica, Canadá presenta una variedad de climas que van desde los fríos intensos de las regiones árticas, hasta el clima templado de la región sur y Costa Pacífica del país. En las provincias de las praderas y en Ontario, las temperaturas varían constantemente por la ausencia de cordilleras que intercepten el paso de las masas de aire.

El hecho de que dos terceras partes del territorio canadiense (zona norte) esté conformado por grandes hielos explica el fenómeno de concentración urbana existente a lo largo de la frontera sur con los Estados Unidos.

De esta manera, Canadá se presenta frente a sus vecinos del sur, con una vasta extensión geográfica que comprende grandes reservas naturales, minerales y energéticas que constituyen a la vez una de las cartas fuertes y vulnerables de la relación bilateral si consideramos las serias intenciones de Estados Unidos por conformar un mercado energético común en Norteamérica, principalmente de petróleo, donde Canadá figura como uno de sus principales abastecedores, del mismo modo que México.

POBLACION

Canadá está conformada por diez provincias y dos territorios que albergan una población de 26,247.9 millones según datos del 1 de Julio de 1989 y están distribuidos de la siguiente manera:

Cuadro No.1: DISTRIBUCION DE LA POBLACION

PROVINCIA	CAPITAL	POBLACION TOTAL (1o.Julio 1989)
ONTARIO	TORONTO	9,580,900
QUEBEC	QUEBEC	6,694,200
COLUMBIA BRITANICA	VICTORIA	3,061,100
ALBERTA	EDMONTON	2,433,000
MANITOBA	WINNIPEG	1,085,100
SASKATCHEWAN	REGINA	1,007,300
NUEVA ESCOCIA	HALIFAX	887,700
NUEVA BRUNSWICK	FREDERICTON	719,200
NEWFOUNLAND	ST. JOHN	570,400
ISLA PRINCIPE EDUARDO	CHARLOTTETOWN	130,200
TERRITORIOS		
T. DEL NOROESTE	YELLOWKNIFE	53,300
T. DEL YUKON	WHITEHORSE	25,500
TOTAL		26,247,900

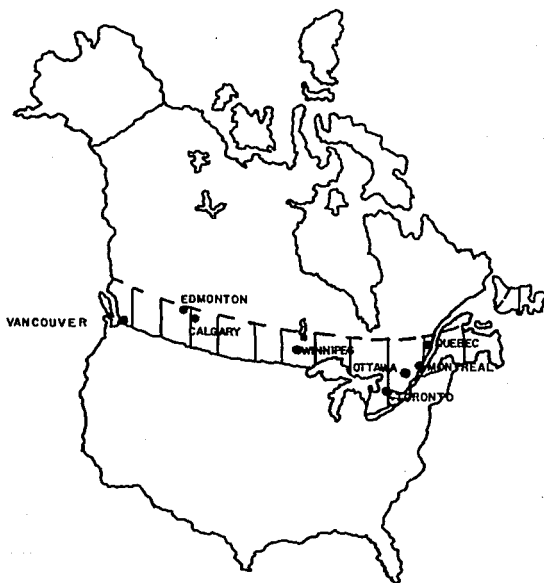
FUENTE: 1990 CORPUS ALMANAC, CANADIAN SOURCEBOOK, Canadá, 1990, p. 5-3.

Conforme a los datos anteriores podemos apreciar como a pesar de su vasta extensión geográfica, el 90% de la población canadiense se encuentra concentrada en la zona sur de su territorio, ocupando tan solo el 12% del mismo y extendiéndose a lo largo de su frontera con los Estados Unidos donde ,por consecuencia, se han desarrollado los principales centros industriales y comerciales del país: Montreal,Toronto y Ottawa en la región central, y Vancouver en la región del pacífico, siendo éstas las ciudades más densamente pobladas e integradas a los mercados estadounidenses en una estrecha relación que se incrementará con el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos.(Ver mapa 3)

De esta manera,lo significativo de dicha concentración demográfica lo constituye su proximidad e integración con los mercados más importantes de Estados Unidos. De tal manera que las provincias de la Costa Atlántica se encuentran en estrecha relación con la ciudad de Boston, la región de Ottawa y Quebec con Nueva York; la región de las tierras bajas de los Grandes Lagos con las ciudades de Búfalo,Detroit y Chicago; asimismo, la región de las praderas con la ciudad de Minneapolis; y finalmente la costa oeste con Seattle,Portland y San Francisco.(Ver mapa 4)

La influencia del mercado estadounidense en Canadá se deriva además de su proximidad geográfica, de la atracción que

MAPA 3: DISTRIBUCION DE LA POBLACION
Y
PRINCIPALES CENTROS ECONOMICOS

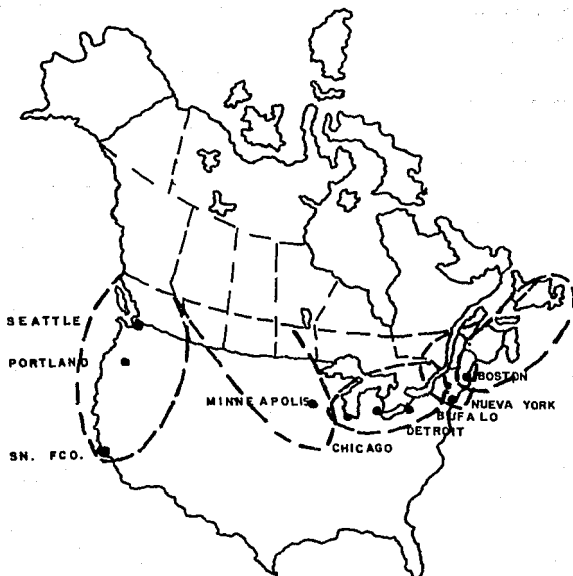


CONCENTRACION DEL 90%
DE LA POBLACION



PRINCIPALES CENTROS ECONOMICOS

**MAPA 4: INTEGRACION CANADIENSE
A LOS PRINCIPALES MERCADOS
DE E.U.A.**



ejercen sus centros de desarrollo sobre el resto de la economía canadiense; una muestra de su interdependencia es que una baja general en el ingreso de los consumidores estadounidenses provocada por la recesión económica de finales de 1990 ,ha repercutido en las inversiones directas en Canadá, en las exportaciones canadienses, en la producción industrial, y en general, en el crecimiento de su Producto Interno Bruto.

La sociedad canadiense en su conjunto no es producto de una cultura compacta y homogénea, por el contrario, constituye un mosaico multicultural conformado por diversas manifestaciones de los grupos que la integran y que van desde la predominante población de origen británico que constituyen el 45%, seguido por los de origen francés que son el 29% hasta los de origen europeo (polacos, holandeses, italianos, alemanes y ucranianos) que significan el 23% y los grupos étnicos del país (indios, esquimales e indígenas) que son las minorías con 1.5% ,y el 1.5% restante lo conforman grupos de otras nacionalidades. Del total, un 46% pertenecen a la iglesia Católica Romana, un 16% a la Iglesia Unida, un 10% a la anglicana y el 28% restante a otras religiones.93

El hecho de Canadá cuente con una cultura heterogénea ha significado un grave obstáculo para la conformación de una 93.Kaleidoscope:Current World Data., Op.Cit.,p.3.

unidad canadiense. De esta manera, el gobierno federal ha tenido que enfrentarse a graves problemas tales como la rivalidad entre anglófonos y francófonos que han generado, en estos últimos, movimientos separatistas, como es el caso del partido quebequense que, bajo dicha tendencia, ha puesto en juego la estabilidad política y económica del país.

La misma desigualdad en el desarrollo económico entre las provincias del este: ciudades industriales (Ontario y Quebec) y del oeste, ciudades predominantemente agrícolas, han sido un factor de disputa entre los canadienses, ya que dicha situación ha acarreado una relación asimétrica entre el este-oeste. A este respecto contribuyen las largas distancias que separan un punto de otro, que no han permitido un mercado fuertemente articulado. Por ejemplo, entre Nueva Escocia, localizada en la costa Atlántica, y Vancouver, en la costa Pacífica, existen aproximadamente 5,000 km. de distancia, más de los que separan a Nueva Escocia de París.⁹⁴ Ello explica por qué los canadienses prefieren comerciar en ciertos artículos directamente con ciudades cercanas de Estados Unidos, aunque ello signifique un desabasto en el mercado nacional, dado los altos costos

94. María Eugenia Lemus Gas, Las relaciones Comerciales México-Canadá: Una Opción Exportadora en el Contexto de la Crisis, Fac. Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1983, p. 35-36.

que implica la transportación de las mercancías de una provincia del oeste a una del este y viceversa.

Otro fenómeno, característico de la sociedad canadiense lo constituye la inmigración que a últimas fechas ha registrado un cambio considerable en su origen: aunque los británicos siguen siendo los más numerosos, ya sólo constituyen la cuarta parte de los recién llegados en los últimos años. Los asiáticos y los sudamericanos son cada vez más numerosos, al lado de los filipinos, los yugoslavos, los antillanos y los portugueses.

Como algo propio de una sociedad altamente desarrollada, Canadá presenta los índices mundiales más elevados de alfabetismo : el 99% del total de la población (según el censo de 1980) sabe leer y escribir, y de la población total un 77% es urbana, según datos de 1985.95

Por todo ello, podemos concluir que el relativamente pequeño mercado canadiense, de 26 millones de consumidores, está conformado por una sociedad multicultural, predominantemente urbana, bilingüe, con altos ingresos, y alto nivel educativo, características propias de una sociedad industrializada e integrada al mercado estadounidense. Lo que ha generado por el lado de los productores, el

95. Información General de Canadá, Documento elaborado por la Embajada Canadiense en México., México, 1990, p.40.

establecimiento de estrategias de comercialización bastante diferenciadas de una provincia a otra.

En cuanto al consumidor canadiense, éste presenta grandes similitudes con respecto al consumidor estadounidense y ello se explica por la introducción en este país de modelos de vida característicos de la unión americana mediante los medios masivos de difusión, estrechamente vinculados con los canadienses.

" Realmente, a excepción de la provincia de Quebec, podría considerarse al resto de Canadá como una continuación del mercado estadounidense, y a la población canadiense como, de hecho, consumidores estadounidenses. No obstante el consumidor canadiense es mucho más conservador en sus compras que el estadounidense; así como también demuestra ser más fiel a las marcas(...)" 96

IDIOMA

Conforme a la Ley de Idiomas Oficiales de 1969, que refuerza disposiciones ya incluidas en la Constitución canadiense de 1867, Canadá cuenta con el inglés y francés como idiomas oficiales. Ambos tienen y gozan de igual categoría, derechos y privilegios en su uso en todas las instituciones del Parlamento y Gobierno de Canadá. Con esto se ratifica la conformación de Canadá como una sociedad predominantemente 96. María Eugenia Lemus Gas, Op. Cit., p.36.

bicultural, otorgándole reconocimiento jurídico a la lengua francesa y la sociedad del mismo origen como resultado de su importancia económica y política en el país. Cabe señalar que el 95% de los francófonos se encuentran localizados en la ciudad de Quebec, principal ciudad industrial y comercial de Canadá.

Con los conservadores en el poder, encabezado por Brian Mulroney, se ha propiciado un mayor acercamiento del gobierno federal con todas las provincias, buscando puntos de coincidencia para unirlos en un proceso de integración social y cultural. Objetivo difícil de alcanzar por la diversidad de origen y de idiomas. Por ello, un punto álgido en las relaciones entre los dos niveles de gobierno, federal y provincial, ha sido "El Acuerdo de Lago Meech" tomado por el Primer Ministro Brian Mulroney y los diez Primeros Ministros Provinciales el 31 de Julio de 1987, en el que se le reconoce a la Provincia de Quebec un carácter de sociedad distinta al resto del país y obliga a todas las provincias a usar como idiomas oficiales el inglés y francés. Esta situación no ha sido aceptada por la mayoría de las provincias ya que argumentan que tan sólo 1.5 millones de habitantes fuera de Quebec son francófonos en tanto que el resto de la población es de habla inglesa.⁹⁷

97. VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, Ottawa, Canadá, 22 y 23 de enero, 1990, p. 12.

El hecho de lograr una unificación nacional entre tantas diversidades culturales, se ha conformado como uno de los principales problemas y tareas a resolver por el gobierno federal de Brian Mulroney.

2.2. DESARROLLO HISTORICO

El desarrollo de la historia canadiense se ha forjado en el esfuerzo continuo de cooperación y rivalidad entre las dos principales culturas que la conforman: Inglesa y francesa y de la integración de otras más a estos grupos básicos. Paralelamente al intento de unificación interna, Canadá ha sufrido un doble proceso de autodefinición externa. El primero de ellos es el que la transformó pacíficamente de una colonia británica en un Estado independiente que goza de una posición privilegiada dentro de la Commonwealth y de la comunidad internacional. El segundo, y característico del siglo XX, es el que lo ha llevado a defender su independencia económica y política frente a la influencia de Estados Unidos a través de una relación de cooperación militar, económica y comercial que ha adquirido más un matiz de dependencia para el caso canadiense que para Estados Unidos.

Ambos procesos, de unificación interna y de autodefinición externa, han constituido la base de su desarrollo: formas de

colonización, tipos de instituciones, estructura económica, y política exterior.

Los primeros pobladores del territorio canadiense fueron tribus del norte de Asia (esquimales e indios: algonquinos e iroqueses) que cruzaron el estrecho de Bering aproximadamente 20,000 años A.C. Más adelante, exploradores nórdicos llegaron (1000 D.C) a la costa norte de Terranova. Por su parte, irlandeses expulsados de Islandia (S. IX) e islandeses de Groenlandia (S.XI) se establecieron en el Golfo de San Lorenzo y las Costas de Terranova respectivamente.

Con la llegada de Juan Caboto, explorador genovés al servicio de Enrique VII de Inglaterra, a Cabo Bretón en 1497, se exploraron por vez primera las costas canadienses de Baffin y del Labrador. En tanto que en 1534, el francés Jacques Cartier descubrió la Gran entrada a Canadá remontándose del río San Lorenzo hasta Montreal, territorio que denominaron como Nueva Francia, estableciéndose de esta manera los orígenes de la disputa entre los franceses e ingleses que fue, en primera instancia, por el predominio territorial-comercial y después cultural de Canadá.

La historia moderna de Canadá comienza en el siglo XVII tras una oleada de conquistadores franceses que inician la explotación del país. El comercio lucrativo de pieles

característico de este período, llevó al establecimiento de colonias francesas en el área comprendida al rededor del Río y el Golfo de San Lorenzo y sus afluentes, que se extendieron más adelante hacia el occidente en el área de las praderas. Así, Samuel de Champlain funda Quebec en 1608, De Monts Port Royal y Acadia en 1604, a cambio de haber obtenido de Enrique IV de Francia el monopolio del comercio en la región.

Sin embargo, fue inevitable que otros no fueran atraídos por el comercio de pieles, y no paso mucho tiempo para que los comerciantes ingleses se convirtieran en grandes competidores de los franceses. En 1628, los ingleses llevaron a cabo sus principales intentos de colonización en Nueva Escocia y Terranova y fundaron en 1670 "La Cia. de Comercio de la Bahía de Hudson".

La rivalidad norteamericana entre franceses e ingleses fue un reflejo de los conflictos europeos acaecidos entre estas dos naciones.

El siglo XVIII se caracterizó por los ataques británicos a las posesiones francesas. Con la guerra de Sucesión Española y la Paz de Utrecht en 1713, el Gobierno francés cede a Gran Bretaña: Terranova, Acadia (Nueva Escocia) y la Bahía de Hudson. La Guerra de los siete años vino a finalizar el período de dominación francesa. Después de haber capitulado

Nueva Francia en Montreal, en 1760, ésta pasa a ser dominio de los ingleses mediante el Tratado de París de 1763.

Durante el período que siguió a la paz de Utrecht, la baja de los precios de las pieles dieron pie al rápido desarrollo de la agricultura que acompañó considerablemente al desarrollo económico canadiense hasta el primer cuarto del siglo XX.

La ineficacia del gobierno inglés por asimilar la cultura de la Nueva Francia y ante la agitación de las 13 colonias de su vecino del sur, lo llevan a reconocer mediante el Acta de Quebec (1774) las instituciones francófonas: la religión y las antiguas normas francesas.

La influencia de la independencia norteamericana se dejó sentir mediante una oleada de inmigrantes provenientes de aquel país. El temor de que Estados Unidos quisiera anexarse Canadá, llevó a las autoridades británicas a implementar la primera forma de autonomía local y en 1791 el territorio de San Lorenzo quedó dividido en "El Bajo Canadá Francés" (Quebec) y en "El Alto Canadá Inglés" (Ontario) ,ambos contaron con sus respectivas Asambleas.

A principios del siglo XIX, Canadá es escenario de continuas invasiones estadounidenses que lo llevó a la delimitación

de fronteras a partir del paralelo 49o. y a un período de paz tras el Tratado de Gante de 1814 con E.E.U.U.

Ante los problemas de representación de los intereses canadienses frente al gobierno inglés, se suspende la Constitución provincial y se da la unificación total de Canadá bajo una misma administración en 1840. Así el alto y bajo Canadá se integran en uno solo, contando con un gobierno que representaba los intereses ingleses y franceses por igual.

La hostilidad y amenaza estadounidense reaparecieron después de su Guerra Civil. Este hecho, aunado con el apoyo británico y una creciente crisis económica (1860-1870) que requería de la unión política para ampliar sus mercados, dieron como resultado que en 1867 el Parlamento de Westminster promulgara el Estatuto de la América Británica del Norte constituyéndose como federación con categoría de Dominio. Se le reconoce su autonomía interna, mientras que su política externa y los problemas de defensa continuaron bajo la competencia británica. La Confederación estaba formada por Ontario, Quebec, Nueva Escocia y Nueva Brunswick a las cuales se adhirieron más adelante, Manitoba (1870), Columbia Británica (1871), la Isla Príncipe Eduardo (1873) y los territorios del Noroeste (1874). Mientras que Alberta y Saskatchewan se incorporan en 1905 y Terranova hasta 1949.

Los finales del siglo XIX y principios del XX se caracterizaron por dar marcha al proyecto de articulación del mercado interno canadiense mediante la construcción de líneas de ferrocarril y una política de inmigración para poblar con colonos agrícolas. Además, se llevó a cabo una política de protección aduanera con el fin de establecer una economía nacional independiente de los Estados Unidos y, en general, de la competencia del libre comercio encabezada por Inglaterra.

En 1914 Canadá entra a la Primera Guerra Mundial en apoyo de la Gran Bretaña. Su participación contó con 600,000 movilizados, ésto la elevó a categoría de Potencia Internacional y firma así el Tratado de Versalles y en 1927 ingresa a la Sociedad de Naciones.

El proceso de desarrollo económico que llevó a Canadá a constituirse en la economía industrial de nuestros días, se identifica con las dos Guerras Mundiales, períodos en los cuales ésta recibió grandes inversiones, que estimularon el crecimiento de su industria manufacturera y, motivaron oleadas de inmigrantes que terminaron por conformar el mercado interno, aunque pequeño en comparación con el estadounidense.

Con las inversiones recibidas durante la Primera Guerra Mundial, se desarrolla la producción industrial

especialmente de los sectores de la transformación de productos agrícolas y forestales (pasta de papel), del tratamiento de metales no ferrosos, de la construcción naval y de la fabricación de maquinaria agrícola. Finalmente, la Guerra hizo pasar al país de una balanza comercial deficitaria a una favorable. Asimismo, Canadá comenzó a colocar capitales en el extranjero.⁹⁸

Con la formación de la Mancomunidad Británica en 1926, Canadá pasa de la categoría de Dominio a la de Estado soberano y establece relaciones diplomáticas con Estados Unidos en ese mismo año.

La Gran Depresión de los años 30's se manifestó en Canadá con la paralización casi por completo de sus actividades económicas: quiebras, desempleo, manifestaciones sociales. En Quebec estos descontentos llevaron a la creación del Nuevo Partido de Unión Nacional. Al mismo tiempo, se abren nuevos mercados de exportación y se favorecen las inmigraciones. Para contrarrestar el impacto de la crisis, los países de la Commonwealth firman en 1932 un Acuerdo económico que establece un régimen de preferencias dentro del imperio Británico que le permitió explotar más ampliamente sus recursos naturales.

⁹⁸ Gran Enciclopedia Larousse, Tomo II, Ed. Planeta, Barcelona, España, 1980, p. 593.

En 1931, el Estatuto de Westminster libera a Canadá de la autoridad del Parlamento del Reino Unido excepto por las enmiendas al Acta de la América Británica del Norte y le reconoce el derecho de conducir su política exterior, afirmándose, de esta manera, la plena independencia de Canadá.⁹⁹

Después de la Segunda Guerra Mundial, el desarrollo industrial de Canadá era todavía muy joven, lo que permitió tan solo una producción de bienes semielaborados y la importación de productos acabados. A ello contribuyó la insuficiencia de los recursos energéticos: carbón, petróleo, poder hidroeléctrico; ya que la maquinaria necesaria para su explotación representaba altos costos de importación.

Canadá declara la guerra a Alemania en 1939 al lado de Gran Bretaña y Francia. Con Estados Unidos firma el Pacto militar de Defensa Mutua (1940). En 1945 se incorpora a la ONU y en 1949 a la OTAN.

La Segunda Guerra Mundial significó la segunda gran oleada de inversiones extranjeras. Ello le ha permitido en pocos años el desarrollo prodigioso de su industria. Ha innovado en nuevas fabricaciones (caucho sintético, vidrio y

⁹⁹. Almanaque Mundial. Ed. América, S.A., Panamá, Panamá, 1989, p.372.

óptica, especialidades farmacéuticas, etc.) y le ha permitido ampliar aquéllas que dependen de las materias primas.

Desde 1945 factores como la influencia del descubrimiento y explotación de yacimientos de petróleo, gas natural, los progresos técnicos, el crecimiento demográfico y la expansión del mercado interno, han provocado el desarrollo de las diversas ramas de la producción industrial.¹⁰⁰

Hasta la fecha, el crecimiento industrial experimentado por Canadá se ha debido en gran parte, a las inversiones directas, principalmente de Estados Unidos. Desde 1955 la cuarta parte de los capitales invertidos son extranjeros (de 75 a 80% estadounidense). Sin embargo, tal prosperidad se ha pagado a costa de una mayor dependencia y penetración de la economía estadounidense en la canadiense, así como a una estrecha cooperación en alianzas militares como la NORAD y la OTAN. ¹⁰¹

El temor de una prolongación de la influencia de E.E.U.U. en Canadá, llevaron al establecimiento de una política nacionalista durante los años sesentas; a la que se añadieron movimientos separatistas de Quebec, donde surgió el Partido Quebequense de tendencia independentista. Así, la política de Pierre Elliot Trudeau, quien estuvo en el poder

100. Gran Enciclopedia Larousse, Op.cit., p.594.

101. Idem.

durante dos periodos:el primero,de 1968-1979 y el segundo,de 1980 a 1984,panultimo liberal en el poder hasta nuestras fechas,basó su política en la reducción de la influencia estadounidense mediante la protección al comercio exterior con altas barreras arancelarias, una política inversionista restrictiva con la creación de la Ley de Inversiones Extranjeras y la Política Nacional de Energía. Sin embargo, dicha política no condujo, en términos generales, a un beneficio económico, el cual se vio deteriorado con la crisis energética de los 70's y la consecuente recesión de 1982.

El 17 de Abril de 1982 la reina Isabel II promulgó la Nueva Constitución de Canadá; ello significó la ruptura del último lazo colonial que confería al Parlamento Inglés el poder de enmienda del Estatuto de a América Británica del Norte. De esta manera,se transfirió la autoridad legal y estatuaría del Reino Unido a Canadá.

A partir de 1983 hasta la primera mitad de 1987-88, la economía canadiense se constituyó como la más sana de los países de la OCDE,registrando el mayor crecimiento del PNB. Sin embargo,durante 1989-90 ésta entra en un período recesivo que evidentemente se encuentra en estrecha relación con la recesión económica de Estados Unidos.

Desde 1984 y por segunda vez, el Partido Conservador Progresista, con Brian Mulroney a la cabeza, se encuentra gobernando los destinos actuales de Canadá. A diferencia del anterior período proteccionista, la política actual es de firme acercamiento a las grandes inversiones extranjeras, especialmente estadounidense, con la desaparición de la Ley de Inversiones y la creación y del Programa de Desarrollo de las Inversiones Extranjeras (1985). Paralelamente, la economía canadiense se encuentra en plena integración a los mercados mundiales en base a una política de apertura. Ello se plasma en el paso dado hacia la nueva conformación económica de América del Norte mediante la creación de un área de libre comercio con Estados Unidos.

2.3. SISTEMA POLITICO

Basado en los modelos británico y estadounidense Canadá se erige como un Estado Federal Parlamentario de acuerdo con el Estatuto de la América Británica del Norte de 1867.

Su sistema político y administrativo está compuesto por un Gobierno Federal y diez gobiernos provinciales. Los dos territorios: del Yukón y Noroeste dependen directamente del federal, específicamente del Parlamento, aunque gozan de una gran autonomía. Existe una distribución de la autoridad legislativa entre los dos niveles de gobierno: el federal y el provincial. A este último se le han transferido amplias

facultades para el establecimiento de políticas de bienestar social y de desarrollo económico, incrementándose en los últimos años.

En general, el gobierno federal, con sede en Ottawa, cuenta con autoridad legislativa para regular en materia de comercio exterior, defensa nacional, política exterior, inmigración, impuestos directos, pesca, navegación, derecho penal y derechos humanos. Mientras que los gobiernos provinciales son responsables de los recursos naturales, impuestos indirectos, comercio interprovincial, educación, gobierno municipal, y derechos civiles.¹⁰²

De la misma manera, ambos gobiernos tienen jurisdicción sobre problemas de consumo y actividades empresariales.

La planeación económica no es centralizada ya que está distribuida en diversos ministerios. Las principales entidades encargadas de ésta son: el Consejo Económico de Canadá, el Departamento Económico del Ministerio de Agricultura, el Ministerio de finanzas y el Ministerio de Desarrollo Regional.¹⁰³

Su gobierno es la Monarquía Constitucional cuyo poder ejecutivo se encuentra investido en la Reina Isabel II. Los poderes del monarca son ejercidos en su nombre por el

102. Cómo Exportar a Canadá, BANCOMEXT, México, 1987, p. 9.

103. Idem.

Gobernador General ,representante personal de la Reina,que es nombrado por recomendación del Primer Ministro de Canadá. Este tiene que ser de nacionalidad canadiense y ejerce el cargo por un periodo de 5 a 7 años. Dicho cargo lo ocupa desde el 29 de enero de 1990 el Sr. Ramón Hnatysh.

Excepto en circunstancias extraordinarias,la Reina o el Gobernador General deben actuar con asesoramiento del Gabinete. Siguiendo las recomendaciones del Primer Ministro,el Gobernador General nombra a los miembros del Gabinete y del Senado. El Primer Ministro fija la fecha de reunión del Parlamento y decide normalmente cuando deberá elegirse un nuevo Parlamento (aunque debe celebrarse cada cinco años). El Gobernador General en Consejo nombra a los jueces de los altos tribunales,de los tribunales de distrito y los de condado,así como a los vicegobernadores de las provincias,a los subsecretarios y a otros altos funcionarios.

Los poderes del Gabinete y del Primer Ministro se derivan de los usos más que de la ley o de la Constitución.

Sin embargo,en realidad el poder ejecutivo se encuentra en manos del Consejo de Ministros o Gabinete ,encabezado por el Primer Ministro por un periodo máximo de cinco años. El Gabinete se compone de los miembros del Consejo Privado,Titulares de todos los Ministerios. Por costumbre

todos los ministros, deben ocupar un escaño en una u otra Cámara; la mayoría de éstos son miembros de la Cámara de los Comunes.104

El poder Legislativo recae en la Reina, el Senado y la Cámara de los Comunes que, juntos constituyen el Parlamento. Su duración es de cinco años aunque el Gobernador puede disolverlo antes de tiempo. Los Parlamentos provinciales funcionan de manera análoga, con un Teniente Gobernador que representa al Gobernador General.

El Senado está compuesto por 104 miembros designados por el Gobernador General distribuidos de la siguiente manera:

Las cuatro regiones de Canadá están representadas por igual: 24 de Quebec, 24 de las Provincias Marítimas (10 de Nueva Escocia, 10 de Nueva Brunswick y 4 de la Isla Príncipe Eduardo), 24 de las Provincias del Oeste (6 cada una) y 6 de Terranova. Jubilándose hasta los 75 años, los Senadores pueden rechazar proyectos de Ley. Realizan todo el trabajo de los proyectos de ley y someten a la legislación general a un minucioso estudio de Comité.105

104.VII Reunión de la Comisión Ministerial México-
Canadá, *Op. Cit.*, p.44-45.

105. Información General de Canadá, Documento elaborado por la Embajada Canadiense en México, 1990, p.48.

La Cámara de los Comunes cuenta con 295 miembros elegidos por sufragio universal: 99 de Ontario, 75 de Quebec, 32 de Columbia Británica, 26 de Alberta, 14 de Manitoba, 14 de Saskatchewan, 11 de Nueva Escocia, 10 de Nueva Brunswick, 7 de Newfoundland, 4 de la Isla Príncipe Eduardo, 2 de los Territorios del Noroeste y 1 de Yukón. 106

Por su parte el poder judicial está conformado por la Corte Suprema, tribunal más alto de apelación en materia civil y penal, por la Corte Federal y los tribunales de Distrito.

PARTIDOS POLITICOS

Los partidos políticos en Canadá son asociaciones privadas que se rigen con las mismas leyes y reglas de otras organizaciones privadas. En Canadá se han seguido tradicionalmente dos modelos de partidos políticos: los liberales y los Progresistas Conservadores, y terceros partidos de tendencia provincial más que nacional.

El Partido Liberal está a favor de un Programa extensivo de seguridad social, una cooperación federal-provincial con una fuerte dirección de este primero y una política externa cooperativa con una considerable independencia de Estados Unidos y de la Commonwealth. Mientras que el Partido

106.VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá,
Op.Cit., p.46.

Conservador Progresivo apoya la libertad de empresa pero con limitaciones y aboga por una intensificación de sus relaciones con la Commonwealth.

El Partido Nueva Democracia es de tendencia socialdemócrata a favor de una economía planificada, un amplio programa de seguridades sociales y una política exterior neutral.

Finalmente, entre otros partidos importantes se encuentra la Asociación del crédito social de Canadá, que está a favor de la empresa privada y una reforma financiera y el Partido Quebequense que aboga por la independencia de dicha provincia.

2.3.1. POLITICA INTERNA

Después de un largo período de gobierno del partido liberal, el 17 de Septiembre de 1984 asume al poder, por primera vez, con una mayoría abrumadora, el Partido Progresista Conservador con Brian Mulroney a la cabeza, convirtiéndose en el 18vo. Primer Ministro de Canadá, hecho poco incuestionable por el fracaso económico logrado por Pierre Elliot Trudeau .

El nuevo líder nombró al gabinete más extenso que se tenga registrado en la historia canadiense. Con 39 Ministros, el gobierno de Mulroney se ha caracterizado por su

representatividad ya que todas las provincias y el Yukón cuentan con delegados.

El Partido Progresista Conservador ganó 211 asientos de un total de 282 en el Parlamento lo que le permitió gobernar con holgura durante su primer periodo. Del mismo modo en las elecciones provinciales la victoria conservadora fue contundente destacando el triunfo en Quebec, antiguo bastión liberal, en donde ganaron 58 de un total de 75 asientos que posee esa provincia en el Parlamento. A ello contribuyó que el actual Ministro fuera de origen quebequense y bilingüe y que existiera un tradicional conflicto entre los liberales y el partido de Quebec.

Las prioridades nacionales del presente gobierno han sido: lograr una recuperación económica mediante un marco de reconciliación nacional con la participación conjunta y coordinada de los distintos niveles de gobierno, así como de los diversos sectores de la sociedad canadiense promoviendo, de esta manera, una política de unificación nacional a través de un proceso de integración social y cultural; la incorporación de Quebec a la Constitución de 1982 que evitó su independencia del resto de Canadá ha sido una muestra de ello .

Uno de sus grandes lineamientos de política interna ha sido la sustitución del Estado keynesiano, benefactor y

proteccionista, por uno neoliberal. En base a ello se le ha dado mayor impulso a la iniciativa privada mediante el adelgazamiento del Estado con medidas tales como la privatización y la desregulación económica de varios sectores, así como, la canalización de recursos económicos, que antes eran destinados a la protección social y al crecimiento regional, hacia el proceso de reconversión industrial con el fin de hacer más eficiente la planta productiva canadiense ante la competencia inminente con Estados Unidos en un Area de Libre Comercio.

La consciente dependencia de su desarrollo al comercio exterior lo ha llevado a replantear sus políticas comerciales hacia una mayor liberalización y acercamiento a su principal socio comercial que le permitirá una mayor inserción de su economía a las nuevas tendencias económicas internacionales, después de haber mantenido una política altamente proteccionista durante el periodo anterior.

Paralelamente, el gobierno de Mulroney ha tratado de intensificar sus relaciones con otras áreas del mundo ante la competencia por mercados mundiales, de la cual Canadá no se encuentra exento.

El éxito que tuvo el primer periodo de gobierno de Brian Mulroney (1984-1988), donde se registró un crecimiento económico acelerado de un promedio del 4% aunado al

cumplimiento de las promesas electorales que lo llevaron al poder, específicamente el problema de Quebec y el acercamiento con Estados Unidos con la firma del Acuerdo de Libre Comercio que entró en vigor el 1o. de enero de 1989, lo llevaron por segunda ocasión a la conducción gubernamental hasta 1992. A ello contribuyó la ausencia de líderes carismáticos y proyectos políticos sólidos en la oposición que pudieran restarle poder dentro del Parlamento. Aunque en esta ocasión su partido no ganó con un margen tan amplio como la primera vez.

No cabe duda que la permanencia del partido Progresista Conservador en el poder para un nuevo período va a depender de los resultados que obtenga en su actual política económica de tendencia neoliberal, en un momento en que la economía canadiense ha entrado en un período recesivo, al igual que la estadounidense, y que lo ha llevado a una reducción de su crecimiento económico de niveles de hasta 0.4% durante 1990. Asimismo, el resultado del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, medido en términos de beneficio social, influirá sin duda alguna, en la decisión del electorado canadiense para las elecciones de 1992.

2.3.2. POLITICA EXTERIOR

La dimensión externa de la política canadiense sólo se entiende como resultado de un largo proceso histórico que ha llevado a definir su posición y participación dentro del sistema internacional, preferentemente, en sus relaciones con Estados Unidos y países industrializados y, en segundo término, con los países en desarrollo.

El desarrollo histórico que acompañó a la conformación canadiense como Estado independiente durante el siglo XIX estuvo impregnada de amenazas contra su soberanía territorial y política que, a diferencia de otros casos como el mexicano, logró obtener de manera pacífica y no violenta.

Estos antecedentes históricos se constituyeron como la base explicativa de los principios de política exterior canadiense, los cuales se postulan a favor de la autodeterminación de los pueblos, de la no intervención, de la cooperación internacional, del respeto a los derechos humanos y de la paz mundial.

Dichos lineamientos, al igual que en los principios de política exterior mexicana, no se pueden entender sin tomar en cuenta la relación de dependencia que ha establecido, en este caso, Canadá con los Estados Unidos dada su

cercanía territorial y el desarrollo de una economía complementaria e interdependiente que lo han llevado, en materia militar, a conformarse en uno de sus principales aliados en tiempos de guerra y, en materia comercial en uno de sus principales socios para enfrentar conjuntamente las nuevas relaciones económicas internacionales.

El reconocimiento paulatino de la autonomía canadiense a nivel internacional, y las responsabilidades a nivel regional que tuvo que enfrentar, llevaron al establecimiento de una política exterior autónoma.

La política exterior canadiense fue manejada desde Inglaterra durante el siglo pasado y principios del presente a través de la Oficina Británica de Asuntos Extranjeros. En 1932 el Parlamento Inglés le confiere plena soberanía sobre sus asuntos externos y con ello se reafirma su independencia.

Durante la década de los 20's y los 30's Canadá estableció relaciones diplomáticas con una gran cantidad de países, principalmente con Estados Unidos (1926), Francia y Japón (1928). Basado en una política externa activa, dicho país llegó a ser miembro fundador de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de la OTAN. Además de sus actividades pacifistas dentro de la ONU, ha asumido papeles prominentes en las discusiones de desarme, actividades

ambientales, negociaciones del derecho del mar y problemas de alimentación mundial.

Su política externa actual se caracteriza por ser pragmática y realista , atribuyendo a los conceptos de democracia y expansión del mercado libre gran influencia en sus posiciones sobre diversos temas de política internacional.

Los principales objetivos en los que actualmente se basa su política exterior son: el cumplimiento estricto de los lineamientos de la OTAN y del Acuerdo de Comando de Defensa del Espacio Aéreo de Norteamérica (NORAD) para lograr la prevención de una conflagración mundial, o bien, el equilibrio económico internacional, como lo fue el caso de la Guerra del Golfo Pérsico; el estrechamiento de sus relaciones bilaterales con Estados Unidos para obtener mejores términos de intercambio comercial y aumentar su percepción de recursos económicos mediante la inversión extranjera provenientes de ese país; el acercamiento político con América Latina, al pretender ganar mayor acceso a estos mercados y lograr de esta manera una mayor colocación de mercancías y de capitales en esta región; el fortalecimiento de las relaciones comerciales con Europa y los Países de la Cuenca del Pacífico como punto de equilibrio de sus relaciones con Estados Unidos y como una aceptación del predominio de los nuevos centros económicos mundiales y de

las políticas proteccionistas que al exterior éstos guardan.

Como hemos dicho, el país más importante para Canadá en sus relaciones exteriores, son los Estados Unidos. Además de las relaciones comerciales, Canadá al pertenecer a la OTAN y al NORAD se constituye en su fiel aliado. De tal manera que, para balancear y contrarrestar su vulnerabilidad frente a Estados Unidos, éste ha diversificado sus relaciones con el resto del mundo: con la Comunidad Económica Europea, con los países de la Cuenca del Pacífico, África y América Latina.

De esta manera, Canadá se ha acercado más al abarcamiento de áreas de influencia estratégica con los países de América Latina. En menos de una década, los bancos canadienses, el gobierno y las empresas privadas, han incursionado en las áreas de minería, la refinación, los transportes y, su poder la ha convertido en la segunda fuerza económica exterior más importante de la región después de Estados Unidos.¹⁰⁷

La protección de sus intereses económicos en la región, la ha llevado a proclamarse a últimas fechas por una intensificación en sus relaciones con América Latina, muestra de esta situación ha sido su incorporación como miembro de la Organización de Estados Americanos (OEA) en noviembre de 1990 considerando importante resolver de manera conjunta los problemas del área.

107. Información General de Canadá, Op.Cit., p.61.

Ha manifestado un particular interés en centroamérica el cual se ha reflejado en medidas concretas. Entre ellas se encuentra la creación del Comité Especial para Centroamérica que destinó 100 millones de dólares canadiense para dicha región.108

Con respecto a las relaciones Este-Oeste Canadá considera que existe la voluntad internacional para abandonar vínculos estériles y de alentar el diálogo en asuntos regionales, económicos, sociales y ambientales. Por estas razones ha visto con beneplácito los procesos de democratización y el cambio hacia una economía de mercado en Europa Oriental como medio para alcanzar una estabilidad social y política en aquella zona.109

Así como una ampliación del mercado capitalista con la incorporación de las economías de Europa del este a la economía mundial.

De la misma manera, el gobierno canadiense ha expresado su apoyo por los acuerdos alcanzados por Estados Unidos y la Unión Soviética sobre limitación de armamento nuclear y apoya a la oferta del Presidente estadounidense Gorge Bush para reducir los arsenales de armas químicas a menos de un 20 % de los niveles actuales, así como proseguir en los

108. VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, Op.Cit., p.17.

109. Ibidem, p.15

esfuerzos de las Naciones Unidas para finalizar las negociaciones sobre una Convención Internacional que prohíba el uso de tales armas.¹¹⁰

Entre las principales organizaciones gubernamentales internacionales a las cuales pertenece Canadá se encuentran:

La Organización de las Naciones Unidas (ONU)

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

El Acuerdo General sobre Aranceles y Aduaneros y Comercio (GATT)

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

La Agencia Internacional de Energía Atómica

La Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)

La Organización Internacional del Trabajo (OIT)

La Agencia Internacional de Energía (AIE)

La Organización de Telecomunicaciones y Satélites

La Unión Internacional de Telecomunicaciones

¹¹⁰. Idem.

2.4. LA ECONOMIA CANADIENSE (1988-1990)

La economía canadiense, altamente diversificada, se ha colocado dentro de las siete más industrializadas del mundo occidental por su producción de bienes y servicios. Esta registró uno de los más altos índices de crecimiento entre los países de la OCDE durante el período comprendido de 1983 a 1988 el cual se revirtió un año más tarde hasta convertirse en recesión económica a partir del segundo trimestre de 1990.

Por sus características, Canadá es una economía mixta donde predominan las fuerzas del mercado y la propiedad privada que va desde las pequeñas empresas propietarias a las grandes corporaciones multinacionales de capital extranjero, predominantemente estadounidense. Existen, sin embargo, algunas industrias, cuya producción es considerada vital o donde existe una pequeña competencia, que son propiedad del gobierno, o bien, están sujetas a una regulación por parte de éste. Se proporciona ayuda pública para el desarrollo de los recursos naturales aunque más bien, es provincial que federal. La agricultura es predominantemente privada aunque actualmente presenta un alto grado de dependencia del financiamiento del gobierno.

De tal forma, Canadá cuenta con un sector gubernamental poco intervencionista y un amplio sector privado, que a partir de 1985 ,con el régimen del Ministro Bryan Mulroney se ha desregularizado y privatizado con la intención de incrementar su productividad frente a la inminente competencia con los grandes consorcios de Estados Unidos dentro del ALCEUC. Asimismo, el fomento de las inversiones y de las exportaciones se espera le permitirán a Canadá su plena inserción a la economía mundial.

Casi todas las actividades del sector no agrícola han estado dominadas por la influencia estadounidense a través de los capitales de las grandes transnacionales ,de la dependencia de sus productos de exportación a dicho mercado y por la dependencia que tienen las compañías canadienses de los mercados financieros del vecino país.

El desarrollo económico canadiense estuvo históricamente basado en las exportaciones de productos agrícolas, especialmente de granos, y en la producción y exportación de los recursos naturales, como son, los minerales, el petróleo y el gas, y productos forestales.

Conforme prosperó Canadá, se hizo menos dependiente de la industria primaria. Hoy en día, la industria secundaria ha evolucionado de tal manera que le ha permitido un lugar privilegiado entre las diez naciones más industrializadas

del mundo. Cabe resaltar, que el sector servicios se ha expandido rápidamente en las últimas dos décadas.

Casi el 80% de la actividad manufacturera se encuentra concentrada en la región central, en Ontario y Quebec, incluyendo la industria automotriz, que se ha convertido en la más grande industria del país. De la misma manera, instituciones financieras y otras ramas de los servicios están localizadas en dicha región.

La actividad económica en el este y en el oeste es más dependiente de las industrias primarias. Así, la pesca, la silvicultura y la minería son particularmente importantes en las provincias Atlánticas, mientras que la agricultura y los minerales combustibles juegan un papel importante en las economías de las provincias de la pradera. El turismo y la industria primaria de la minería y la silvicultura son importantes en Columbia Británica.¹¹¹

Hoy en día el sector más importante de la economía canadiense lo constituye, sin lugar a duda, el de los servicios y no el manufacturero. Dicho sector, emplea a más del 70% de la fuerza de trabajo y crea demandas para nuevas especializaciones y para la reasignación de capitales.¹¹² Tan solo hay que observar su contribución al Producto

111. Doing Business in Canada, Op. Cit., p.7.

112. Canada Report, by The Canadian Foreign Affairs Department, vol.11, num.3, Ottawa, Canada, 1990, p.4.

Interno Bruto (PIB) en comparación con el sector de bienes. (Ver cuadro 2)

**CUADRO 2: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR INDUSTRIA EN CANADA
(% PARA CIERTOS AÑOS ESCOGIDOS ENTRE 1963-1988)**

TOTAL%	BIENES					-	SERVICIO					TOTAL%
	I	II	III	IV	V		I	II	III	IV	V	
1963	7.7	8.4	19.4	8.8	1.7	-	6.1	10.4	11.6	17.4	8.1	1963
46.1											53.6	
1975	4.4	7.4	19.6	7.2	2.6	-	7.3	11.4	12.5	20.1	7.4	1975
41.3											58.7	
1988	3.4	6.0	19.7	7.1	3.0	-	8.0	12.2	14.6	19.7	6.0	1988
39.3											60.5	

FUENTE : STATISTICS Canadá, by The Canadian Foreign Affairs Department, Ottawa, Canada, 1989.

I Agricultura, Silv. y Pesca	I Transportes y Comunic.
II Minería	II Comercio al mayores y menudeo
III Manufacturas	III Finanzas, Seguros, y Bienes Raíces
IV Construcción	IV Serv. Comun., Comer. y Personales
V Serv Públicos	V Serv. Gubernamentales

El sector servicios nos demuestra un importante crecimiento pasando del 53.6% en 1963 al 60.5% en 1988, siendo los servicios comerciales, comunitarios y personales los de mayor incremento seguidos por los financieros que a últimas fechas registran una mayor contribución. (Ver Cuadro 2)

En comparación con éste, el sector de bienes descendió de 46.1% en 1963 al 39.3% en 1988. La industria manufacturera registró un crecimiento marginal en dicho período de 19.4% a 19.7% en tanto que la industria primaria desciende marcadamente del 7.7% al 3.4%.

La importancia que ha tomado el sector servicios en el desarrollo actual de la economía canadiense tiene mayor énfasis ya que éstos han sido incluidos dentro del Acuerdo de Libre comercio con Estados Unidos y de entrada significa enfrentar una competencia voraz (principalmente en los servicios financieros) con aquel país ya que durante mucho tiempo Canadá ha sostenido un fuerte déficit en cuenta corriente en dicho sector.

2.4.1. INDICADORES ECONOMICOS

En términos generales, después de haber superado la recesión económica de 1981-1982, Canadá presenció a lo largo de siete años un crecimiento inigualado por otra economía perteneciente a los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Entre 1983 y 1988 ésta se constituyó en una de las economías más sanas del mundo, registrando una tasa de crecimiento anual promedio del

Producto Interno Bruto (PIB) del 4.7% seguido por Japón con 4.5%, Estados Unidos 4.0% y la CEE con 2.5%. 113

El crecimiento experimentado en el período 1983-1988 se debió en gran medida a un fortalecimiento en la demanda de los consumidores estadounidenses lo cual nutrió directamente al sector industrial de Canadá, principalmente, la rama automotriz de Ontario y Quebec. Durante dicho período se añadieron más de un millón de empleos. La productividad promedio de trabajo mejoró a una tasa del 2.2% desde 1983 después de haber permanecido casi inalterable durante el período inflacionario de los 70's. El dólar se mostró fuerte con respecto al estadounidense, rehusándose a presentar fuertes bajas frente a esa moneda, contribuyendo al crecimiento de sus exportaciones. 114

Sin embargo, este crecimiento se revirtió a mediados de 1989 para convertirse nuevamente en una recesión económica a partir de la segunda mitad de 1990. Así, de un crecimiento del 4.7% en 1988 éste disminuyó a 3.0% en 1989 y a 0.7% en 1990 y se espera que descienda hasta 0.4% para el presente año. 115

113. Statistics Canada, by The Canadian Foreign Affairs Department, Ottawa, Canada, 1990.

114. Canada Report, Op.Cit., p.4.

115. Canadian Outlook, Economic Forecast by The Conference Board of Canada, vol.6, num.1, Autum, Ottawa, Canada, 1990, p.1-5.

La disminución en la actividad económica canadiense se identifica con la disminución en la actividad estadounidense ya que ésta se encuentra también en una recesión económica, mostrando de esta manera su alta dependencia e integración a dicha economía. Dicha vulnerabilidad explica por qué generalmente Canadá entra primeramente en recesión que la economía estadounidense.

El informe más reciente de las Cuentas Nacionales muestra que el crecimiento del PIB real a partir del segundo trimestre de 1990 descendió por primera vez desde 1986. Este pasa comparativamente de 501 mil millones de dólares (mMdd) en 1988 a 459,341 mMdd en 1989 y con un pequeño incremento a 468,222 mMdd en 1990. Encontrándose debilidad en muchos sectores económicos, el mismo análisis nos pronostica una recuperación económica para la primavera de 1991.116

Altas tasas de interés se registraron en la primera mitad de 1990, alcanzando su mayor nivel a principios del verano. Desde entonces éstas han comenzado a descender y según el informe de The Conference Board of Canada, esta tendencia continuará hasta la mitad de 1992.

Se pronostica que el dólar canadiense se deprecie gradualmente con la disminución de la tasa de interés
116. Idem.

diferencial de Estados Unidos-Canadá y que para 1992 el dólar canadiense se comercie en US\$0.83 a diferencia de los US \$0.85 en los que actualmente se intercambia. Con una debilidad del dólar canadiense frente al estadounidense la balanza comercial se ha tornado deficitaria, incrementándose en estos dos últimos años las importaciones con respecto a las exportaciones a ese país.

Dentro del contexto de disminución de la actividad económica de Canadá a partir de 1989 ,el gobierno federal implementó una política monetaria y fiscal restrictiva para disminuir los niveles de inflación ,así como el enorme déficit y la deuda pública que aquejan la economía.117

Con la política monetaria restrictiva, el dólar canadiense se devaluó en un 7.9% frente al dólar estadounidense y entre 18% y 19% respecto a las divisas europeas y el yen japonés. Este fenómeno devaluatorio de la moneda canadiense se debe a la considerable deuda pública que registra 273,000 millones de dólares y por lo elevado de las tasas de interés bancario que registran un 13.10%,en comparación con un 10% durante 1988, además de un déficit público del orden de los 24.5 mMdd ,a diferencia de 21.7 registrado durante el ejercicio anterior.118

117.VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, Op.Cit, p.21.

118. Idem.

Asimismo ,las restricciones monetarias permitieron que las reservas internacionales de Canadá a finales de septiembre alcanzaran 16,400 mdd (millones de dólares), a diferencia de 1988, que registró 14,730 mdd durante el mismo período.¹¹⁹ En abril de 1989, el Ministro de Finanzas de Canadá presentó ante el Parlamento el presupuesto federal para el año fiscal 1989-1990, en el que se destacó la necesidad de disminuir considerablemente el gasto público, a fin de disminuir el déficit federal y aumentar los impuestos a ingresos de las personas físicas y morales (0.9%) así como a las ventas (7%) de un amplio número de productos nacionales e importados. Se preveía que el establecimiento de dichos impuestos implicaría un incremento en los índices de inflación y una disminución del gasto del consumidor para los primeros meses de 1991, año en que entraron en vigor.

Durante el ejercicio fiscal 1988-89 el gobierno canadiense pagó 28,000 mdd por concepto de su deuda que asciende a 273,000 mdd (POR SU MONTO ES LA SEGUNDA MAS GRANDE DEL MUNDO DESPUES DE LA ESTADOUNIDENSE), es decir, el 25% de su presupuesto federal durante dicho período. Durante el período 1989-1990 el presupuesto federal ascendió a 122,000 mdd de los cuales destinó aproximadamente 40,000 mdd para el pago de los servicios de su deuda pública que se ha

119. Idem.

incrementado con las altas tasas de interés bancarias que se registraron en Canadá.120

Por su parte, el déficit fiscal registrado durante el ejercicio fiscal 88-89 se colocó en los 9.3 mil mil de dólares (mMdd). En el mismo periodo el déficit público registró 24.5 mMdd y al cierre del ejercicio fiscal 1989-90 éste se colocó en el orden de los 30,500 mdd.121

Como hemos señalado un aspecto importante que traerá repercusiones directas sobre el incremento en los niveles de inflación es la implementación por parte del gobierno de una política impositiva agresiva para hacerse de recursos económicos adicionales. De esta manera, la puesta en marcha a principios de este año del Impuesto de Bienes y Servicios (GST :Goods and Services Tax) que implica un recargo del 7% en reemplazo del impuesto federal a bienes manufacturados (FST) y cuyos ingresos por dicho concepto se calculan en C\$20.8 billones (miles de millones) comparado con los C\$19.0 billones por el FST, así como, del impuesto sobre ventas en la Provincia de Quebec, tendrán una significativa repercusión sobre los precios al consumidor y el poder adquisitivo del mismo.

120. Ibidem., p.22.

121. Idem.

Los índices de precios al consumidor que nos muestra el nivel inflacionario de la economía indican que pasaron de 4.1% en 1988 , a un crecimiento del 5.2%, en 1989, mostrando una ligera baja de 4.9% durante 1990. Sin embargo, se pronosticaba un nuevo repunte en la inflación del 5.8% para 1991, debido a la implementación de los impuestos señalados anteriormente.¹²² Los altos precios del petróleo como consecuencia del conflicto del Golfo Pérsico añadieron 0.6% a la inflación del consumidor a finales de 1990 y principios de 1991, en tanto que los impuestos mencionados añadieron 1.4% de incremento a dichos precios.

Bajo el análisis de "The Conference Board of Canadá" se preve que después de que se haya implementado el GST y que los precios del petróleo hayan alcanzado su punto más alto, la inflación al consumidor comenzará a disminuir hasta 4.3% en 1992.¹²³

La recesión económica se ha visto acompañada por un descenso en el empleo. Este cayó en el tercer cuarto de 1990 y continuó esta tendencia hasta mediados de 1991. El nivel de empleo pasó de un crecimiento del 2.0% en 1989 a 1.4% en 1990 y siguiendo esta misma tendencia se pronosticaba un crecimiento del 1.3% para 1991. Mientras tanto, la tasa de desempleo sigue ganando terreno por factores como el cierre

122. Canadian Outlook, *Op. Cit.*, p.16.

123. *Ibidem*, p.18.

de algunas empresas debido,entre otros factores,a la disminución de la producción industrial que ha pasado del 6.2% en 1988, a 1.4% en 1989 y a 1.3% durante 1990 ,así como también por la competencia que se ha desatado como consecuencia del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Sin embargo,la tasa de desempleo se ha mantenido constante pasando de 7.8% en 1988 a 7.5% y 7.3% en 1989 y 1990,respectivamente. Para 1991 ésta se pronosticaba en un 7.4%. Entre los factores que no han permitido disminuir la tasa de desempleo se encuentra el hecho de que las empresas han mantenido su nivel de utilidades a pesar de los costos laborales.124

Debido a las presiones inflacionarias, a las altas tasas de interés, a la contracción del empleo y de la producción,el ingreso personal disponible ha disminuído considerablemente pasando del 3.7% en 1988, al 3.5% en 1989 y al 1.6% durante 1990. Por lo tanto,el consumidor canadiense se encuentra restringido en su poder adquisitivo.125

A partir de la primera mitad de 1990,el gasto del consumidor se contrajo considerablemente después de haber registrado fuertes ganancias en el último cuarto de 1989. El gasto del consumo privado ha pasado del 3.4% en 1989 al 1.7% en 1990 y se esperaba que éste se redujera al 1.6% en 1991. Del mismo

124.Canadian Outlook.,Op.Cit., p.1-5

125.Idem.

modo, el consumo del sector público disminuyó del 2.1% al 1.5% durante dicho periodo, pronosticando que éste se mantuviera en 1.5% para 1991. Esto último se explica por la disminución de la participación del Estado en la actividades económicas del país.126

La contracción del ingreso personal ha conducido a la disminución de los gastos en automóviles y sus partes, descendiendo a un promedio de 1.8% en 1989 a 4.6% en 1990. Asimismo, la contracción del mercado interno redundó en la disminución en la adquisición de cualquier tipo de mobiliario durante 1990 y 1991. Sin embargo, se esperaba una recuperación a comienzos de la primavera de 1991 y un gasto mayor destinado a esos artículos que alcanzará niveles previos al periodo de recesión en la segunda mitad de 1992.127

La contracción del ingreso personal se encuentra estrechamente vinculado con los niveles de productividad. Al primero se le considera como la producción promedio por persona-hora en todas las industrias, en este caso excluidas la agricultura, los servicios no comerciales, la administración pública y la defensa, dicho ingreso disminuyó de 1.7% en 1988, a 0.8% en 1989 y a 0.5% en 1990, y se pronosticaba un crecimiento de 0.2 para

126. Idem.

127. Idem.

1991. Asimismo, aunque se ha disminuido el nivel de utilización de la planta productiva, ésta sigue manteniéndose en niveles elevados: en 83.7% durante 1989 con una diferencia de -1.4% con respecto al año anterior. La industria de la construcción, importante índice en una economía, nos señala que hubo un descenso drástico pasando del 3.1% en 1989 al 0.3% durante 1990, el cual se esperaba disminuyera más todavía a -2.5% para 1991.¹²⁸ Entre los factores determinantes de dicho descenso se encuentran la disminución de la actividad constructora en los Estados Unidos que ha tenido grandes repercusiones en la industria de Canadá.

El sector vivienda cayó fuertemente en agosto de 1990 a 163,000 unidades después de haber permanecido arriba con 200,000 unidades en la primera mitad de 1990. Un descenso mayor se registró a finales de 1990. De esta manera la construcción de viviendas cayó debido a las altas tasas de interés, la depresión económica general y la implementación del GST por lo que dicha actividad descendió a 6.7% en 1990 y se preveía un 13.3% en 1991. Se espera un crecimiento de 9% para 1992. ¹²⁹

La fuerte caída en negocios, altas tasas de interés, debilidad en los mercados y el descenso en las ganancias corporativas

128. Idem.

129. Idem.

son factores que han desalentado el gasto del nuevo capital y se espera que una recuperación en los gastos de capital no energético tengan lugar en 1992.

Los altos precios del petróleo con la Guerra del Golfo Pérsico significaron altas ganancias para las compañías petroleras y estimularon la afluencia de capital hacia esa actividad. El proyecto Hibernia irá a la cabeza de este flujo de inversiones durante 1991-1992. Se pronostica en la inversión en petróleo y gas un crecimiento por más de 28% en 1991 y de 7% en 1992.

Por su parte, el desarrollo del comercio exterior no parece prometedor durante 1990-1992 ya que se pronostica que la economía norteamericana presentará un crecimiento débil durante dicho período lo que limitará el incremento de las exportaciones canadienses aún en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. Algunas mercancías como la madera y las autopartes, presentarán una recuperación durante 1992 cuando el mercado estadounidense empiece (según dichos análisis) a recuperarse.

Es así como a dos años de la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (10.enero 1989) ambos países se encuentran dentro de una recesión económica por lo que cualquier estrategia por conseguir una recuperación en este segundo dependerá en gran parte del

comportamiento de la economía estadounidense en los próximos meses.

2.4.2. SECTORES ECONOMICOS

2.4.2.1. Agropecuario

Históricamente, el sector agrícola ocupó un lugar preponderante en el proceso de desarrollo de la economía canadiense, principalmente, durante el siglo pasado. Hoy en día en que Canadá se ha transformado en una economía eminentemente industrial, basada en la manufactura y en los servicios, dicho sector sigue siendo objeto de importantes apoyos e incentivos por parte del gobierno federal y provincial que le han permitido por un lado, incrementar su productividad y, por el otro, evitar su total rezago.

Las condiciones geográficas y climáticas del país son, sin lugar a duda, los factores que han limitado las áreas de cultivo a tan solo el 5.03% del territorio canadiense. Aun cuando el 75% de tierras propias para la agricultura se localizan al oeste, en el área de las praderas, todas las provincias desarrollan actividades agrícolas, incluso en algunas regiones de los territorios del Yukón y del Noroeste. La mayoría de las granjas agrícolas se localizan a 483 km de la frontera sur con los Estados Unidos.

Tan solo un grupo reducido de cultivos constituyen la base agrícola de Canadá:

Cereales: trigo, cebada y avena (cultivos más importantes del país) y maíz; oleaginosas: colza, linaza (éstas conjuntamente con el trigo son una industria importante de exportación) y soya ; tubérculos y raíces: papas, remolacha azucarera ; leguminosas: frijoles blancos y habas; otros: tabaco y mostaza. 130

Asimismo, se llevan a cabo en Canadá cuatro tipos de explotación agropecuaria: a) Las ganaderas con especialización en crianza y engorda de bovinos de carne, crianza de cerdos en gran escala, lechería, producción avícola para carne y huevo y cruce y crianza de ganado fino; b) Las cerealeras y oleaginosas; de cultivos especializados que incluyen tabaco, hortalizas, frutas, papas u otros tubérculos c) Las leguminosas y, finalmente d) Las mixtas, que combinan la producción de cereales con crianza y engorda de animales. 131

Las principales áreas cerealeras se localizan en Alberta, Manitoba, Saskatchewan y Ontario. Quebec y Columbia Británica son grandes productores de verduras y frutas.

130. Javier Cáceres y Octavio Paredes, "Canadá: Un Análisis de la Organización y la capacidad productiva del sector Agropecuario", en Comercio Exterior, vol. 32, num. 1, enero, BANCOMEXT, México, 1982, p. 20.

131. *Ibidem.*, p. 14

Mientras que las áreas ganaderas más importantes se encuentran en Alberta y Ontario. Las provincias de Quebec y Saskatchewan se especializan en la cría y engorda de bovinos y cerdos. En tanto que la crianza de ganado lechero se localiza en Quebec y Ontario y la producción de lácteos en Nueva Escocia.

Tomando en cuenta los puntos anteriores se ha dividido al territorio canadiense en cinco regiones agrícolas que presentan las siguientes características:

1.- REGION ATLANTICA

Conformada por Nueva Brunswick, Newfounland, Nueva Escocia e Isla Príncipe Eduardo se caracteriza por llevar a cabo una actividad agrícola mixta y un cultivo de forrajes que le han permitido sostener una industria ganadera sana. Es así como:

- Nueva Brunswick: Produce en el Valle del Río San Juan papas y alimento para ganado,
- Newfounland: Desarrolla una actividad agrícola de autoconsumo,
- Nueva Escocia: Se dedica a la crianza de ganado lechero y aves de corral, principalmente, en la Bahía de Fondy y el cultivo de frutas, primordialmente, manzanas se da en el Valle de Annapolis,
- Isla Príncipe Eduardo: Sobresale en el cultivo de papas y crianza de ganado vacuno.

2.- REGION CENTRAL

Comprende un área de tierras bajas que se extiende del Río San Lorenzo, incluye el Valle de Ottawa y la parte sur de Ontario hasta el lago Hurón. Es la zona más densamente poblada y económicamente más importante:

- Quebec : La cría de cardos y ganado lechero son la principal actividad agropecuaria. Es el primer productor de forrajes y tercero en frutas y vegetales,
- Ontario: La ganadería es su principal industria agrícola; el ganado lechero se encuentra al sureste de Ottawa. Es gran productor de heno, cereales, granos mixtos y de manzanas.

3.- REGION DE LA PRADERA

Integrada por Manitoba, Saskatchewan y Alberta. Es la región más productiva del país. El clima y la precipitación favorece la producción de trigo y la crianza de ganado:

- Manitoba : Predomina el trigo y otros granos como la canela. Al sur de Winnipeg predominan las papas y remolacha azucarera, en el suroeste, el ganado vacuno, ovino y porcino,
- Saskatchewan : Produce casi la mitad del todo el trigo y grandes volúmenes de otros granos. Es el primer productor de centeno y cebada. Produce verduras y forrajes,
- Alberta: Es el primer criador de ganado vacuno, gran productor de cerdos y ovejas. Mayor productor de remolacha azucarera. También produce trigo, cebada y canela.

4.- REGION DEL PACIFICO

Abarca el 11% de Columbia Británica y Vancouver. Cuentan con pequeñas granjas de alta productividad. Columbia Británica produce 35% de las frutas de Canadá : manzanas, melocotones, ciruelas y cerezas. Es la primerá productora de arándanos y frambuesas.

5.- REGION DEL NORTE

Comprende el norte de Columbia Británica, Yukón y el Río Mackenzie. 1.2 millones de hectáreas (has) son potencialmente arables pero tan solo se cuenta con 30 granjas comerciales. Se basa en la producción de autoconsumo: derivados de la leche, ganado vacuno, forrajes y granos. 132

El panorama económico del sector agrícola nos muestra que la industria agroalimentaria fue responsable de 1.8 millones de empleos canadienses generando cerca del 10 % de la actividad económica del país durante el período 1988-1989.

El monto total recibido por concepto de la agricultura en 1988 ascendió a \$21.9 billones, un incremento del 3.8% del valor de 1987. 133

132. Canadian Sourcebook 1990. Corpus Almanac, Ottawa, Canada, 1990, p.4-3.

133. Ibidem. p.4-2.

Se ha registrado un decrecimiento de la contribución del sector agrícola al Producto Nacional Bruto (PNB). Si bien éste creció a un promedio de 1.7 % de 1975 a 1985, no sucedió lo mismo con su contribución al PIB ya que disminuye de 2.8% a 2.5% respectivamente. Dicha tendencia se reforzó con la gran sequía que azotó a América del Norte durante dos años, disminuyendo su producción y llevando a la quiebra a un gran número de agricultores.

A este respecto se llevaron a cabo programas gubernamentales en ayuda a productores agrícolas afectados por las condiciones financieras y de mercado. Entre ellos estuvieron: El Plan de Estabilización Agrícola que contribuyó con C\$509 millones para la temporada de cultivo 1987-1988. El Programa de Transición Rural otorgó asesoría y ayuda financiera a 2340 familias que habían abandonado sus granjas por problemas financieros, mientras que el FARM CREDIT CORPORATION'S COMMODITY-BASED LOAN fue responsable de los C\$102.3 millones en nuevos préstamos durante 1988-1989.¹³⁴

A un año de vigencia del ALCEUC se han removido algunas barreras y restricciones en el comercio de productos agrícolas. Entre las medidas inmediatas del Acuerdo se fijó para fines de 1989 la abolición de tarifas a 27 productos agrícolas entre los cuales se encuentran: algunos granos, carnes, arándanos, miel y agua mineral. Cabe señalar que el valor comercial de esos productos entre ambos países

134. Idem.

fue de 100 millones de dólares (mdd) en 1989. Mientras que algunas medidas del ALCEUC se han implementado inmediatamente, otras más se harán en un plazo de cinco a diez años. Sin embargo, existe un Acuerdo que permitirá a cada país firmante la reimposición de derechos de aduana a la importación de ciertos productos agrícolas hasta el año 2008.135

Las repercusiones de esta apertura comercial se dejarán sentir paulatinamente pero es importante resaltar que dicho sector es vulnerable ante la competencia externa ya que Canadá es un gran importador de productos agrícolas, y no por nada se le llama "El granero del mundo".

2.4.2.2. SILVICOLA

El 35.37% del territorio canadiense está conformado por una vasta extensión boscosa, principalmente al Norte del país donde se encuentra una de las más altas concentraciones mundiales de bosques de coníferas.

Se pueden definir ocho regiones: la Región Boreal que representa el 82% del área boscosa; la región de los Grandes Lagos y el río San Lorenzo que ocupan el 6.8%; la Región Subalpina que representa el 3.7%; las regiones de

135. Larry Fuel, "The FTA and US Agricultural Exporters", Business America, vol. III, num. 3, february 12, U.S.A., 1990, p. 16.

Montanea, la Costa y Acadia cuentan cada una con 2% ; en tanto que las regiones de Columbia Británica y Deciduous representan tan sólo el 1%, respectivamente.136

Según la última estadística Nacional de bosques realizada en 1986 existen 453 millones de Hectáreas (Has.) de tierras boscosas, de las cuales 398 millones han sido registradas. De este total tan solo 8.9 millones es ocupada para la producción industrial de madera. Ello nos indica que existe todavía una gran superficie boscosa sin explotar.

Cabe resaltar que los productos forestales obtienen las más alta ganancia neta de su comercio con el exterior. Esta rama exporta el 85% de su papel periódico y el 35% de su pulpa, principalmente a los países de la OECD, entre los cuales Estados Unidos es el mayor importador, dichos países concentran el 90% de las exportaciones canadienses en este sector.137

Las industrias forestales más importantes de Canadá son:

1.- La industria de la explotación y transportación.

La producción de madera se ha incrementado desde 1983 pasando de 156.9 mll de m3 a 177 mll m3 en 1986. La industria de la tala aportó 45,760 empleos y produjo madera por un valor de C 15.8 billones.

136. Canadian Sourcebook, Op.Cit., p.4-9.

137. How to Invest in Canada, published by Investment Canada, Ottawa, 1985, p.12.

2.- La industria maderera. Esta generó 110,966 empleos en 1986 y produjo 12.4 billones, dicha industria incluye aserraderos, procesadoras y fabricantes de artículos de madera.

3.- La industria del papel y la pulpa son las más importantes ya que contribuyen sustancialmente al comercio exterior. En 1988 las exportaciones totales fueron de 22.1 billones de dólares.

En 1987 el monto total de la pulpa exportada fue de 8.2 mil de toneladas con un valor de \$5.5 billones, de los cuales, 3.8. mil fueron exportados a Estados Unidos . En el mismo año, fueron exportadas 8.8 toneladas de papel periódico valuadas en \$60 bil de las cuales 7.3 bil de toneladas fueron exportadas a Estados Unidos. 138

Como consecuencia de una fuerte demanda de productos derivados de la madera principalmente en América del Norte a lo largo de dos años (1986-1988), los ingresos canadienses por este concepto se incrementaron a 34 billones de dólares. Dicha industria exporta a Estados Unidos el 83% de la producción de papel periódico, 65% de sus maderas de exportación y 46% de su pulpa. Por lo tanto, más de la mitad de la producción de esta industria es exportada, principalmente a Estados Unidos. Sin embargo, el descenso en la actividad constructora tanto en Estados Unidos como en 138. Canadian Sourcebook, Op. Cit., p.4-11.

Canadá a partir de 1988 y 1989, respectivamente, debido a la disminución en la actividad económica, han provocado un aminoramiento en el índice de crecimiento de la producción y exportación de madera canadiense y sus derivados. Por lo que después de un incremento en el total de la producción maderera por casi 18% en 1987, ésta se reduce a 13% en 1988. Dicha tendencia continuó durante 1989 y 1990 y no se esperaba que se recuperara sino hasta mediados de 1991.¹³⁹

2.4.2.3. PESQUERO

Canadá ocupa mundialmente el 16o. lugar en zonas pesqueras y el primero en la producción y exportación de pescado a pesar de que dicha industria solo sostiene a 78,000 pescadores y contribuye con menos del 1% a su PNB.

Las corrientes del Atlántico, del Pacífico y del Océano Ártico han hecho de las costas canadienses las más productivas del mundo. En el Atlántico se encuentran especies como el bacalao, el arenque y el lenguado, así como las ostras y los mejillones. Mientras que en el Pacífico están el salmón y el lenguado gigante.¹⁴⁰

A partir de la extensión del mar patrimonial canadiense a doscientas millas náuticas de sus costas Norte, Sur y Este

139. Canadian Outlook, Op.Cit., p.1-10.

140. Cómo Exportar a Canadá, Op.Cit., p.11.

(el 10. de Enero de 1977), la industria pesquera ha adquirido gran importancia. Sólo bajo acuerdos bilaterales Canadá permite la pesca en su mar patrimonial a terceros países.

Su política de protección ecológica lo ha llevado a cooperar con organismos internacionales con el fin de mantener y conservar una pesca racional más allá de las 200 millas.

Todas las leyes de protección, conservación y desarrollo de los recursos pesqueros están regulados por el Parlamento. En general, la dirección de la pesca se lleva conjuntamente con los gobiernos locales. Así, el gobierno federal regula la pesca de agua dulce en Newfoundland, en la Isla Príncipe Eduardo, Nueva Escocia, Nueva Brunswick y en los dos territorios. En Columbia Británica la pesca de especies migratorias es controlada por el gobierno federal. Mientras que en Ontario, Manitoba, Saskatchewan y Alberta la pesca está bajo la dirección del gobierno provincial.

Después de la recesión económica de 1982, la actividad pesquera se incrementó rápidamente, mostrando un crecimiento en las exportaciones de un 15% anual durante el período comprendido entre 1984 y 1987. Esto se debió en gran parte a un incremento de la demanda de los consumidores estadounidenses el cual concentró más del 50% de las exportaciones canadienses.

En 1988, las exportaciones de productos pesqueros crecieron a 614,000 toneladas con un valor de 2.7 mMdd. Los estadounidenses fueron el mercado de exportación más grande concentrando el 56% del volumen, seguido de Japón y la CEE.141

Sin embargo, desde 1988, y como hemos visto en los sectores anteriores, la actividad de la industria pesquera ha mostrado una reducción en su producción ya que se ha enfrentado con una disminución en el gasto del consumidor tanto estadounidense como canadiense.

Asimismo, desde 1989 la industria pesquera canadiense opera en el marco del ALCEUC, esto ha llevado a eliminar algunas tarifas para ciertas especies de pescados.

2.4.2.4 MINERO

Canadá cuenta con grandes reservas mineras que la han colocado entre los principales productores del mundo. Su explotación ha crecido rápidamente desde la Segunda Guerra Mundial como consecuencia del flujo de inversiones directas recibidas durante dicho período. Cabe señalar que esta industria requiere de grandes inversiones ya que muchos de los recursos minerales se localizan bajo el suelo congelado durante gran parte del año.

141. Canadian Sourcebook, Op. Cit., pp.4-11, 4-13, 4-18.

Es así como a finales del siglo XX, la política económica canadiense se orienta hacia una mayor planeación y explotación de los recursos mineros que, conjuntamente con los energéticos, representan una de las cartas más importantes y vulnerables del ALCEUC.

Esta industria es altamente diversificada ya que produce más de 60 minerales diferentes. Canadá es el cuarto productor mundial de minerales después de Estados Unidos, la Unión Soviética y Sudáfrica, es además el primer comerciante de metales y minerales no combustibles. Ocupa el primer lugar en la producción de Zinc y Uranio; el segundo en la producción de Níquel, Potasio, Asbesto y Yeso; cuarto en la producción de Cobalto, Cadmio, Cobre, Oro y Plata. Con excepción del Manganeso, Fosfato, Cromo y Estaño, Canadá produce mucho de los minerales que requiere para su consumo. 142

Todas las provincias cuentan con alguna forma de producción minera:

- COBRE: Columbia Británica, Ontario y Quebec
- NIQUEL: Ontario
- ZINC: Columbia Británica, Manitoba, Nueva Brunswick, Ontario, Quebec, Saskatchewan, Terranova y Territorio del Yukón.
- HIERRO: Columbia Británica, Ontario, Quebec y Terranova

- ORO: Alberta, Ontario, Quebec y en el resto del territorio.
- PLOMO: Columbia Británica, Nueva Brunswick, Terranova y los dos territorios.
- MOLIBDENO: Columbia Británica con el 75% del total.
- POTASIO: Saskatchewan y
- AMIANTO: Quebec con más del 80% .143

En Ontario , Quebec y Columbia Británica se localiza el 60% de la producción minera nacional, concentrando al igual el 70% de las minas del país.

Del mismo modo que los sectores anteriores la industria minera canadiense ha desarrollado un grado elevado de integración con el mercado estadounidense. Así el 87% del hierro y del metal exportado se dirige a los Estados Unidos, así como, el 62% del metal no ferroso y el 27% de concentrados y minerales de hierro(ores).144

La producción minera registró en 1988 las ganancias más altas de los últimos diez años con un valor en la producción de \$37.1 bln distribuidos de la siguiente manera: Minerales metálicos con \$13.8 bln, minerales no metálicos con \$2.7 bln, materiales estructurales con \$2.8 bln y el sector combustible (petróleo, gas natural y carbón) con \$18bln.

143. Cómo Exportar a Canadá, Op.Cit., p.12-13.

144. Canadian Sourcebook, Op.Cit., pp. 4-9, 4-14 a la 4-17 .

Alberta contribuyó con \$14.9 bln, Ontario con \$7.2 bln y Columbia Británica con \$4.0 bln.145

A finales de 1989 la industria minera registró una producción balanceada con precios moderados después del fuerte incremento de 1988. A raíz de la inflación y de la recesión económica actual dicho sector se ha comportado sin variaciones de importancia.

Las primeras medidas del ALCEUC no se han dejado sentir fuertemente ya que muchos de los concentrados y minerales ya estaban operando con tarifas libres.

2.4.2.5. ENERGETICO

En términos de recursos energéticos Canadá es igualmente considerado como uno de los países más ricos, dotado de grandes yacimientos de petróleo, gas natural, carbón, uranio y energía hidroeléctrica.

Las más alta producción petrolera se concentra en Alberta (80%), seguido por Saskatchewan (13%) y Columbia Británica (4%), en Manitoba se produce en menor escala, mientras que la zona ártica también dispone de grandes reservas de petróleo. Por su parte, las reservas canadienses de carbón se estiman en 120 mil de toneladas métricas.

145. Ibidem; p. 4-19.

Alberta, Columbia Británica y Saskatchewan son las mayores productoras del país y en menor grado Nueva Brunswick y Nueva Escocia. La disponibilidad a bajo costo de la energía hidroeléctrica ha sido decisiva en el desarrollo del sector industrial del país. Casi el 80% de la energía utilizada en la industria de la pulpa, la celulosa y el aluminio es hidroeléctrica .146

La venta de uranio y otros productos nucleares son regulados por el Ministerio de Control de Energía Atómica que asegura su uso no militar. Asimismo, Canadá es uno de los líderes mundiales en tecnología nuclear, ello lo demuestra su reactor nuclear CANDU. Una gran cantidad de uranio y derivados son exportados.

Un factor limitante en el aprovechamiento interno de los recursos energéticos lo constituye el alto costo de transportación entre las fuentes abastecedoras del país, localizadas al oeste ,y las áreas industriales y consumidoras del este separadas por una gran distancia. Por ello resulta más barato exportar gran parte de la producción de petróleo y gas natural a ciudades cercanas de Estados Unidos aunque ésto signifique la importación del precio energético para el consumo interno.

146. Cómo Exportar a Canadá, Op.Cit., p.13-14.

La inestabilidad de los precios mundiales del petróleo durante 1988 que colocaron a US\$15 el barril comparado con US\$20 del año anterior, provocó una significativa disminución de la producción petrolera. Tal evento llevó a la revisión del "Programa Canadiense de Explotación, Desarrollo e Incentivo" del Gobierno Federal para ayudar con C\$330 mil a las compañías petroleras durante dieciocho meses.¹⁴⁷

Después de un largo incremento en 1987, las exportaciones de energía cayeron 1.8% en 1988. En términos de volumen, las exportaciones de gas natural fueron de 28.2%, seguidas por las exportaciones de petróleo crudo de 14.6%. Las exportaciones de electricidad descendieron dramáticamente en 28.2%. Así, el valor total de energía exportada durante 1988 fue de \$11.8 bln.¹⁴⁸

El impacto de la debilidad de los precios del petróleo además de afectar la producción en la provincia de Alberta y marítimas fue acompañada por un incremento en los índices de desempleo en todo el país.

Todavía recuperándose de este impacto, el mercado internacional del petróleo se vio nuevamente afectado por un conflicto internacional: la invasión de Irak a Kuwait que significó la inestabilidad en las transacciones comerciales,

147. Canadian Sourcebook, *Op. Cit.*, pp. 4-9, 4-10, 4-17, 4-21.

148. *Idem.*

que aunada a la recesión económica que acompaña a Canadá desde 1989, volvió incierto el panorama petrolero en dicho país.

El ALCEUC no se ha dejado sentir de una manera inmediata, no obstante, a largo plazo los efectos directos sobre la economía canadiense serán significativos.

2.4.2.6. MANUFACTURERO:

La industria manufacturera se constituyó como la columna vertebral de la economía canadiense después de la Segunda Guerra Mundial.

Las industrias más importantes de este sector son la de la pulpa y del papel, la automotriz, la del petróleo refinado, la comida procesada, la del metal y el acero, los aserraderos y la manufactura de equipo y maquinaria. Por muchos años, la industria de la pulpa y del papel han sido una industria prominente, contribuyendo con más del 14% de las exportaciones nacionales del país. La fuerza de la industria automotriz ha sido regulada por el Pacto del Automóvil (Autopact) con los Estados Unidos. 149

Recurriendo a cifras de décadas anteriores, vemos como en los 70's el control extranjero del sector manufacturero 149. Doing Business in Canada, Op.Cit., p.14.

alcanzaba el 47% del total y específicamente era de 63% en productos eléctricos, de 97% en la industria automotriz, de 58% en la industria de productos químicos y de 53% en la industria de la pasta de papel. Para 1976, las compañías estadounidenses poseían el 75% de las empresas extranjeras que operaban en Canadá; unas 3,300 empresas estadounidenses habían establecido subsidiarias o sucursales en ese país. Este hecho implicaba un alto porcentaje de concentración de capital y de la producción entre ambas economías lo que significó desde entonces un importante proceso de integración entre ambas economías. 150

Una de cada cinco personas empleadas en la industria, trabaja en una empresa manufacturera. Un tercio de las exportaciones canadienses se derivan de las ventas de productos manufacturados, de los cuales 2/3 partes pertenecen al sector automotriz que en su mayoría es de capital estadounidense.

La industria automotriz, la más importante industria manufacturera, da empleo a más de 100,000 personas. El 70% de vehículos y el 80% de autopartes se venden a Estados Unidos. Se fabrican cerca de 1,800,000 vehículos anuales.

150. Comercio Exterior, vol. 25, num. 3, marzo, BANCOMEXT, México, 1975, p. 347.

La implementación del ALCEUC no alteró sustancialmente el Pacto del Automóvil (Autopact) existente entre los dos países que señala la exención de barreras impositivas a los vehículos y partes que tenían un 50% de contenido estadounidense. Bajo nuevas reglas este porcentaje aumentó a 70%. Sin embargo, un crecimiento moderado en los gastos de los consumidores estadounidenses y canadienses a apartir de 1989 ha llevado a una disminución en la venta de automóviles y sus partes y, por lo tanto, a una disminución de su producción.¹⁵¹

2.4.2.7. SERVICIOS:

La industria de servicios como hemos señalado, es la industria más importante de Canadá ya que contribuye con 70% al Producto Nacional Bruto . Dicho sector se puede dividir en dos grandes sectores: comercial y no comercial.

El primero, que incluye transporte, comunicaciones, empresas de servicio público, comercio al mayoreo y menudeo, seguros , finanzas, empleó 3.7 millones de personas en 1987, aproximadamente el 30 % del total de la fuerza de trabajo. En el mismo año, el sector no comercial, que incluye los servicios personales, comunitarios y negocios, administración pública y defensa, emplearon 4.7 millones de trabajadores, aproximadamente el 40%. Dicha tendencia no ha 151. Idem.

variado en los últimos años concentrando el 70% de la fuerza laboral de este país.

Los servicios comerciales como la publicidad, servicios de computación y consultoría gerencial son altamente sofisticados y están bajo propiedad de entidades privadas.

El comercio al mayoreo y menudeo así como la distribución, están basados en una amplia organización que va desde las grandes cadenas departamentales, hasta los pequeños distribuidores locales.

La amplia extensión geográfica del Canadá hace que el comercio dependa grandemente de los transportes y comunicaciones. El país cuenta con medios diversificados de transporte que incluyen aire, tierra, agua y grandes gasoductos.

El transporte férreo en Canadá está dominado por dos sistemas transcontinentales, el público, que había sido propiedad del Sistema Nacional Canadiense, que daba servicio a las diez provincias, y el privado, propiedad del Canadian Pacific Railway, que da servicio a ocho provincias. Además hay un número considerable de compañías privadas o provinciales que dan servicio dentro de pequeñas distancias.

El transporte naviero cuenta con una red compleja de puertos y que articulan a todo el país. Hay un número amplio de puertos de alta mar y muelles en las costas este y oeste, a lo largo de la ruta marítima de San Lorenzo y de los Grandes Lagos, a lo largo de la Costa Artica y en los lagos y ríos internos.

De igual manera, Canadá cuenta con una red extensa de carreteras y autopistas de aproximadamente 1,000,000 km.

Tres de las más grandes aerolíneas (la pública, propiedad de Air Canadá y la privada, propiedad de la Canadian Airlines International y Wardair) contribuyen con el 80% al total de los ingresos por concepto de los transportes canadienses.

Con el desarrollo de la industria petrolera y del gas, los gasoductos y oleoductos se han convertido en un modo de transporte energético importante en el país. El petróleo crudo y el gas natural en Canadá son transportados mediante este conducto a todas las refineries del territorio y a los mercados de Estados Unidos.

El sector financiero está altamente desarrollado y dominado relativamente por un pequeño número de grandes bancos, compañías aseguradoras, instituciones de crédito y sociedades de inversión. La legislación reciente ha conducido a la desregulación de la industria financiera del

país y ha provocado que éstas se comprometan en la realización de varias actividades económicas así como a la reducción de las restricciones a la participación de la propiedad de firmas extranjeras. Cabe resaltar que dicho sector está ampliamente dominado por filiales de compañías estadounidenses establecidas en el país en los últimos años.¹⁵²

2.4.3. CENTROS ECONOMICOS

La cercanía geográfica de Canadá con Estados Unidos, las grandes distancias que separan a las provincias del este de las del oeste del Canadá provocando un flujo de comercio más bien de dirección norte-sur de la economía, (entre otras cosas por contar con una red completa de vías de comunicación) que han generado una integración del mercado canadiense al estadounidense.

LA REGION ATLANTICA

La economía de esta región se basa en la agricultura, silvicultura y la minería. Su economía es diversificada, sin embargo el valor de la fabricación de embarcaciones pesa más que el monto recibido por concepto agrícola, mineral y pesquero. Dada su localización en la Costa Este y sus

152. Doing Business in Canada, Op. Cit., p.15-17.

excelentes vías de comunicación por aire, tierra y mar, la región Atlántica tiene un fácil acceso a la región Atlántica de Estados Unidos que cuenta con uno de los mercados más industrializados del mundo.

La región Atlántica al igual que la región central está estrechamente conectada con las ciudades de Nueva York, Nueva Jersey y Pennsylvania. Sus exportaciones a esa región de Estados Unidos son: maquinaria industrial, equipo de transporte , bienes de consumo y materiales para fabricación.

En base a datos de 1986, Nueva Brunswick exportó \$2.6 billones en mercancías, de las cuales 2/3 partes fueron a los Estados Unidos. Nueva Escocia exportó, en el mismo año, \$2.1 billones y también 2/3 partes se destinaron a Estados Unidos. Newfoundland exportó \$1 billón y más de la mitad fue a Estados Unidos y la Isla Príncipe Eduardo embarcó casi \$147 millones de bienes de los cuales el 60 % fue a dicho país.

Los altos aranceles estadounidenses en productos forestales y pesqueros han reducido en esta región una mayor ganancia en su comercio con este país a partir de 1988. La industria Atlántica ha resentido el impacto de las leyes comerciales proteccionistas de Estados Unidos en sectores como:

- Nueva Brunswick: Madera suave, patatas blancas,

- Isla Principe Eduardo: pescado grande y papas blancas
- Nueva escocia : llantas, pescado grande, sal, madera suave,
- Newfoundland : sal y pescado grande.153

LA REGION CENTRAL

Compuesta por las provincias de Ontario y Quebec. Ambas son las más urbanas e industrializadas de Canadá. El 80% de sus exportaciones se destinan al mercado estadounidense, preferentemente a la región Atlántica y del medioeste de Estados Unidos. Las principales exportaciones son equipo de transporte como los automóviles, carros de ferrocarril y autopartes, además, madera y sus derivados, equipo de telecomunicaciones, maquinaria ,energía y servicios financieros. El área más poblada de la región, es una península que se inserta en la parte norte de Estados Unidos por lo que muchas de las ciudades de esta región tienen un mayor y mejor acceso a las ciudades industrializadas de Estados Unidos.

La ciudad de Quebec es la más antigua de América del Norte. Además de ser el centro de gobierno de la provincia de Quebec y un centro turístico muy importante, ésta alberga una amplia rama de industrias que incluyen el alimento procesado, bienes manufacturados, textiles, productos derivados

153. "Summary Benefits of the Canada-United States Free Trade Agreement", Trade: Securing Canada's Future, Ottawa, Canada, p.7.

de la madera,pulpa y papel,metales no ferrosos y productos químicos,entre otros.

La ciudad de Montreal es el segundo centro comercial, financiero e industrial más grande del país. Dicha ciudad sostiene una industria manufacturera de alta tecnología que produce equipos automáticos de oficina,productos electrónicos y de comunicación,de aparatos para la aviación y para la industria militar. El Puerto de Montreal es el más grande orientado hacia el Atlántico,y el tercero más grande de la costa este de América del Norte.Cuenta con dos aeropuertos internacionales y un excelente enlace terrestre hacia los mercados de Estados Unidos.

La ciudad de Ottawa,capital de Canadá,cuenta con más de 200 industrias de alta tecnología que incluyen Northern Telecom,Mitel Corp,y Gandalf,al igual que Montreal,cuenta con un aeropuerto internacional y excelentes vías de comunicación.

La ciudad de Toronto,es la capital de Ontario y la más grande del territorio.Es el principal centro comercial, industrial y financiero del país, albergando a la Toronto Stock Exchange y a un gran número de corporaciones del país.Sus principales industrias incluyen la automotriz,aviones,equipo de comunicaciones,materiales

eléctricos, productos alimenticios y bebidas así como de la industria del vestido.

LA REGION DE LA PRADERA

Integrada por Manitoba, Saskatchewan y Alberta cuenta con grandes reservas de minerales (incluyendo petróleo, gas, carbón y uranio) y un vasto terreno plano propicio para el cultivo de granos, especialmente de trigo. Casi el 90 % de las exportaciones de la región, que incluyen, energía, petróleo, productos químicos, madera y papel, se destina a los Estados Unidos. Gran productor de granos y semillas muchos de los cuales se destinan a los mercados de exportación internacional.

LA REGION PACIFICA Y DEL NORTE

Incluye Columbia Británica y los territorios del Yukón y Noroeste. Sus mayores industrias incluyen minería, silvicultura, turismo, agricultura, pesca, manufactura, transportes y energía eléctrica. Los puertos de Columbia Británica constituyen un vital enlace con los mercados de la costa oeste de Estados Unidos así como a la expansión del mercado hacia los países de la Cuenca del Pacífico.

Su mayor intercambio comercial ha sido con la región de la Pradera de Estados Unidos, es decir, Idaho, Dakotas, Minesota, Iowa, Nebraska, Wayoming, Kansas y Missouri.

2.4.4. INVERSIONES

Siguiendo la nueva línea económica del actual gobierno conservador de Mulroney , a mediados de la década pasada Canadá dio un giro radical a su política económica con el fin de atraer a la inversión extranjera directa.

Canadá busca además de una liberalización comercial , una liberalización del flujo de capitales. En 1985 el gobierno canadiense sustituyó la restrictiva Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera por el acta denominada "Investment Canadá" que promueve ampliamente la inversión mediante la liberalización de dicho sector.

Con el acta de inversiones de Canadá cesa en un alto porcentaje, la revisión de la inversión extranjera en el país (a excepción de las industrias culturales), así como también la revisión de muchas adquisiciones menores de los C\$5 millones. Propiciando de esta manera , un clima favorable para los inversionistas de otros países.

John Crosbie, Ministro de Comercio, afirmó: "Hemos atraído inversiones directas récord desde 1985. De un saldo neto negativo en ese año, cambiamos a uno positivo de \$1,600 mil

en 1986 y a \$4,800 mll en 1987. Así entre 1980 y 1988 ,el valor contable de esas IED creció de \$62,000mll a \$110 mll".154

El Programa de Desarrollo de la Inversión Extranjera (PDI), estuvo orientado originalmente a atraer inversiones de Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Alemania y Japón, quienes aportaron el 95% de la IED (Inversión Extranjera Directa) total en Canadá en 1985. Actualmente, el PDI, se ha orientado hacia otros puntos como los países europeos, de la cuenca del Pacífico y del medio oriente. El PDI funciona a través del Ministerio de Relaciones Exteriores y de las misiones comerciales de Canadá en el extranjero, con oficinas especiales en Londres, París, Bonn, Nueva York, Los Angeles, Tokio, Hong Kong y La Haya. En total, hay 43 misiones en todo el mundo que promueven la afluencia del capital hacia Canadá. 155

Sin lugar a duda, uno de los rasgos más importantes de la economía canadiense lo constituye su alta dependencia a la inversión extranjera, principalmente de Estados Unidos, debido en gran medida , a la proximidad y similitud de ambas economías. (Ver cuadro 3)

154. Canada Report, Op.Cit., p.17.

155. Ibidem. p.19.

Las Inversiones Extranjeras Directas (IED) en Canadá intensificadas durante los ochentas, se han constituido en el motor de desarrollo de sectores económicos importantes, como el automotriz.

CUADRO No.3

	POSICION DE LA ID DE EU EN CANADA	POSICION DE LA ID DE CANADA EN EU
1970	21.4	3.3
1980	48.7	16.4
1988	76.3	42.5

FUENTE: STATISTICS CANADA by The Canadian Foreign Affairs Department . Ottawa, Canada, 1989.
MILES DE MLL DE DLS-VALOR A FIN DE AÑO

Canadá y los Estados Unidos son los más grandes socios inversionistas a nivel mundial, así como lo son comercialmente. Casi el 20% de la IED de Estados Unidos, 76.3 billones de dólares (bdd), se localiza en Canadá. Los inversionistas canadienses han invertido más del 72% de su IED en Estados Unidos, arriba de 27 billones. La inversión canadiense en este país se ha incrementado rápidamente y, en una base per cápita, crece más rápido que la inversión estadounidense en aquél país. 156

156. Joseph E. Payne Jr., "FTA Echanes North America Investment", in Business America. Op.Cit., p.15.

Paralelamente, la presencia canadiense en el exterior sigue aumentando. Durante el período de crecimiento (1983-1989) la ID en el extranjero creció un 60% pasando de \$37,800 mll a \$60,500 mll. 157

Compañías canadienses como Bombardier (Cia. de transportes); Olympia and York (Dueña mayor de giros comerciales en Nueva York) y Northern Telecom (industria de telecomunicaciones) han puesto en marcha proyectos en Francia, Gran Bretaña y Japón, respectivamente, sin descuidar sus negocios en Estados Unidos.

Conjuntamente al incremento de la participación canadiense en el exterior, se está registrando un cambio en el origen de la IED en Canadá. Aún cuando los Estados Unidos y la Gran Bretaña han sido por tradición los principales inversionistas, recientemente el mayor crecimiento en este renglón provienen de fuentes no tradicionales de Europa y la Cuenca del Pacífico, incluyendo a Japón, Nueva Zelanda, Hong Kong, Italia, Suiza, Alemania y Suecia. Hecho que se fomentará con el ALCEUC, ya que se le considera a Canadá como un puente abierto hacia los Estados Unidos. (Ver Cuadro 4)

CUADRO NO. 4

**CRECIMIENTO DEL VALOR CONTABLE DE LA IED EN CANADA SEGUN LOS
PRINCIPALES INVERSIONISTAS (1980-1988)
CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO (%)**

TOTAL: 7.5

JAPON: 22.7

FRANCIA: 13.1

R. UNIDO: 12.5

P. BAJOS: 10.8

RFA: 8.7

E.U.A.: 5.8

**FUENTE: STATISTICS CANADA by The Canadian Foreign Affairs
Department, Ottawa, Canada, 1989.**

Se han establecido empresas transnacionales como la Hyundai, Toyota y Michelin las cuales han construido plantas en Canadá para la manufactura de partes y productos para los mercados estadounidense e internacional. Compañías como la Xerox y la Philips producen sus artículos en Canadá y los exportan a diversas partes del mundo. 158

Por lo tanto, el principio de tratamiento nacional a las inversiones provenientes de Estados Unidos dentro del marco del ALCEUC promete una mayor afluencia de capitales hacia Canadá, al igual que de terceros países.

2.4.5. EL PROYECTO ECONOMICO CANADIENSE Y EL COMERCIO EXTERIOR

El mundo de incesantes cambios y transformaciones que caracteriza a nuestra época, presenta nuevos retos a los países que participan en el acontecer histórico del final de siglo.

Dentro de estas importantes modificaciones, podemos identificar un proceso de globalización económica, que obliga a las economías a replantear sus estrategias de crecimiento y muchos de sus presupuestos y fundamentos teóricos.

Canadá decidió emprender nuevas prácticas económicas y políticas, para participar en el contexto de desarrollo dinámico de la economía mundial.

La visión del papel que le corresponde jugar a Canadá dentro del proceso económico de América del Norte y, en general, dentro de la economía mundial, ha sido el eje conductor del proyecto económico canadiense actual.

Insertándose dentro de la tendencia globalizadora de la economía mundial, mediante la conformación de un bloque económico en Norteamérica, Canadá accede a firmar en 1988 el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, con el

objetivo primordial de librar las restricciones al acceso de sus bienes y servicios al mercado norteamericano por la política comercial altamente proteccionista que lleva a cabo dicho país y poder así gozar de mayores beneficios en su intercambio comercial.

Para tal efecto, Canadá se ha planteado incrementar la eficiencia de su planta productiva para poder competir con mayores ventajas comparativas con las grandes trasnacionales de Estados Unidos. Intensificando y modernizando la producción de aquellas industrias en las que pueda competir más favorablemente, es decir, transformándose en una economía de escala, para obtener los beneficios que se derivan de la especialización y lograr un menor costo por unidad de producción cuando el volumen de éste se intensifique.

Para ello, ha decidido abandonar el esquema de una economía protegida y subsidiada y ha pasado a una economía abierta. Ha dado mayor estímulo a los inversionistas privados para que intensifiquen con sus recursos la productividad de los diferentes sectores económicos. De ahí, que se derive la política de desregulación y privatización de la economía que ha llevado a los sectores del transporte, las telecomunicaciones, la banca y las finanzas a desregularse de una manera total o parcial. Desde 1984 se han privatizado más de 17 Corporaciones del gobierno federal, con un valor de

50 millones de dólares y se siguen considerando más ventas de este tipo.¹⁵⁹

Del mismo modo en 1985 se creó el programa de Inversión Canadiense con el objetivo de promover activamente la inversión tanto nacional como extranjera. La confianza internacional en el panorama inversionista de Canadá se ha mantenido alto desde entonces. En 1988, la afluencia de inversión directa neta alcanzó los 5,100 millones de dólares, cinco veces más que el nivel alcanzado cinco años antes.

Asimismo, procurando una mayor participación en el mercado mundial el gobierno canadiense ha establecido estímulos e incentivos a sus exportaciones mediante diversos programas de fomento y ha combatido las prácticas desleales del comercio mundial dentro del GATT.

De esta manera, a finales de junio de 1989, las autoridades canadiense dieron los detalles del Plan de Gobierno para promover las exportaciones canadienses a los Estados Unidos, durante 1990. De acuerdo con el cual, los exportadores canadienses podrían participar en 400 eventos relacionados con 72 sectores industriales y se espera que con ello se generen ventas por US\$1.5 mll.¹⁶⁰

159. Ibidem., p. 21.

160. Ibidem., p. 23.

Canadá ha desarrollado la más alta dependencia del comercio exterior que cualquier otra de las economías pertenecientes a la OCDE ya que sus exportaciones constituyen el 30 % de su PNB, dos veces mayor al de Estados Unidos y uno y medio más alto que el de Japón. Por ello, la política económica actual está estrechamente relacionado con el desarrollo y fomento del sector externo de la economía canadiense, ya que a través de ésta, Canadá podrá avenirse de mayores recursos financieros, necesarios para el pago de importaciones y el fomento de su crecimiento industrial.

Canadá se ha caracterizado por comerciar con todos los países del mundo, principalmente con sus vecinos del sur que, al igual que en el caso de México, constituye su principal socio comercial y, por lo tanto, le ha proporcionado un rango prioritario en sus relaciones económico-comerciales. Actualmente esta relación de interdependencia asimétrica con los Estados Unidos, Canadá la ha tratado de balancear mediante la diversificación de sus relaciones comerciales con la CEE, América Latina así como con los países de la Cuenca del Pacífico, principalmente con Japón.

Sin embargo, la relación con los Estados Unidos se ha visto fortalecida con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá el cual formaliza las relaciones de interdependencia ya existentes entre ambos países; formalizan, igualmente, la continuación de un largo

proceso de integración regional que, a nivel mundial, se debe a la concentración y centralización de la producción y del capital a nivel internacional. Asimismo, vienen a formalizar, la estrategia comercial de ambos países de enfrentar como bloque comercial la competencia de la CEE y de Japón.

Después de un largo proceso histórico, el primero de enero de 1989 los dos socios comerciales más grandes del mundo, Canadá y Estados Unidos, accedieron a firmar un Acuerdo de Libre Comercio, el cual es considerado el más amplio convenio que se haya negociado entre dos naciones soberanas. Este Acuerdo permitirá, en un periodo de diez años, la eliminación de casi todas las barreras arancelarias que todavía existen entre ambos países (Previo al Acuerdo se habían eliminado casi el 75% de las mismas) incluyendo la total desaparición de aranceles.

Con el ALCEUC se creará en 1999 un mercado conjunto de 270 millones de consumidores lo que representa unos \$5 billones al año y será el de más cuantía en el mundo.

Como hemos señalado el comercio internacional es de gran relevancia para el desarrollo canadiense y en virtud que la industria productora de bienes y servicios para la exportación da cabida a casi 3 millones de trabajadores, asegurar y mejorar el acceso de sus productos a

los mercados mundiales, principalmente al de Estados Unidos, constituye un punto importante de la política y proyecto económico de Canadá.

El ALCEUC marca de esta manera un nuevo impulso en el desarrollo y crecimiento de la economía canadiense. La liberalización del comercio ha sido un elemento predominante en su política económica a lo largo del período de la posguerra. Este compromiso se ha manifestado claramente en su participación dentro del GATT, del cual es miembro fundador, y la negociación de diversos convenios con los Estados Unidos en materia de comercio, tales como el pacto automotriz y los acuerdos sobre producción compartida de materia de defensa.

Sin embargo, este acuerdo bilateral tiene mayores alcances, ya que elimina en forma efectiva muchas de las barreras comerciales que persistían, sin crear nuevos impedimentos para otros países y ofrece un nuevo modelo para futuros convenios multilaterales, particularmente en el área de servicios.

CAPITULO 3.EL COMERCIO EXTERIOR DE CANADA

Tomando en cuenta que el comportamiento cuantitativo como cualitativo del comercio exterior constituye uno de los indicadores del crecimiento económico de un país,"(...)crecimiento que se manifiesta principalmente en su capacidad para sustituir competitivamente importaciones y exportar productos generalmente manufacturados (esto depende del patrón de crecimiento) que proporción en divisas para pagar las importaciones de las mercancías y servicios necesarios al crecimiento de la economía nacional"¹⁶¹ consideramos necesario incluir un apartado que describa las características del comercio exterior de Canadá tanto cuantitativa como cualitativamente. De ahí que partamos de un análisis dinámico de la balanza de pagos de dicho país.

Canadá es uno de los países que más dependen del comercio exterior para la estabilidad de su economía: cerca de una cuarta parte de su PIB ha sido generado históricamente por las exportaciones.

La estructura del comercio exterior de Canadá se entiende bajo los parámetros que guarda su relación con los Estados Unidos; Canadá y Estados Unidos realizan el mayor intercambio bilateral del mundo: "Según datos de 1987 el valor de su producto nacional bruto (el de Estados 161. Ricardo Torres Gaytán, Op. Cit. p.9

Unidos(E.E.U.U.) y Canadá), representó casi el 50% del producto total de los países industrializados de economía de mercado, por encima de la CEE que fue del 28% y Japón del 15%. Las exportaciones conjuntas de E.E.U.U. y Canadá representaron el segundo lugar en el mundo durante este periodo, superando tres veces a las de Japón y representando casi dos terceras partes de las de la CEE" 162

"Canadá realiza más del 70% de su comercio exterior con dicho país, la inversión extranjera directa de E.E.U.U. supera la de cualquiera otra nación, llegando a alcanzar porcentajes de 50, 70 y 100% en diversos sectores manufactureros que incluyen al petróleo e industria automotriz"163

El comercio es una parte integral de la relación única y muy particular que existe entre estos dos países: "Las exportaciones canadienses al mercado del sur elevaron su participación de 65% en los setentas, a cerca del 80% en la actualidad (las principales exportaciones son vehículos y sus partes; petróleo y papel). A su vez, las importaciones de Canadá provenientes de E.E.U.U. son del 70%: vehículos y sus

162. Eduardo Roldán "La modernización de la política Exterior de México hacia E.U. y América Latina" en III Congreso Nacional de la AMEI. "México la frontera sur y América Latina", Cd. de Oaxaca, México, 1988.

163. Canadá en el comercio Internacional, Información Tecnológica y Consultoría, INFOTEC, México, 1987 p.2

partes, computadoras, equipos de telecomunicaciones y artículos eléctricos"164

La relación está marcada por su proximidad geográfica, la movilidad de capital, los intereses comunes y estructuras económicas similares y un aproximamiento parecido a las reglas de comercio por parte de ambos gobiernos.

En el presente capítulo intentaremos poner en claro los parámetros de la relación entre E.E.U.U. y Canadá , el análisis de la Balanza de Pagos nos da una visión más certera de la situación que guarda el sector externo de la economía canadiense con respecto a la economía estadounidense . Pensamos que un análisis de la cuenta corriente canadiense proporcionará los datos necesarios , para posteriormente evaluar en el cuarto capítulo los impactos del ALCEUC en el comportamiento de la misma.

3.1. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR DE CANADA.

Al hablar de la estructura del comercio exterior de Canadá podríamos referirnos exclusivamente a un análisis de cuenta corriente, sin embargo consideramos importante, por las razones antes descritas, hacer un análisis de la Balanza de Pagos de Canadá que incluye los renglones de movimiento de capitales o de balanza de capitales, ya que es en éste

164. *Ibidem.*, p.3.

renglón en donde podemos observar si el país necesitó de otros mecanismos para cubrir su saldo negativo, ya que las operaciones financieras entre países son las que equilibran cualquier desajuste entre las importaciones y las exportaciones de bienes y servicios.

3.1.1. ANALISIS DE LA BALANZA DE PAGOS:

La Balanza de Pagos es una cuenta por separado en la que se analiza la relación que guarda una economía nacional con la economía mundial, en donde se incluye en el lado del activo la totalidad de ingresos provenientes del exterior y, en el pasivo los egresos totales efectuados en el exterior.

"La Balanza de Pagos enumera y cuantifica en el lado del activo todos los rubros por medio de los cuales los residentes de un país recibieron poder de compra externo a través de las mercancías y servicios proporcionados y por la venta de títulos valores (importación de capitales). Al mismo tiempo enumera y cuantifica, en el lado del pasivo, todos los usos que los residentes de dicho país le dieron a su poder de compra externo por concepto de importación de bienes y el pago de servicios recibidos y por exportación de capital (importación de títulos)" 165

165. Survey of Current Business, by United States Department of Commerce, Volume 69, Num.8. August, USA, 1989., p.16-18.

De ahí que sea importante analizar la Balanza de Pagos, ya que existe una gran interconexión entre ésta y la economía de la que es resultado. (Ver Cuadro 1)

La Balanza de Pagos refleja la recesión económica por la que atraviesa Canadá: El PIB (El Producto Interno Bruto) canadiense declinó a partir de 1990, la inflación permanece en un 6%; los sectores dinámicos de la economía canadiense se han debilitado, la demanda interna ha disminuido, las inversiones en los sectores claves para el desarrollo económico han venido cayendo, etc; de ahí que el comportamiento de el comercio canadiense no luciera muy promisorio para el período 1991-1992.

La recesión canadiense es en gran parte consecuencia de la situación económica que guarda los E.E.U.U: Debido a que la economía de los E.E.U.U no está creciendo, existe una contracción del mercado en ambos lados que se refleja en la limitación que existe en el incremento de las exportaciones canadienses. (Ver Cuadro 1.)

El déficit en cuenta corriente se debe principalmente a las grandes erogaciones por concepto del pago de la deuda pública de las provincias y del gobierno federal, así como por los egresos por turismo y por el alza en las importaciones. (Ver Cuadro 1.)

CUADRO 1.

BALANZA DE PAGOS DEL CANADA
(en miles de millones de dólares)

AÑO	BALANZA DE CUENTA CORRIENTE		
	BIENES (balanza comercial)	SERVICIOS	INVERSIONES
1980	8,778	-3,131	-7,826
1981	7,292	-3,414	-11,337
1982	17,654	-3,601	-12,670
1983	17,457	-3,846	-11,601
1984	19,838	-4,434	-13,487
1985	16,392	-4,861	-14,332
1986	9,786	-5,298	-16,544
1987	11,353	-6,270	-16,520
1988	9,808	-5,983	-18,412
1989	6,331	-7,056	-15,964
1990	7,845	-6,524	-13,916
1991*	10,152	-6,725	-14,705

Fuente: Statistics Canada. National Income and expenditure Accounts. (cat. No. 13,0001; and The Conference Board of Canada *Proyecciones.

TRANSFERENCIAS BALANCE DE CUENTA CORRIENTE

1,048	-1,130
1,328	-6,131
1,440	2,824
1,056	3,066
778	2,695
810	-1,991
1,482	-10,578
2,076	-9,360
4,270	-10,316
-895	-17,584
-1028	-13,628
-959	-12,239

CUADRO 1

BALANZA	DE	CAPITALES
MOV. DE BANCOS Y TRNSACCIONES	MOV. NO OFICIALES DE CAPITAL	FINANCIAMIENTOS OFICIALES

2,659	-1,849	1,496
16,644	-1,195	- 862
-7,076	5,011	1,352
3,085	574	-1,033
1,597	357	1,888
4,666	-967	3,844
2,183	10,501	1,141
11,212	7,723	-5,391
25,610	-2,196	-11,676
22,518	-6,848	-6,554
21,662	-1,154	-7,746
23,089	-3,556	-8,384

TOTAL		

MOVIMIENTOS NETOS DE CAPITAL		

2,306	-1,176	
14,587	-8,457	
-713	-2,111	
2,626	-5,692	
3,742	-6,437	
7,543	-5,552	
13,825	-3,247	
13,544	-4,184	
11,738	-1,422	
10,116	-7,469	
12,762	-866	
12,160	-1,079	

El déficit en cuenta corriente ha ocasionado movimientos inducidos de transferencia de poder adquisitivo hacia Canadá por concepto de capital e inversiones principalmente en el sector energético. El origen y monto del ingreso en divisas y la inversión extranjera no están siendo dirigidas a imprimir un mayor impulso dinámico a la economía.

En general los términos del comercio canadiense se han visto minados por la situación recesiva que guarda su economía. El GST (Goods and Services Tax) impondrá nuevas restricciones a las importaciones, lo que inducirá proteccionismos por parte de E.E.U.U. que repercutirán principalmente en el Canadá. El nivel de productividad canadiense se ha visto minado por la combinación negativa de los factores económicos, de ahí que observemos una disminución de su capacidad competitiva en el mercado internacional.

3.1.1.1. ANALISIS DE LA BALANZA DE CUENTA CORRIENTE.

Canadá usualmente exportaba más bienes de lo que importaba, registrando un superávit comercial en el rubro de mercancías, sin embargo la balanza de cuenta corriente se ha visto compensada en los últimos años por los déficits en el rubro de servicios. (Ver Cuadro 2.)

CUADRO 2

BALANZA DE CUENTA CORRIENTE
(en miles de millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	BIENES	SERVICIOS	TOTAL	BIENES	SERVICIOS	TOTAL
1988	137,294	---	---	127,486	---	---
1989	139,428	20,363	159,791	133,097	44,278	177,375
1990	141,874	20,203	164,077	134,029	43,676	177,705
1991*	148,629	23,417	172,046	138,447	45,808	184,285

fuentes: Statistics Canada. National Income and Expenditure Accounts. The Conference board of Canada.

* Proyecciones.

SALDO DE	SALDO DE	BALANZA DE CUENTA
9,808	-20,124	-10,316
6,331	-23,915	-17,584
7,845	-21,473	-13,628
10,152	-22,391	-12,239

CUADRO 3**BALANZA COMERCIAL.****Principales exportaciones e importaciones en 1988
(en miles de millones de dolares)**

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION	1988	%CAMBIO 1987-1988
PRODUCTOS AGRICOLAS Y PESQUEROS	13,2	12,1
CEREALES Y GRANOS	4,6	27,7
ENERGIA	11,8	-1,8
PRODUCTOS FORESTALES	21,4	6,1
PAPEL PULPA	14,4	13,6
MATERIALES Y BIENES INDUSTRIALES	29,3	17,4
METALES MINERALES	4,9	4,4
METALES NO FERROSOS	9,1	30,0
MAQUINARIA Y EQUIPO	21,3	8,3
PRODUCTOS AUTOMOTRICES	35,5	10,2
BIENES DE CONSUMO	2,8	5,3
TOTAL DE EXPORTACIONES	137,3	8,9

Fuente: Statistics Canada. Datos ajustados conforme a la balanza de pagos.

CUADRO 3:

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION	1988	± CAMBIO 1987-1988
PRODUCTOS AGRICOLAS Y PESQUEROS	7.6	2,3
ENERGIA	5,2	-12,5
PRODUCTOS FORESTALES	1,3	11.1
MATERIALES Y BIENES INDUSTRIALES	24,5	18,17
ACERO Y HIERRO	3,0	43,6
QUIMICOS	7,4	19,5
MAQUINARIA Y EQUIPO	40,5	22,3
BIENES DE COMUNICACION Y ELECTRONICOS	11.4	16,4
PRODUCTOS AUTOMOTRICES	33.2	1,5
TOTAL DE IMPORTACIONES	127.5	11.1

En 1988 el superávit canadiense de bienes descendió a 9.8 billones (un billón es igual a mil millones de dólares) y su déficit en servicios alcanzó 20.1 billones de dólares. Canadá experimentó un déficit en cuenta corriente de 10.3 billones de dólares para ese mismo año.166

En 1984 Canadá manejaba su comercio exterior con números superavitarios en su balanza comercial, sin embargo éstos declinaron hasta un 14.0% es decir, 9.8 billones de dólares en 1988. Su superávit que para 1984 era de 19.8 billones de dólares se redujo a más de la mitad para 1988. Estas tendencias reflejaron la estrecha relación que existe de su comercio con su principal socio que es E.E.U.U; de donde Canadá había incrementado sus importaciones por 13 billones de dólares en 1988, mientras que las exportaciones hacia ese país habían crecido sólo en 9 billones de dólares. Para ese mismo año el déficit en cuenta corriente con respecto a ese país era de 557 millones de dólares.167 (Ver Cuadro No. 4)

Hasta 1988, los déficits en cuenta corriente de Canadá habían sido moderados, ya que los canadienses habían compensado su reducción comercial con E.E.U.U. estableciendo más vínculos comerciales con Japón y otros países, incrementando sus exportaciones de materiales

166. Bank of Canada Review, by The Royal Bank of Canada, Publications Distribution, Secretary's Department., Ottawa, Canada, August, 1989. p.8-119.

167. John Paxton, The States Mains year Book St. Martin's Press, Canada, 1988-1989, p.14-18.

CUADRO 4**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR PRINCIPALES AREAS
COMERCIALES. (1988)**
(en miles de millones de dólares)

AREA	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	BALANZA DE CTA. CORRIENTE
ESTADOS UNIDOS	88,037	101,672	13,635	-557
JAPON	7,940	8,246	306	-3,221
REINO UNIDO	4,653	3,479	-1,174	-2,711
OTROS PAISES CEE	10,633	7,250	-3,383	-4,108
PAISES DEL OCDE	3,603	3,091	-513	281
OTROS PAISES	12,620	13,557	937	
TOTAL	127,486	137,244	9,808	-10,316

FUENTE: Statistics Canada. 1988

crudos y comida. Sin embargo en 1989 el déficit de cuenta corriente manifiesta un incremento de 7.2 billones de dólares.

Los productos más exportados son los bienes finales, que sin embargo habían reducido para 1988 su participación en el total de exportación de un 45% en 1986 a un 43% en dicho año. Esto se debió a las fluctuaciones en las ventas del sector automotriz que ya tenían una tendencia a la baja desde ese entonces 168. (Ver Cuadro No. 5)

El segundo sector que más exporta es el de los materiales para fabricación, que ha incrementado su participación en las exportaciones de un 33% en 1986, a un 37% en 1988, esto indicó un aceleramiento del sector extractivo de la economía. Esta expansión se debió principalmente a la exportación de productos forestales y de diversos metales de fabricación. 169 (Ver Cuadro 5.)

Los energéticos habían declinado en su participación en el comercio exterior y cayeron del 14% en 1986 al 9% en 1988.170. Esto se debió a la baja de los precios del petróleo en 1988.

168. Ibidem., p. 14-19.

169. Idem.

170. Idem.

CUADRO 5.

**EXPORTACIONES POR PRINCIPALES AREAS COMERCIALES
(en miles de millones de dólares)**

ESTADOS UNIDOS	JAPON	CEE	OCDE	OTROS PAISES	TODOS LOS PAISES
A)					
318,818	1,641	9,535	189	35,864	366,049
515,468	3,802	12,755	1,133	39,415	612,576
502,804	3,209	19,419	7,322	30,497	563,253
B)					
4,260,066	1,200,715	1,038,524	191,253	3,552,481	10,243,041
3,788,025	1,448,676	1,067,225	216,778	4,592,263	11,112,999
3,783,443	1,418,134	928,473	211,893	2,958,939	9,300,883
C)					
9,532,991	2,817,779	2,068,894	425,489	1,995,747	16,800,919
9,122,549	3,320,835	2,074,269	580,383	2,150,089	17,248,127
9,633,245	3,401,481	2,181,806	723,848	2,086,633	18,027,014
D)					
30,642,164	2,672,893	4,228,086	699,088	3,578,669	41,820,903
32,952,314	3,479,482	5,110,711	1135,028	4848,561	47,526,097
31,959,895	3,508,758	5,601,569	1370,605	4670,527	47,111,357
E)					
46,719,719	343,073	1,761,515	926,155	2,152,500	51,902,964
51,222,058	431,877	2,441,613	966,076	2,286,666	57,318,292
51,884,433	398,079	2,459,588	956,086	2,353,488	58,051,636
F)					
282,643	125	3,574	8,493	33,625	328,463
578,375	1,581	23,572	21,651	65,835	691,015
572,013	1,207	39,305	14,605	79,212	706,344
G)					
91,756,403	7036,247	9110,131	2250,669	11,308,888	121,462,341
98,218,791	8686,256	10700,176	2921,052	13928,832	134,509,109
98,335,835	8730,870	11230,163	3284,362	12179,258	133,760,489
H)					
2,749,278	37,665	441,919	94,339	301,155	3,624,359
2,788,872	40,632	330,750	128,396	352,061	3,640,714
2,861,046	46,671	362,325	125,451	395,872	3,791,368

A) ANIMALES VIVOS

B) COMIDA, BEBIDAS Y TABACO

C) MATERIALES BRUTOS NO COMESTIBLES

D) MATERIALES TRABAJADOS NO COMESTIBLES

E) PRODUCTOS FINALES

F) TRANSACCIONES COMERCIALES ESPECIALES

G) TOTAL DE EXPORTACIONES NACIONALES O DOMESTICAS

F) REEXPORTACIONES TOTALES

*Las tres columnas correspondientes a cada tipo de mercancía
representan en orden vertical los años de 1987
1988
1989

**Fuente: Statistics Canada. Exports to principal trading
areas. Table X-1.**

En el lado de las importaciones los grupos principales eran maquinaria y equipo y productos automotrices que se habían desplazado desde 1986, pero a partir de 1987 la demanda de maquinaria y equipo se había incrementado debido a los grandes gastos de capital efectuados por muchas industrias domésticas.

Los sectores que contribuyeron a un superávit comercial en 1988 fueron las exportaciones de recursos naturales, también la venta de motores de vehículos y la pulpa de madera y la madera. El trigo también está dentro de las cinco mercancías más vendidas en 1988, al igual que el pescado.

Las contribuciones a las exportaciones por sector industrial en 1988 fueron las siguientes:

- Productos Forestales

Estos productos arrojaron un superávit de 20 billones en 1988, siendo este sector el más grande contribuyente al balance positivo del comercio. El balance de 1988 no presentó casi ningún cambio con respecto al de 1987. Sin embargo ya se preveía una disminución de este balance en un 10 o 15% para 1989. 171

171. Ibidem., p.14-20.

- Productos Energéticos

El comercio de estos productos cambió moderadamente en 1988 cuando las exportaciones disminuyeron en un 2% es decir, 11.8% billones y las importaciones cayeron un 12.5% es decir 5.2 billones, dejando una balanza positiva de 6.6 billones. A pesar de que las exportaciones de petróleo crudo decrecieron sólo marginalmente en valor, el volumen se incrementó repentinamente debido a la relativa baja de los precios del crudo bajando hasta 13 dólares por barril, mientras que hacia el final del año se negoció a 16 dólares por barril. Las exportaciones de gas natural fueron mucho más altas en valor y volumen debido al incremento del acceso a los gasoductos estadounidenses. En 1989 se preveían incrementos fuertes en las exportaciones de energéticos principalmente de gas natural.172

- Productos Agropecuarios

Contribuyeron con 4.6 billones de dólares aproximadamente a la balanza comercial del Canadá en 1988, esto debido principalmente a las grandes exportaciones de trigo .

El comportamiento en 1989 de este sector se esperaba fuera débil debido a las bajas cuotas, a los precios bajos y a la alta cotización del dólar.

172. Idem.

- Productos Automotrices

En este sector el comercio ha fluctuado en los años recientes , de un superávit de 1.3 billones en 1986, a un déficit se 523 millones de dólares en 1987 y de 2.3 billones en 1988. Esto se explicaba por la naturaleza cíclica de la demanda de los automotores, y por los embarques mixtos de autos y partes. 173

Una gran parte de los dólares que se van de Canadá es debido a los "productos finales" tales como maquinaria y equipo, herramientas y autopartes y motores de combustión interna. En 1988, Canadá importó 33.2 billones en autos y partes y 40.5 billones en maquinaria y equipo, los químicos otro rubro importante de importación constituyeron 7.2 billones en 1988. Las importaciones en textiles fueron de 2.2 billones en 1988, y se han expandido rápidamente en los años recientes como resultado de la competitividad de los productos del lejano oriente. La gran mayoría de las importaciones de Canadá (casi el 66%) en 1988 provinieron de los E.E.U.U. 174 .(Ver cuadro No. 3)

Los principales grupos de mercancías que registraron déficits en 1988 fueron los siguientes: 1) maquinaria y equipo que se incremento en un 43% es decir, 19.1 billones

173. Idem.

174. Idem.

en 1988. Este sector fue afectado por los capitales empresariales, donde las altas tasas de operación estimularon nuevos desembolsos en equipos importados. 2) bienes de consumo, cuyo déficit se incrementó modestamente a 10.8 billones de dólares en 1988 comparado con 10 billones en 1987.175 (Ver Cuadro No. 3)

En resumen, las tendencias del comercio exterior canadiense para los años que van desde 1986 a 1988, indicaron un crecimiento ligeramente más acelerado de las importaciones que de las exportaciones con respecto a los E.E.U.U.

Es así que en 1988 empieza a reconocerse que la actividad económica canadiense y su comercio continúan en un proceso de integración (debido a los niveles de interdependencia) con los E.E.U.U. que se acelera con la firma del ALCEUC.

Desde el año de 1988 se empiezan a dibujar las tendencias actuales del comercio exterior canadiense que se verían agudizadas principalmente por dos factores clave: la situación económica prevaleciente en los E.E.U.U. que empezaba a mostrar signos de debilitamiento y la inminente firma del Acuerdo de Libre Comercio entre E.E.U.U. y Canadá que modificaría las políticas económicas canadienses en relación a su sector externo.

175. Idem.

El año de 1989 no fue muy alentador para las exportaciones canadienses , ya que las exportaciones de bienes producidos domesticamente totalizaron 133,760.5 millones en 1989, lo que representó una baja del 0.6% del nivel de 1988. (Ver Cuadro No. 5)

Para 1989 el balance general de cuenta corriente presentó un déficit de 17.585 billones de dólares, es decir aumentó en un 70% compensado por flujos de capital de 14.567 billones de dólares.176

Muchos factores impactaron el valor de las exportaciones en 1989. Las altas tasas de interés incrementaron el valor del dólar canadiense vis-a-vis la moneda estadounidense, lo que provocó una baja en la competitividad de los productos canadienses debido al relativo incremento de los precios de exportación.

El valor del precio de venta del trigo fue afectado debido a las sequías que prevalecieron en las provincias de las praderas durante la temporada de cultivo de 1988 y por la guerra de subsidios entre los E.E.U.U. y la C.E.E. que depreciaron los precios del grano.

176. Canadian Outlook, Economic Forecast by The Conference Board of Canada, Vol. 5, Num.2, Winter, Ottawa, Canada, 1990, Table 11.

Cabe apuntar que la caída de la economía de los Estados Unidos, particularmente en la industria del auto, redujo las exportaciones Canadienses de motores de vehículos y partes , esto más la reducción en la exportación de otros bienes, tales como metales base.

La balanza comercial de Canadá representó en 1989 6.331 billones de dólares, y la de servicios -23.915 billones de dólares respectivamente. 177 (Ver Cuadro No. 2)

De las ventas de bienes producidos domésticamente el 73.5% se dirigieron a los E.E.U.U. a diferencia de 73.0% de 1988, lo que indicó un crecimiento en ventas al mencionado país de 117.0 millones de dólares.178

Por el lado de las importaciones de bienes y servicios (incluye movimientos netos de capital) se puede señalar que 1989 tuvo severas fluctuaciones en el comportamiento de las mismas, pero con una importante tendencia a la alza las cuales provocaron finalmente en octubre un déficit en la base de la balanza de pagos de -7,469 billones de dólares. 179

Dicho déficit puede ser el reflejo del alza creciente en la importación de servicios, pero también en el lado de flujos

177. Statistics Canada., Op. Cit., p.42

178. Idem.

179. Idem.

de capital por la desincorporación de empresas transnacionales principalmente de los E.E.U.U. que se encontraban establecidas en Canadá. Además por conceptos de transferencias, el alza de la importación de servicios y por los financiamientos oficiales a la exportación.

El año de 1989 comenzó con la implementación del Acuerdo de Libre Comercio entre E.E.U.U. y Canadá. En este Acuerdo las tarifas a algunas mercancías (como podremos constatar en el cuarto capítulo) fueron eliminadas inmediatamente mientras que en otros bienes empezaron a mostrar reducciones que continuarán en un período de 5 y 10 años.

Un alza persistente del dólar canadiense hizo a las importaciones más baratas en 1989 comparadas a las de 1988, por eso las importaciones se volvieron más atractivas. Por otro lado, las altas tasas de interés en 1989 resultaron en ventas bajas en la industria automotriz.

En este mismo año, los sectores que contribuyeron al superávit comercial fueron los siguientes:

El de energéticos: en el que el petróleo crudo y el carbón y otras sustancias crudas aportaron las más grandes contribuciones al crecimiento de las exportaciones de

materiales crudos, este grupo aumentó en un 4.5% de su nivel de exportación de 1988. 180

El de bienes finales: En la categoría de los no-comestibles que aporta casi el 43% de las exportaciones domésticas totales, se reportó un ascenso de 1.2% a pesar del comportamiento decreciente de la exportación de automóviles de pasajeros y vehículos de motor.181

Las ventas al extranjero de aeronaves y motores, las televisiones y otro equipo de telecomunicación, además de ventas de equipo industrial, compensaron el impacto negativo de la depresión de la industria norteamericana sobre la economía canadiense.

El agropecuario: Las exportaciones de productos domésticos de animales vivos registraron una caída del 8.0% en 1989. La sequía del verano de 1988 en el oeste de Canadá forzó a muchos campesinos a vender antes de lo previsto, de modo que tuvieron que cobrar menos por sus mercancías. La comida, forraje, bebidas y tabaco, sufrieron un revés sustancial en 1989, bajaron 16.3% el año previo, debido a esto se redujeron también las exportaciones de trigo y pescado y los pescados preparados.182

180. "Exports 1989 in review" Custom Basis, Ottawa, Canada, 1990, p.53.

181. Idem.

182. Idem.

El valor total de las ventas al exterior de trigo descendieron en 1,863.8 millones debido a la sequía de las provincias de las praderas, los precios bajaron además debido a los altos subsidios pagados a los granjeros por los gobiernos de E.E.U.U. y la C.E.E. y porque el trigo y otras producciones de granos se incrementaron en países que lo importaban de Canadá tales como la República Popular de China y la URSS.183

La pesca: Las exportaciones de pescado y las preparaciones de pescado bajaron 310. millones de dls. o 11.4% por diversas razones en 1989.

Las cuotas terrestres para el paso de productos del mar en la costa este bajaron en 235,000 toneladas métricas en 1989 de los 265,000 registradas en 1988, debido a la necesidad de preservar la estabilidad de las cooperativas pesqueras. 184

Hubo saturación del mercado mundial de ciertos productos importantes para la exportación pesquera del Canadá tal como el salmón.

Materiales para fabricación: Las exportaciones de bienes domésticos en este rubro descendieron 0.8% para 1989 de los niveles registrados en 1988. Parte de esta baja fue debida a

183. Idem.

184. Idem.

la baja de las exportaciones de químicos, electricidad, aluminio incluyendo aleaciones metálicas.185

La venta de fertilizantes cayó 11.9% desde 1988. Las condiciones pobres de siembra en la primavera de 1989 redujeron la demanda de fertilizantes .186

Por otro lado las exportaciones por provincia se comportaron de la manera siguiente:

La Isla Príncipe Eduardo, aportó sólo el 0.1% de las exportaciones en 1988 y 1989, con ventas por arriba de los 20.9 millones. Columbia Británica en segundo lugar, aportó ganancias de 305 millones o el 1.8% más del nivel obtenido el año anterior. Las exportaciones de Ontario crecieron un 1.0% en 1989, llegando a 618.7 millones de dólares por concepto de ventas al exterior. Las exportaciones originarias de Ontario constituyeron casi la mitad de las ventas al exterior en 1988 y 1989: el 48.2% respectivamente.187

En el lado de las importaciones en 1989 hubo un incremento del 2.6% con respecto al año anterior, es decir, aumentó en 3.4 billones las compras al exterior. Las importaciones provenientes de los E.E.U.U. representaron más de la mitad

185. Idem.

186. Idem.

187. Idem.

de este incremento alcanzando 88.1 billones, es decir, sufrieron un incremento del 1.9% con respecto al año anterior. (Ver Cuadro No. 6).

Las importaciones de E.E.U.U. de productos canadienses declinaron en un 0.4% 188 . Las importaciones provenientes de los E.E.U.U. disminuyeron durante el primer trimestre de 1989 pero repuntaron en el segundo y después permanecieron estables en el tercer y cuarto trimestre. La principal explicación para esta tendencia fueron las notables caídas en la venta de motores de vehículos y partes, de tractores que no fueron compensados por incrementos en otras mercancías. En el segundo cuatrimestre, las importaciones crecieron de manera relevante en el área de computadoras electrónicas, líneas férreas, instrumentos de control, químicos inorgánicos, tubos electrónicos y semi-conductores, aires acondicionados y equipo de refrigeración, recipientes y varios.

Durante el tercer cuarto, se incrementaron las importaciones por concepto de equipos de telecomunicación y similares, químicos inorgánicos y petróleo crudo, que fueron suficientes para compensar la deterioración de las importaciones de aeronaves, automóviles de pasajeros y chasis.

188. "Imports ,1989 in review" Custom Basis. Ottawa, Canada, p.31.

CUADRO 6.

**IMPORTACIONES POR PRINCIPALES AREAS COMERCIALES.
(en miles de millones de dólares)**

ESTADOS UNIDOS	JAPON	CEE	OCDE	OTROS PAISES	TODOS LOS PAISES
A)					
155,098	35	4,270	982	1,725	162,113
108,395	46	2,775	4,448	2,444	118,110
121,473	57	5,807	9,997	2,634	139,970
B)					
3,277,643	78,794	1,055,107	548,998	1,668,427	6,628,970
3,623,256	77,429	998,314	594,492	1,730,776	7,024,259
3,939,003	63,134	1,081,901	548,076	1,779,920	7,412,036
C)					
3,165,580	23,508	1,867,910	452,564	1,894,848	7,404,421
3,247,164	5,843	1,868,176	355,350	1,489,037	6,965,573
3,374,607	4,817	1,799,031	695,465	2,100,929	7,974,851
D)					
13,620,180	691,482	3,306,050	626,592	2,611,974	20,856,254
16,223,892	829,443	3,902,392	1046,470	3,173,482	25,175,681
17,530,429	783,141	3,668,123	984,808	3,276,772	26,243,275
E)					
55,252,665	7500,718	7376,618	1827,622	7,237,154	79,194,780
61,625,782	8279,769	9110,767	2107,409	8,592,820	89,716,547
61,569,252	8608,554	8143,309	2659,378	9,548,572	90,529,067
F)					
1,244,874	56,833	152,964	455,183	82,218	1,992,073
1,680,521	72,077	172,105	653,533	85,505	2,663,742
1,646,861	81,331	190,328	826,802	90,370	2,835,693
G)					
76,716,043	8351,382	13762,921	3911,944	13496,322	116,238,614
86,509,011	9264,609	16054,532	4761,704	15074,057	131,663,915
88,181,628	9541,037	14888,500	5724,527	26799,200	135,134,895

- A) ANIMALES VIVOS
- B) COMIDA, BEBIDAS Y TABACO
- C) MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES
- D) MATERIALES TRABAJADOS NO COMESTIBLES
- E) PRODUCTOS FINALES, NO COMESTIBLES
- F) TRANSACCIONES COMERCIALES ESPECIALES
- E) TOTAL DE IMPORTACIONES.

* Las tres columnas correspondientes a cada tipo de mercancía representan en orden vertical los años de 1987

1988
1989

Fuente: Statistics Canada. Imports from principal trading areas. Table M-1.

Las importaciones en el cuarto trimestre permanecieron estables. La electricidad, tubos electrónicos y semiconductores continuaron mostrando una alza en su nivel, mientras que el petróleo crudo, los recipientes y otros equipos de telecomunicación se mantuvieron en alza constante.

La deterioración en cuenta corriente que sufrió el comercio canadiense en el año de 1989, continuó en la primera mitad de 1990, cuando dicha cuenta aumentó en más de 2.3 billones de dólares en su déficit. El decremento en cuenta corriente ocurrió a pesar de un mejoramiento de 1.4 billones en las exportaciones netas en el mismo período. (Ver Cuadro 1.)

Este incremento en el valor de las exportaciones netas fue borrado por un incremento de casi el doble de ese monto, por el flujo neto de pagos al exterior. Otro factor que dañó la cuenta corriente este año fue un incremento inusual de 3 billones en las transferencias del gobierno federal a los no residentes, en ese período del año.189 (Ver Cuadro 2.)

El descenso en los términos del comercio canadiense para ese entonces era evidente, ya que en la primera mitad de 1990 los precios de exportación descendieron fuertemente un 1.5%,

189. Canadian Outlook, autumn, 1990 Op.Cit., p.14-15

mientras que los precios de importación se incrementaron por casi la misma proporción.¹⁹⁰

Según los análisis de "The Conference Board of Canada" los problemas que atraviesa el comercio canadiense se hicieron patentes en el año de 1990, las bajas significativas en las exportaciones durante 1988 y 1989 fueron la causa principal del retraso económico registrado en 1990.

El crecimiento económico de Canadá disminuyó del 2.6% en 1989 al 1.9% en 1990. Y para finales de 1990, el déficit en cuenta corriente registraba 13.628 billones de dólares.¹⁹¹ (Ver cuadro No 2.)

"Las exportaciones se vieron afectadas en 1990, entre otros factores por la revaluación del dólar canadiense, debido al récord de las tasas de interés diferenciales de Canadá y E.E.U.U. que ha traído un cambio dramático en el comportamiento comercial de Canadá"¹⁹²

Otro componente importante en el comportamiento de cuenta corriente fue el deterioro de la balanza comercial, la cual pasó de 9.8 billones en 1988 a 7.8 billones en 1990.¹⁹³

190. Canadian Outlook, winter, 1990 Op.Cit., p.1

191. Ibidem., p.9

192. Ibidem., p.2

193. Ibidem., Table 11.

En servicios (incluyendo movimiento de capital oficiales), el déficit ascendió a 21.4 billones para 1990.

Las exportaciones de autos y partes declinaron en 1990; las exportaciones de manufacturas permanecieron débiles ya que las inversiones estadounidenses no se incrementaron en este rubro en 1990. La demanda de materiales crudos como metales y químicos aumentó en el mismo año, provocando una desviación de la inversión hacia sectores extractivos de la economía canadiense.

En materiales para vivienda y la venta de vehículos hacia los E.E.U.U., Canadá presenta tendencias a recuperarse para 1991, después de dos años de depresión en éstas áreas. Por otro lado, se espera un incremento en las exportaciones de autos ligeros.

Las exportaciones de petróleo crudo mostraron una baja sensible del 10% durante 1990. Las importaciones en el 1990 fueron llamadas a levantar algunas de las bajas de la producción doméstica. Esta situación resultó en un desbalance importante del comercio de mercancías, de este modo Canadá mostró signos evidentes que hacen pensar que se convertirá en importador de crudo. Las exportaciones de electricidad tuvieron un año pobre en 1990, debido a que las reservas continuaron disminuyendo.

Las importaciones de productos para el consumidor se incrementaron a un ritmo más lento, debido al débil crecimiento en el gasto doméstico. El poco gasto de capital desalentó el aumento de las importaciones de bienes de capital.

En general los principales productos de exportación e importación continuaron en la misma tendencia del año de 1989 , la balanza de pagos pasó de -886 millones de dólares en 1989 a -1079 millones de dólares en 1990.¹⁹⁴

Según "The Conference Board of Canada" se espera que para 1991 la reforma a los impuestos (IBS) redonde en un impulso a la competitividad de los precios de las exportaciones y por tanto contribuya a las ganancias en las exportaciones para ese año.

Las importaciones, por otro lado, perderán las ventajas que tenían en 1990 con el actual sistema federal de impuestos ya que las volverán relativamente más caras. Esto podría hasta cierto punto desalentar las importaciones en favor de los productos domésticos.

194. Idem.

3.1.1.2. ANALISIS DE LA BALANZA DE CAPITALS

Para el año de 1988, los movimientos netos de capital representaron un saldo positivo de 11.738 billones de dólares. (Ver cuadro No. 1). La inversión de Canadá en el extranjero fue de 7.897 billones de dólares, mientras que la inversión extranjera directa en Canadá fue de 4.881 billones de dólares. 195

En 1989 el monto total de los flujos de capital ascendió a 10.116 billones de dólares ,esta cifra fue la más alta registrada desde el año de 1981, ésto debido entre otras causas al boom de inversiones que se desató a partir del año de 1986, sin embargo en 1990, se registra un descenso en el ritmo de flujo de inversiones que se mantenía desde años anteriores(debido entre otras cuestiones al pago de deuda externa y la repatriación de ciertos capitales en forma de inversión provenientes de los E.E.U.U. por la desincorporación de ciertas trasnacionales) y sólo de dió un incremento de flujos de capital de 2.6 billones(bll) de dólares cifra que registró un superávit en su balanza de capitales de 12.762(bll).196

Cabe recordar que un déficit en cuenta corriente debe ser compensado por un superávit en balanza de capitales, según

195. Royal Bank of Canada, Bank of Canada Review, Ottawa, Canada, 1990, p.S-122.

196. Idem.

la conclusión de que las operaciones financieras entre países son las que equilibran cualquier desajuste entre las importaciones y las exportaciones de bienes y servicios.

Es conveniente revisar en especial hacia donde se encuentran dirigidas las inversiones al interior de la economía canadiense , ya que ésto es un indicador importante para saber que sectores son los que se están promoviendo y si ésto responde a las necesidades reales de la economía canadiense.

La ratificación del Acuerdo de Libre Comercio y la tendencia general del incremento de la competencia han forzado a muchas firmas a invertir fuertemente para incrementar su productividad y volverse más competitivas. Así en 1989 la inversión en equipo de planta aumentó un 9.6%; en 1990 sólo un 4.8% y las proyecciones para el 1991, no otorgan más de un 1.4% de crecimiento en este tipo de inversiones. El gasto en plantas y equipo industrial no creció para el período de 1989- 1990, esto resulta preocupante para la economía canadiense, ya que debido a la firma del Acuerdo de Libre Comercio se vuelve necesario para las empresas canadienses elevar su productividad y competitividad en el marco de las nuevas relaciones comerciales con los E.E.U.U. De hecho, la inversión en maquinaria y equipo se contrajo en un 0.3% en el tercer cuarto de 1990; no se puede afirmar que esa cifra constituyera una baja significativa, sin embargo no se

alcanzan los niveles necesarios de inversión para enfrentar el reto comercial que se le presenta a Canadá, la recesión económica por la que atraviesa ha distraído su atención de esa cuestión vital para la economía.197

Los factores que contribuyen a una disminución en el crecimiento de las inversiones son de naturaleza cíclica y otros se deben a actitudes de los líderes de negocios acerca de las condiciones económicas prevaletentes en Canadá en el corto plazo.

El factor de naturaleza cíclica se explica debido al boom de inversiones de los años anteriores al 1989, que se resuelve en un declive de inversión a partir de ese año. Esto se empezó a manifestar más claramente en el sector manufacturero, en el sector de la pulpa del papel y el aluminio, donde los proyectos de inversión han empezado a reducirse.

La actitud de los líderes de negocios también influye en los patrones de inversión ya que ellos imponen las cuotas. Los líderes de negocios no están nada optimistas acerca de las condiciones económicas de corto plazo como lo indicó "The Conference Board's Index of Business Confidence Survey": sólo el 3.7% esperaba mejores condiciones económicas en el desarrollo de 1991.

197. Canadian Outlook, winter, Op. Cit., p.8

Se pronostica según "The Conference Board of Canada" una tendencia a la baja en las inversiones, como consecuencia también de la recesión de la economía canadiense para 1991.

Haciendo un análisis de las inversiones por sectores, debemos apuntar que el perfil de las inversiones no-energéticas para 1989 está basado en las revisiones de la inversión pública y privada según datos del Statistics Canada.

Un factor importante en las inversiones manufactureras es la capacidad de expansión que presenta cada área, de ahí que se otorguen más fondos a la industria de la pulpa de madera, el papel y el aluminio.

Según "The Conference Board of Canada" en Manitoba, Quebec y Alberta existen inversiones importantes en el área de la pulpa de madera, esta inversión alcanzó en 1990 aproximadamente 2 billones y existen nuevos proyectos para 1992. En Quebec existen inversiones importantes en el área del aluminio.

En la manufactura se dio un crecimiento fuerte en 1990 del 6%. La inversión en la manufactura es un factor clave que permite una inversión no-energética real para el crecimiento que se espera de la economía en 1991. Otros

sectores no energéticos experimentaron caídas en sus índices de inversión en 1990.

La introducción a principios de 1991 del Impuesto sobre Bienes y Servicios tuvo un impacto marginal en las inversiones; pero para los años del 1992 y 1993 se espera afecte de manera adversa a las mismas.

En resumen, la inversión en la pulpa de madera y el aluminio manufacturado, ayudará a contrarrestar la baja inversión en otros sectores debido al débil crecimiento de la economía y la predicción pesimista de las partes inversionistas sobre el actual clima económico en Canadá.

La situación de la inversión en otras áreas como la energética es buena. El sector de gasoductos y oleoductos de servicios energéticos actualmente se está promoviendo fuertemente en sus áreas de inversión e investigación.

Según datos de "The Conference Board of Canada" , Trans Canada Pipeline Limited y Nova Corp. estuvieron en la tarea de una ambiciosa expansión, que se llevó a cabo durante todo 1990. Hidro Quebec adelantó planes de desarrollo para alcanzar las utilidades necesarias para capitalizar las oportunidades aparentes de exportación que se presentan en los noventas en esta rama energética. La Grande 2A Hydro-

Electric y La Grande tienen grandes planes de expansión para el 1991-1992 y 1994-1995 respectivamente.

Se estima, además que las refinerías gastarán entre 500 y 750 millones para elevar la calidad de sus procesos y cumplir con las nuevas reglas que impone el comercio. La caída en la producción del crudo convencional, convertirá a Canadá en importador neto y por otro lado "(...) Si las reservas se incrementan más rápido que de costumbre, las exportaciones de petróleo subirán y más firmas posiblemente localizarán sus fondos de exploración en otras áreas fuera de Canadá donde las posibilidades de encontrar petróleo son más atractivas." 198 Esto tiene relación en el contexto de la firma de un Acuerdo tripartita entre México-Canadá y los E.E.U.U., cuando se han encontrado nuevos yacimientos en el estado de Campeche de la República Mexicana y se han realizado a la fecha modificaciones en el área de inversiones y la de petroquímica en específico. Por otro lado se acordaron entre nuestro país y Canadá financiamientos en el área de la petroquímica en 1990.

198. Ibidem., p. 13

3.2. EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE CANADA Y LOS ESTADOS

UNIDOS

El comercio exterior canadiense está influenciado principalmente por el desarrollo económico de su mayor socio comercial :los Estados Unidos.De ahí que podamos afirmar que ambas economías se encuentran estrechamente interrelacionadas y que debido a ésto, los efectos de la recesión económica estadounidense repercuten directamente en la economía de Canadá.

En 1989 Canadá sostuvo un flujo comercial con los E.E.U.U. de 186.4 mil millones de dólares y realiza la mayor parte de su comercio internacional con los E.E.U.U.(Ver Cuadros 5 y 6.)

En los últimos tres años, el comercio canadiense se ha visto influenciado por el comportamiento económico de su principal mercado internacional: los Estados Unidos.

La recesión de la economía estadounidense se ha vuelto evidente a partir de 1990: el PNB que logró crecer por arriba del 3.0%. en 1989, para 1990 ha crecido sólo en un 2.0%. La contracción económica estuvo influenciada por el aumento de los índices de precios al consumidor: que en 1989 llegó a casi un 5.0% de aumento y para 1990 disminuyó en forma notoria casi 3.0%. El crecimiento del empleo ha sido

muy lento. La tasa de desempleo ha sido estable a pesar de la disminución de las fuentes de trabajo. Para 1989 la tasa de desempleo era del 5.3% y solo aumentó en forma marginal en 1990 0.4%.¹⁹⁹ Además la falta de mercado laboral que está dañando al ingreso potencial del consumidor, y socava aún más el potencial económico de los E.E.U.U.

Las exportaciones de los E.E.U.U., han experimentado recaídas durante los años de 1989 y 1990; el volumen de las exportaciones permaneció estable en 1990 tras la revaluación del dólar a finales de ese año, mientras que las importaciones de dicho país se elevaron sobre la base de las afluencias de recursos energéticos y de bienes de capital .
200

El poder de compra estadounidense se ha contraído en forma marginal, de manera que los gastos en capital se debilitan. La actividad manufacturera en los E.E.U.U. ha decrecido. Para 1991 los signos de debilidad de la economía estadounidense se mostraron abiertamente y se espera continúen mostrándose otros más en 1991. 201

El lento crecimiento de la economía de E.E.U.U. (el Producto Interno Bruto pasó de un crecimiento en 1989 del 2.9% a uno del 2.0% en 1990)²⁰² y una ley comercial altamente

199. Ibidem, Table 23.

200. "Exports 1989 in review" Op. Cit., p.55

201. Canadian Outlook, winter, Op. Cit., p.10

202. Ibidem, Table 25.

proteccionista sobre todo en barreras no arancelarias: en restricciones voluntarias al comercio, barreras de procedimiento, etc; ha limitado la capacidad de mejorar las exportaciones canadienses. La balanza de pagos canadiense muestra signos de debilidad debido (entre otras causas) a la caída actual de la economía de los Estados Unidos; las ganancias por concepto de exportaciones también han disminuido, así como la demanda doméstica se debilita en respuesta a los altos niveles de las tasas de interés; el crecimiento de las exportaciones se debilita desde el fortalecimiento del dólar estadounidense.

La integración de los mercados canadiense y norteamericano puede ser vista claramente en el desarrollo de la participación de ambas economías en su sector externo.

El comercio exterior y el crecimiento económico están estrechamente relacionados, estimando que más de tres millones de empleos están ligados sólo con el sector exportador y que aproximadamente el 31% del PNB se genera en actividades de importación y exportación en Canadá, lo cual da una idea clara de la apertura de ese mercado al exterior.203

203. Canadá en el Comercio Internacional, Op.Cit., p.3

El 75% aproximadamente de las ventas totales al exterior de Canadá se encuentran dirigidas al mercado norteamericano.²⁰⁴

En el caso de las importaciones Canadá presenta una estructura concentrada similar a la de las exportaciones: E.E.U.U. es su principal socio proveedor, con montos superiores al 70% aproximadamente del total importado de Canadá durante los últimos tres años.

El comercio de mercancías entre ambos países superó los 190 billones de dólares para 1990 . ²⁰⁵ La balanza comercial favorable a Canadá que prevaleció desde 1983, comenzó su escalada hacia abajo a partir de 1988, debido a la tendencia deficitaria en el área de servicios con respecto a los E.E.U.U., y sigue creciendo por concepto de transacciones financieras, turismo, deuda y derechos de uso de patentes).²⁰⁶ En 1988 el déficit en servicios con respecto a E.E.U.U. superó los 11 billones de dólares.²⁰⁷

En 1989 las ventas de bienes domésticos a los E.E.U.U. fueron del 73.5% comparados al 73.0 en 1988, lo que nos muestra, hubo un incremento de 117 millones . Sin embargo el balance en cuenta corriente con respecto a los E.E.U.U. sostiene un

204. Idem.

205. Statistics Canada., Op.Cit., p.46.

206. Canadian Outlook, winter, Op. Cit., Table 11.

207. Survey of Current Business, Op. Cit., p.16-18.

déficit de 557 millones en 1988, que para 1989 se incrementó a 635 millones aproximadamente.²⁰⁸

Las exportaciones de mercancías domésticas hacia los E.E.U.U. fueron para 1988 de 98.2 billones de dólares y para 1989 de 98.3 billones. Lo que arrojó un superávit en balanza comercial con los E.E.U.U. de 9 billones en 1988 y de 7.9 en 1989. Esto muestra algunos de los efectos en las exportaciones canadienses en el primer año de implementación del Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países. (Ver Cuadro 5.)

Las importaciones de mercancías provenientes de los E.E.U.U. se incrementaron de 86.5 billones en 1988 a 88.2 en 1989. Sin embargo la participación de E.E.U.U. en las importaciones canadienses declinaron un 0.4% debido a la importación de otras áreas como la CEE y Japón en el comercio canadiense.²⁰⁹ (Ver Cuadro 6.)

Las importaciones de Canadá con respecto a los E.E.U.U. en el 1989, tuvieron diversas fluctuaciones durante ese año. Las explicaciones principales para este comportamiento tan inestable se encuentran resumidas en las siguientes cuestiones: la caída de las importaciones en partes automotrices, metales preciosos incluyendo aleaciones,

208. "Exports, 1989 in review", *Op. Cit.*, p.57

209. "Imports 1989, in review", *Op. Cit.*, p.37.

camiones, tractores y chasis, no alcanzaron a ser compensadas por los incrementos en otras mercancías como autobuses de pasajeros y químicos inorgánicos, aluminio incluyendo aleaciones, aeronaves etc.

Las exportaciones canadienses de partes automotrices declinaron en E.E.U.U. durante el periodo final de 1990, las exportaciones manufactureras estuvieron débiles en 1990 debido a la baja de las inversiones estadounidenses en esa área.

El sector doméstico de los E.E.U.U. sufrió una baja crónica, con una insignificante actividad económica, esto desalentó las exportaciones canadienses y sobre todo las madereras durante 1990.

En ese mismo año las importaciones provenientes de los E.E.U.U. aumentaron significativamente en computadoras, vías férreas y varios, instrumentos de medida y control, tubos electrónicos y semi-conductores aires acondicionados y equipo de refrigeración además de envases, equipo de telecomunicación y petróleo crudo.

Los déficits en la cuenta corriente de Canadá con respecto a los E.E.U.U. se deben principalmente a los superávits en transacciones de capital a largo plazo, en sectores dinámicos de la economía como el energético.

La inversión directa de E.E.U.U.hacia Canadá en 1988 llegó a niveles por encima de los 76.3 billones de dólares.En el área de manufactura fue de 28.1 billones;en petróleo de 11.7, y en otros de 36.5 .210

Como podemos constatar, la relación que guardan ambas economías en su sector externo es muy estrecha, debido a esta situación, es que los acontecimientos económicos que tienen lugar en un país afectan de manera casi simultánea a la economía del otro.

La relación comercial que tienen ambos países podríamos describirla como una relación interdependiente y particular, en la que sus diferencias son importantes:el valor del PIB de Canadá en 1989 representó sólo al 8.9% del correspondiente a los E.E.U.U., pero como la población del primero es de 26 millones de habitantes, el 10.4% de la de E.E.U.U.(que es de 259 millones de personas), el PIB per capita canadiense de 17,807 dólares por persona al año, se aproxima al de E.E.U.U. que es de 20,920 dólares al año.

Podemos afirmar, que E.E.U.U. y Canadá presentan niveles de desarrollo económico distintos,sin embargo se encuentran unidos bajo un mismo o muy parecido modelo de crecimiento en lo externo que sentó premisas importantes para alcanzar la firma del Acuerdo de Libre Comercio.La complementariedad de 210. Survey of Current Business,Op. Cit.,p.18

ambas economías y la voluntad de alcanzar metas comunes, restó rivalidades en áreas comerciales en las cuales se mantienen diferencias desde muchos años atrás.

CANADA Y EL RESTO DEL MUNDO:

Después de los E.E.U.U. los principales socios comerciales de Canadá son la CEE y Japón.

En el rubro de las exportaciones en 1989, las ventas de Canadá a Japón se mantuvieron estables en un 6.5%, sin embargo el valor de las mismas se incrementó a 44.6 millones o en un 0.5%. Las ventas a la CEE rebasaron los 530.0 millones, es decir tuvieron un aumento del 0.5% y su contribución se incrementó de un 7.9% a un 8.4%, principalmente como resultado del incremento en las exportaciones a España y Holanda. La parte de ventas correspondiente a otros países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) se incrementó de un 2.2% a un 2.5% las ventas mejoraron por en 363.3 millones constituyendo un 12.4% del total de las exportaciones, debido en gran parte al incremento del comercio con Australia y Noruega.²¹¹ (Ver cuadro 5.)

211. "Exports 1989 in review", Op. Cit., p. 53.

Con el resto del mundo, la producción canadiense de exportación en 1989 fue de 1, 803 millones y constituyeron el 12% del total de exportaciones canadienses.²¹²

En el área de la importaciones, la CEE es el segundo socio comercial de Canadá. La importaciones de la CEE declinaron a lo largo de 1989, ya que bajaron las compras de aeronaves, petróleo crudo, vehículos y partes, automóviles de pasajeros, acero, hierro y aleaciones metálicas. En total las compras con respecto a esta área descendieron en 1.2 billones de dólares del período de 1988 a 1989.²¹³

Las importaciones provenientes de Japón también declinaron a lo largo de 1989, en tanto que disminuyeron las compras de motores de vehículos, camionetas, tractores, equipo de telecomunicación y tubos electrónicos y semi-conductores. Sin embargo, las compras de competidoras electrónicas japonesas aumentaron. (Ver Cuadro 6.)

Las compras al resto del mundo aumentaron significativamente durante 1989, las principales áreas de importación fueron las de petróleo crudo, principalmente del Medio Este (east), Noruega y Nigeria; combustible como gasolina de Venezuela y Arabia Saudita; minerales de metal principalmente de México, Uruguay y Bolivia; partes de

212. Idem.

213. "Imports 1989 in review", Op. Cit., p 34.

motores de vehículos de México, Corea del Sur y Taiwan; televisiones radio y equipos de sonido de Corea del Sur; computadoras electrónicas de Taiwan y México; maquinaria industrial de papel y pulpa de madera de Brasil; equipo de telecomunicaciones y similares principalmente de México y de Taiwan.

3.3. MARCO DEL COMERCIO EXTERIOR.

3.3.1. POLITICA COMERCIAL

La política comercial del Canadá se encuentra estrechamente ligada a los planteamientos de política económica interna.

El proteccionismo de los años anteriores al gobierno de B. Mulroney, dañó en forma importante a la economía canadiense en su conjunto. De ahí que se haya propuesto como meta principal mantener una economía abierta, estimulando además a la inversión extranjera en forma conveniente a sus intereses prioritarios.

Canadá plantea en su política comercial como objetivos principales:

- Lograr la incorporación plena de Canadá al mercado mundial como una de las vías importantes para la consolidación a nivel interno de los puntos más relevantes de la agenda del gobierno canadiense.

- Participar como protagonista dinámico del proceso de formación del bloque económico de América del Norte para asegurar una mayor participación en el mercado mundial gracias a la obtención de mejores términos de comercio.

- Consolidar la liberalización del comercio exterior como un paso fundamental al impulso del crecimiento económico.

- Mantener una economía abierta apoyada por instrumentos formales de liberalización que permitan asegurar la colocación de los productos canadienses en los mercados externos, principalmente en el estadounidense.

- Fomentar la inversión extranjera mediante reformas a su política de inversiones que respondan a las necesidades del país.

- Lograr que las empresas impulsen la producción, procurando mejores niveles de competitividad debido a las exigencias de la apertura comercial.

- Implementar estímulos importantes a las exportaciones mediante programas de financiamiento etc., además de la eliminación de obstáculos a las importaciones.

- Combatir las prácticas desleales, los subsidios a productos de exportación, etc. con el objeto de establecer

bases más firmes para la correspondencia en el trato comercial equitativo.

Canadá encuentra el marco ideal a su política comercial en los lineamientos del GATT, que es guía legal de sus relaciones comerciales con el mundo desde el año de 1947, año de su fundación.

Dicho país sostiene además un tratamiento preferencial recíproco con Australia y Nueva Zelanda y otorga a los países en desarrollo de la Commonwealth, así como a los beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias, un tratamiento arancelario preferencial.

Con el propósito de avanzar en su tarea de racionalización de la política de comercio exterior, Canadá se avocó desde el año de 1985 a la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias que provocan la desviación del comercio. A la fecha sólo un número limitado de productos de exportación requieren permiso previo, tales como: petróleo y sus derivados, gas natural y algunos productos primarios.

Por lo que toca a las importaciones existen algunos sectores sujetos a licencia y/o cuota de importaciones para algunos países como es el caso de los textiles, el calzado para dama y distintos productos de hierro y acero, existiendo prohibición para la importación de un número limitado de

productos agrícolas, de uranio y carbón de Sudáfrica. En términos generales se puede decir que el número de restricciones distintas a las arancelarias es limitado. México y otros países en desarrollo son beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) canadiense, el cual comprende un amplia gama de productos agrícolas e industriales, para los que otorga franquicia arancelaria o reducción de impuestos de importación de un tercio sobre el nivel preferencial británico o el de la tasa de nación más favorecida, cualquier que sea más bajo. Para obtener dicho beneficio se exige que las mercancías sean totalmente producidas en el país exportador, o que el valor de los materiales importados no exceda del 40% del precio de fábrica del producto, considerando a las materia primas importadas de Canadá como originarias del país exportador.

Canadá adoptó a partir del 1o. de enero de 1988 el Sistema Armonizado de Clasificación arancelaria, contando con impuestos de importación ad-valorem y específicos. Dicho país tiene sus propias leyes anti-dumping y no tiene restricciones para la transferencia de divisas o utilidades de empresas extranjeras que operan en suelo canadiense.

La relación comercial entre Canadá y los E.E.U.U., juega como pudimos advertir, un papel importante en la economía canadiense, de ahí que exista una similitud entre los planteamientos comerciales de ambos gobiernos, que buscaron a partir de 1986 establecer un intercambio comercial más

recíproco. Para 1987, el 80% de las exportaciones canadienses a los E.E.U.U. y el 65% de las estadounidenses a su vecino del norte estaban libres de impuestos de derechos de aduana.

Sin embargo a partir de dicho año, la política comercial estadounidense se ha venido recrudesciendo principalmente en materia no arancelaria, de ahí que para Canadá el acercamiento bilateral mediante un acuerdo comercial era inevitable: tenía que asegurar sus condiciones de entrada al mercado de su principal socio comercial, que cerraba las puertas de manera indiscriminada.

Entre 1980 y 1989 nueve acciones compensatorias han sido iniciadas por los E.E.U.U., estos son recursos contra las importaciones canadienses. Las más duras han sido impuestas a los productos madereros. Por otro lado, 16 impuestos anti-dumping también han entrado en vigor afectando a los productos de exportación de Canadá, se alega comercio desleal bajo el artículo "super 103" de su ley comercial. Además, el comercio externo se ha visto dañado por la "U.S Farm-Bill" que, a través de subsidios nacionales, resta competitividad a los productos canadienses. "La Ley Omnibus", como se le denomina a la ley comercial de los E.E.U.U. en general es proteccionista y daña a las industrias domésticas canadienses.

Con el fin de evitar mayor desviación de comercio entre los países anteriormente señalados, en el año de 1988, ambos firman un Acuerdo de Libre Comercio , que significa la formalización de un conjunto de reglas bilaterales para conseguir eliminar restricciones comerciales entre ambos países sobre la base de las negociaciones del GATT.

Cabe destacar que la política comercial canadiense sigue siendo proteccionista con respecto a terceros países y la de E.E.U.U. lo es más, aún con su vecino del norte: ésto debido a que más allá de responder a las intenciones liberalizadoras de comercio, las exigencias de la situación recesiva en ambas economías impone "medidas de seguridad" a los productos nacionales.

3.3.1.1. EL CONTROL CAMBIARIO Y EL COMERCIO EXTERIOR

Debido a la política comercial canadiense que mantiene una postura abierta al exterior, el tipo de cambio no debería constituirse como una variable determinante, sin embargo el contexto internacional de globalización económica impone a las economías nacionales nuevas condiciones. Así los términos de comercio de dicho país se han visto desfavorecidos en cuanto a su sector externo, debido a la situación recesiva prevaleciente y a la revalorización en un 4.2% del dólar canadiense con respecto al estadounidense.

Según un análisis de "The Conference Board of Canada", dicha revaluación se debe al récord de las tasas de interés diferenciales entre Canadá y los E.E.U.U., que han traído un cambio dramático en el comportamiento comercial del Canadá.

La estricta política monetaria de Canadá, orientada a disminuir la inflación, se ha mantenido firme a pesar de la política monetaria adaptativa que prevalece en los E.E.U.U. Así, la disimilitud aparente en las políticas monetarias entre las economías de Canadá y E.E.U.U. altamente interdependientes, vuelve confuso el contexto de identificación de los objetivos en política monetaria, que no sea el de control de la inflación.

Como producto de la revalorización de la moneda, los precios internacionales de los productos canadienses en el exterior se han modificado. Medido en moneda canadiense los términos mercantiles han aumentado en precio en un 4.7%.²¹⁴ Esto ha tenido un efecto notable en el volumen de intercambio o flujos comerciales con el exterior como pudimos ver en los primeros apartados del presente capítulo.

Debido a que las políticas canadienses restrictivas han tenido tal efecto sobre su balanza comercial, el Banco de Canadá debe aceptar mayor adaptabilidad de acuerdo a la línea seguida por la Reserva Federal estadounidense en su 214. Canadian Outlook, winter, Op. Cit., p.10.

lucha contra la inflación. No es conveniente para Canadá mantener una política monetaria restrictiva, y aunque se han venido operando esfuerzos para implementar un tipo de cambio flexible, con el objetivo de alcanzar una política monetaria menos dependiente, el esfuerzo no es suficiente debido a las condiciones estructurales de la economía en su conjunto.

3.3.1.2. PROGRAMAS DEL GOBIERNO FEDERAL PARA EL IMPULSO DEL COMERCIO EXTERIOR.

El gobierno canadiense ejerce un mínimo control sobre el comercio con el exterior, sin embargo el gobierno Federal y algunos gobiernos provinciales han instituido varios programas de ayuda para la industria con el objeto de incrementar y mejorar las exportaciones de productos canadienses. Este es un punto de álgida controversia entre los gobiernos de E.E.U.U. y Canadá debido a que el primero alega en algunos programas la existencia de dumping a las exportaciones canadienses.

Tanto el gobierno federal como el provincial cuentan con programas de impulso a las exportaciones con el fin de incrementar las exportaciones de productos canadienses para el desarrollo de los procesos productivos como condición necesaria para mejorar la competitividad y mejorar los

términos de comercio canadiense, creando una situación favorable que contribuya al crecimiento económico del país.

El Departamento de Relaciones Exteriores tiene dos programas: a) el Programa para el Desarrollo del las Exportaciones (PDME) y b) el Programa para la Promoción de Proyectos (PPP), ambos para ayudar a las compañías canadienses a alcanzar los mercados de exportación para sus productos y servicios.

a) El PDME comparte los riesgos financieros de los negocios canadienses en el exterior, aspirando a entrar o expandir sus actividades en los mercados extranjeros. Diseñado para conocer las necesidades individuales de cada compañía y otorgarles apoyo en los mercados externos, el programa provee asistencia financiera a las compañías candidatas para ayudarlas a cubrir el costo de los proyectos específicos fuera de Canadá. Les otorga además, una identificación mercantil de viaje hacia los mercados extranjeros potenciales, participando en ferias en el extranjero, otorgando listas de compradores extranjeros potenciales y trayéndolos a Canadá, formando asociaciones exportadoras, estableciendo facilidades en la colocación para eliminar obstáculos y desarrollando mercados de exportación para los productos agrícolas, pesqueros y alimenticios.

b) A través de los Programas Promocionales de Proyectos (PPP) el gobierno federal asegura parte del costo de las industrias participantes en las exhibiciones nacionales y en las ferias en el extranjero, además de ayudar en los gastos de las misiones comerciales. El programa también es usado para promover los fondos que ingresan por las visitas de compradores extranjeros y de las delegaciones gubernamentales. A través de sus oficinas regionales, hace recomendaciones con respecto a la participación industrial y trabaja con las firmas participantes para asegurar el éxito completo de los proyectos.

Existen además otras fuentes de asistencia Federal a las exportaciones:

El departamento de Relaciones Exteriores en Ottawa junto con su cadena global de 93 oficinas comerciales distribuidas por comisiones comerciales en todo el país, es la principal fuente de información en las negociaciones comerciales y aduaneras para incrementar las oportunidades de competitividad de las mercancías canadienses en los mercados mundiales. Se encargan además de identificar las oportunidades para proyectos de capital y con una apropiada asistencia de las agencias regionales y de las ramas de los diferentes sectores industriales, ayudan a las firmas canadienses para obtener beneficios de tales oportunidades.

Por medio de ésta los exportadores se enteran de los requisitos de exportación y de los permisos de importación que se requieren en cada caso.

c) La Corporación de Desarrollo Exportador (CDE)

La mayor cantidad de financiamientos federales a la exportación la otorga el CDE. Esta corporación federal tiene una capacidad multimillonaria para financiar las ventas de exportación a través de préstamos, préstamos garantizados y seguros de exportación. Los cuatro principales tipos de asistencia son: el seguro de crédito, que cubre el 90% de las pérdidas causadas por los no-deudores extranjeros; préstamos y garantías necesarios para los compradores extranjeros de bienes y servicios de Canadá; seguros a inversiones extranjeras para otorgar cobertura a las inversiones canadienses en países en desarrollo y además proporciona seguridad y garantías para las compañías canadienses contra el comportamiento de los consorcios asociados extranjeros .

d) La Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI)

Las sucursales de cooperación en negocios otorga apoyo financiero bajo el Programa de Cooperación Industrial a compañías que han identificado oportunidades de exportación en estudios preliminares (un máximo de 15,000 dólares). Esto

usualmente viene seguido por un estudio departamental de viabilidad y si se prueba que la investigación inicial es positiva se otorga un máximo de 100,000 dólares.

El estudio de viabilidad deberá llevar la compañía a la conclusión de que el negocio es conveniente para su empresa. Si se considera apropiado , el apoyo puede cubrir hasta el 75% de la tecnología de prueba con un máximo de 250,000 dólares del total del costo de la transacción. Una vez que la firma ha hecho el compromiso de comenzar la transacción, el Programa de Apoyo a Proyectos es capaz de compensar los costos en que se incurra por motivos de la operación, costos que son propios de los países en desarrollo. Los costos y las inversiones que genere la transacción corren por cuenta de ambas partes.

Finalmente, para asegurar a las compañías canadienses el acceso a través de las instituciones internacionales, el programa otorga financiamiento por arriba de los 350,000 dls. para estudios de proyectos con alto índice de viabilidad.

e) La Cooperación Canadiense de Comercio (CCC):

Esta corporación federal, se encarga de investigar las necesidades de los gobiernos extranjeros y las agencias

internacionales y promueve las ofertas de los productores canadienses de bienes y servicios.

La CCC otorga a las empresas canadienses relativamente pequeñas el acceso a oficinas extranjeras de compra. También actúa como primer contratante en proyectos importantes de exportación cuando un arreglo de gobierno a gobierno es preferido por el oferente canadiense o por el comprador extranjero, o en proyectos financiados por grandes bancos u otras organizaciones multilaterales como el Banco Mundial y El Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas.

Por otro lado, los Bancos canadienses cuentan con proyectos específicos de financiamiento a las exportaciones y mantienen 25 centros internacionales a lo largo del mundo al servicio de los exportadores e importadores. Mantienen además alguna forma de representación en casi todos los países con los que Canadá mantiene relaciones comerciales.

Además de su presencia doméstica e internacional, algunos de los bancos canadienses tienen bancos negociadores subsidiarios. Estos subsidiarios liderean la innovación financiera. Los bancos canadienses ofrecen entre otros los siguientes servicios financieros:

-Crédito asegurado a las exportaciones canadienses: permitiendo a los exportadores canadienses obtener los

beneficios del CDE a través de los bancos, los cuales manejan la tasación de los créditos y asumen la responsabilidad de todo el crédito asegurando las negociaciones y las obligaciones del contratante.

-Crédito a corto plazo: Para compras de materiales industriales, partes y componentes, bienes de consumo, usualmente en periodos mas allá de 180 días.

-Crédito a mediano plazo: Para bienes de capital, incluyendo maquinaria industrial y equipo pesado en términos de 5 años.

-Crédito distribuidor: Para distribuidores de automotores, equipo industrial y de la construcción o re-venta para consumidores finales.

- Para capacidad de embalaje para grandes proyectos: Embalaje de pedidos para ser colocados con otras manufacturas para un solo proyecto. Esto simplifica las negociaciones y frecuentemente mejora los términos de disponibilidad.

- Líneas de Crédito: Establecidas preferentemente para dar trámite a los pedidos. Estas permiten negociar con los exportadores sabiendo que el crédito estará disponible.

Los gobiernos de las provincias también participan activamente en la promoción de exportaciones. Las actividades provinciales han tendido a complementar los programas federales mediante el restablecimiento de sus propios programas cuando el federal llega a su fin. Sin embargo, los gobiernos de las provincias han estado intensificando de manera significativa sus esfuerzos en los años recientes y han empezado a movilizarse en áreas que no son tradicionales con financiamiento para la exportación. Muchas provincias ofrecen a las compañías un número considerable de programas para invitarlos a participar en ferias comerciales internacionales, para investigar nuevos mercados y para mejorar sus propias técnicas de mercadeo. Además las provincias envían ministros y oficiales en misiones a los mercados extranjeros para establecer compradores, éstos promueven las exportaciones y buscan o detectan mercados potenciales para sus respectivas provincias. De tal manera que se pueden establecer contactos específicos por provincias si así se desea.

Para la coordinación de las actividades promotoras de exportación del gobierno federal y de las provincias existe un órgano denominado "Comité Federal-Provincial para el Desarrollo Exportador" que funge como centro de discusión para la promoción e implementación de planes de expansión de mercado y de cierta forma complementa las actividades en las operaciones financieras. Este Comité también es usado como

mecanismo de información para las provincias de las actividades que se realizan en el Desarrollo Comercial Exportador mediante sesiones de los ministros de comercio a nivel provincial y federal.

3.3.2. LEGISLACION COMERCIAL.

3.3.2.1 LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

La ley de comercio exterior del Canadá se caracteriza por haber sufrido regresiones en cuanto a su proceso de liberalización comercial, ya que si bien por un lado presenta un arancel promedio más bajo que los E.E.U.U. y México, tiene un alto grado de dispersión arancelaria, y por otro lado sus barreras no-arancelarias han aumentado. Se puede decir que ha emprendido un neo-proteccionismo, consecuente al norteamericano.

Las leyes comerciales tanto de Canadá como de los E.E.U.U. se presentan como altamente proteccionistas en cuanto a sus trabas o restricciones voluntarias a la importación que se traducen en más barreras no-arancelarias al comercio exterior, la creación de comercio interzonal y entre bloques comerciales se ve seriamente amenazada debido a la situación legislativa comercial independiente para cada uno de los países de la zona de libre comercio de América del Norte.

3.3.2.2. REGLAMENTOS:

En general existen pocas restricciones para las importaciones. Los permisos de importación son necesarios sólo para algunos productos.

Muchas importaciones con todos los requerimientos son aprobadas en aduana por agentes aduanales autorizados. Ciertos bienes se encuentran exentos del pago de derechos aduanales bajo arreglos de exención.

Bajo los lineamientos del ALCEUC los bienes originarios de los E.E.U.U. entrarán a Canadá dentro de algunos años, sin el pago de derechos aduanales. El tratamiento arancelario con los E.E.U.U. queda definido en los parámetros del ALCEUC que posteriormente revisaremos.

Desde el punto de vista restrictivo, las importaciones en Canadá están liberalizadas, a excepción de un número limitado de productos. Algunos productos restringidos pueden ser importados sólo si cuentan con un permiso o licencia de importación obtenido cubriendo ciertas especificaciones requeridas.

a) Las licencias de Importación las requieren sólo ciertos medicamentos, algunos artículos agrícolas, ciertas especies en extinción de flora y fauna, el gas natural material y

equipo específico para producción y uso de energía atómica. Se requieren además para el carbón y productos metálicos especiales para propósitos de monitoreo, para algunos productos agrícolas de lácteos, de ropa y productos textiles de bajos costos de producción que están sujetos bajo el Acuerdo de Multifibras negociado dentro del GATT.

b) Existen además Actas de Permiso, que incluyen una lista de control de importaciones la cual contiene todos los productos que son controlados dentro del Canadá. Generalmente todas las armas ofensivas son definidas en el Código Criminal con pocas excepciones, incluyendo la prohibición de importación de armas cortas y rifles o escopetas automáticas recortadas.

La ley canadiense incorpora los sistemas internacionales establecidos para la clasificación arancelaria y de impuestos. Como consecuencia, el valor de los impuestos de aduana ad-valorem están normalmente basados en el precio de la transacción (ajustada por flete, derechos de autor, etc, de acuerdo a las reglas internacionales).

1) La Tarifa Aduanal Canadiense se encuentra basada en El Consejo de Cooperación Aduanera y en el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria (adoptado en 1988), esta tarifa reemplaza las viejas tarifas arancelarias y su clasificación así como el código de mercancías para ampliar las exportaciones e importaciones. El sistema Armonizado de

Importaciones consta de 10 dígitos, los primeros 6 se basan en el Sistema armonizado Internacional. El Sistema Armonizado es una nomenclatura usada para describir y clasificar bienes en el comercio internacional para propósitos aduanales. La nomenclatura está estructurada lógicamente. Las secciones y capítulos son arreglados de acuerdo a niveles de proceso: con mercancías primarias al principio, seguidos de productos más complejos técnicamente. La clasificación de los productos en el Sistema Armonizado de Preferencias requiere una descripción muy detallada en los documentos comerciales para establecer la clasificación aduanal correcta y los impuestos correspondientes. Si las descripciones del producto son insuficientes, La Canadian Custom and Excise no podrán permitir la introducción de los bienes en Canadá.

La tarifa Aduanal canadiense distingue principalmente cuatro diferentes tratamientos arancelarios:

1. La Tarifa de la Nación más Favorecida:

Hablando de manera general, las importaciones de los países desarrollados, como Alemania y Japón están sujetas a la TNF. Esta Tarifa es aplicable a las mercancías provenientes de países que han firmado acuerdos comerciales con Canadá o se les ha concedido este tratamiento en acuerdos generales firmados a través del GATT.

2. La Tarifa Preferencial :

Aplicable a bienes provenientes de la Gran Bretaña o países de la Commonwealth británica o caribeña.

Además se aplican tarifas especiales a bienes de Nueva Zelanda y Australia si por lo menos el 50% del costo de producción de bienes es realizado en uno de esos países o en ambos. También a los países menos desarrollados se les da un trato preferencial como Haití, Tanzania, Malawi y Samoa del Oeste, si los bienes son embarcados directamente del país de origen .

3. Tarifa General:

Se aplica a las mercancías de países no incluidos dentro de los dos primeros grupos(se encuentran contenidos aquí los países de economías planificadas).

4. Tarifa General de Preferencia:

Esta se aplica a países en vías de desarrollo y es para ciertos productos incluidos en listas negociadas en el GATT, que se conceden recíprocamente a los países que forman parte del acuerdo o a los que se les extiende el beneficio siempre y cuando cumplan con los requisitos de los países

exportadores. Esta tarifa se aplica a países como México, India y las Filipinas.

Otros aspectos dentro del Sistema arancelario canadiense son los Impuestos Temporales. Estos son aplicables a ciertas frutas y vegetales y/ o a partes importadas de materiales necesarios para la incorporación dentro de las manufacturas canadienses.

Existen además disposiciones arancelarias especiales para las Importaciones Temporales y los bienes de reexportación.

5) Ley Anti- Dumping, de Subsidios e Impuestos Compensatorios.

Canadá como signatario del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), pone en práctica el artículo sexto, referido al "Código Anti-Dumping". Canadá contiene este artículo y otros más en El Acta de Medidas Especiales a las Importaciones, que está diseñada para complementar el Código Anti-dumping Internacional negociada bajo los auspicios del GATT.

Básicamente, se reconoce que Canadá tiene derecho a tomar ciertas medidas con el fin de restringir la entrada de mercancías que de alguna forma causen perjuicio a la industria local, si se comprueba además que los bienes

importados se venden en el país de origen, en el mercado local, a un precio superior al que se determina en las facturas de exportación. Si el país está subsidiando la exportación de esos productos, los cuales ponen en desventaja a los productos de Canadá.

Esta es parte de las medidas no-arancelarias, y una de las principales que perjudican la creación de comercio. De ahí que su Ley Comercial se apoye en estas para levantar barreras proteccionistas.

Además de los impuestos mencionados existen otros más a los que muchos productos están sujetos. Como el de Impuestos sobre las Ventas, del que algunos productos se encuentran exentos, además que las provincias imponen sus propios productos a este respecto.

3.4 Marco Legal de las Relaciones Comerciales de Canadá:

3.4.1. Acuerdos Multilaterales:

Canadá sostiene como marco fundamental de sus relaciones comerciales al GATT. Este constituye el principal acuerdo multilateral en materia de Comercio Exterior firmado por dicho país.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947, Entre estos países se encontraba Canadá como miembro fundador.

El Acuerdo General es un Tratado que consta de 38 artículos destinados a servir de base al comercio internacional. Es considerado formalmente como un acuerdo provisional. De ahí que no fuera necesaria la ratificación de los parlamentos lo que les permite a las partes contratantes no aplicar en su totalidad lo que el GATT indica, ya que de ser ratificado, necesitarían adecuar su legislación nacional a lo que el texto del GATT señala. Las Partes Contratantes llegaron a un acuerdo sobre un "protocolo de aplicación provisional", de conformidad con el cual cada Estado debe aplicar el GATT en la medida compatible con su legislación en vigor. Así por ejemplo los E.E.U.U. recurren a este protocolo-que da lugar a la aplicación de la "Cláusula del Abuelo"-que les permite conservar algunas legislaciones contrarias a algunas disposiciones del GATT, lo mismo ocurre para el caso del ALCEUC como posteriormente veremos.

De conformidad con los términos del Acuerdo General, los países firmantes del GATT-Partes Contratantes- reconocen que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos; al pleno empleo; a niveles cada vez mayores del ingreso real y de la demanda

efectiva; a la utilización racional de los recursos mundiales y al crecimiento de la producción y de los intercambios de productos. Asimismo, y para alcanzar dichos objetivos, las Partes manifiestan su deseo de celebrar acuerdos encaminados a obtener, con base en la reciprocidad y en las ventajas mutuas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

Los instrumentos y principios más importantes de que dispone el GATT para la realización de sus fines son:

a) **La Cláusula de la Nación más Favorecida:** a través de la cual se establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación, de manera tal que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo, se hacen extensivos a las demás partes Contratantes, consiguiéndose de esta forma la proyección multilateral de tales beneficios. Por otro lado la "Cláusula de Habilitación" del artículo IV, establece un trato diferenciado y más favorable, no reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo.

b) **La Multilateralidad :** que se instrumenta mediante el otorgamiento de facilidades que los países se obligan a conceder a todos los demás firmantes, bajo el principio de

la Nación más Favorecida y mediante la seguridad de que cada país miembro tiene el apoyo de los otros en esa pretensión;

c) **Los Aranceles Aduaneros:** que permiten proteger la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas como las restricciones no arancelarias (permisos y cuotas), la práctica del "dumping" (para vender en el exterior a precios más bajos que el costo real de producción) o el subsidio a las exportaciones;

d) **La Compensación :** por el retiro y disminución de las concesiones arancelarias otorgadas durante el curso de las negociaciones comerciales efectuadas en su seno, para restablecer el equilibrio en las condiciones negociadas y evitar el uso de medidas de represalia que pudiera aplicar algún país, por los aumentos en las restricciones que se le impusieran a sus mercancías para entrar a otro país;

e) **La aceptación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio:** para las que las disposiciones contenidas en el GATT exigen que los aranceles y disposiciones que afecten al comercio de los países que las integran, no sean más restrictivos que los existentes, antes de la creación de dichos grupos, en su relación con los demás países miembros del Acuerdo. El artículo XXIV, en específico es el que dio base a la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre E.U. y Canadá, de ahí que este tipo de acuerdo no contraviene las

disposiciones del GATT. Por otro lado, el protocolo de aplicación, deja un vacío para poder cumplir con la disposición de creación y no desviación de comercio que propone el GATT mediante la conformación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras.

f) **Las Consultas:** para que la aplicación de cualquier medida restrictiva del comercio por parte de algún país miembro en perjuicio de otro, pueda ser objeto de consultas previas entre los involucrados, con el fin de llegar a un acuerdo sobre los términos de las medidas restrictivas, o bien para obtener la compensación correspondiente;

g) **El Intercambio Equitativo:** que se refiere al mejoramiento del comercio de los países en vías de desarrollo, para lo cual fue modificado en 1950 el artículo XVIII del Acuerdo, y se agregó en 1965 la Parte IV sobre el Comercio y Desarrollo;

h) **Las Represalias:** que han sido estrictamente reglamentadas para instrumentarse únicamente después de haberse realizado consultas entre las partes en conflicto;

i) **Las Exenciones:** mediante las cuales se considera la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones, a cualquiera de sus integrantes siempre y cuando fuera necesario en el cumplimiento de los objetivos generales del

Acuerdo General. Esta Facultad sólo la pueden ejercer las Partes Contratantes actuando como cuerpo colegiado, con el propósito de evitar la introducción unilateral de medidas que afecten las Normas del Acuerdo sin una previa consulta.

3.4.2. ACUERDOS BILATERALES:

El acuerdo bilateral de mayor importancia comercial para Canadá es el que firmó con E.E.U.U. en el año de 1988 y que entró en vigor un año después. El Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países, es de importancia capital para la vida económica del Canadá por la interdependencia que existe entre dichos países.

Considerando que las negociaciones multilaterales dentro del GATT se han visto minadas y que se han retrasado demasiado por los intereses de ciertos países (por discrepancias sobre todo en materia de agricultura); además de que aunque se llegaran a ciertos acuerdos éstos tendrían escasos resultados para satisfacer las necesidades canadienses de acceso al mercado de los E.E.U.U; es que se optó por la vía bilateral con la convicción de obtener mayores ventajas en la negociación directa.

El próximo capítulo estará encaminado a destacar la importancia de tal Acuerdo que además de convertirse en parte importante de la política económica y comercial de

Canadá, responde a las tendencias globalizadoras de la economía mundial .

CAPITULO 4. CANADA EN EL CONTEXTO DE LA NUEVA CONFORMACION ECONOMICA DE AMERICA DEL NORTE

4.1. ANTECEDENTES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Como producto de un largo proceso histórico, determinado por la vecindad, Canadá ha desarrollado una de las más altas relaciones de interdependencia con la economía capitalista más poderosa del mundo occidental: Estados Unidos . Tal grado de interdependencia económica ha generado que las acciones de política económica-comercial originadas en los Estados Unidos tengan significativas repercusiones en el acontecer económico canadiense enmarcadas dentro del período actual de globalización económica mundial.

Para el caso canadiense las relaciones con los E.E.U.U. han adquirido un matiz dependiente que lo convierten, como en el caso de México (aunque con sus grandes diferencias) en un actor importante del devenir estadounidense. Por ello con la formalización de dichas relaciones mediante un Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC), a finales de los ochentas, se reafirma el hecho de que Canadá se encuentra inmerso en un papel determinante dentro de la estrategia geopolítica y económica de los Estados Unidos, encaminada a combatir a largo plazo los problemas derivados de su pérdida de competitividad frente a la nueva

configuración económica mundial caracterizada por los bloques económicos.

Sin embargo, cabe preguntarse por qué hasta ahora se logró un acuerdo de la embergadura del ALCEUC después de largos y fallidos intentos por alcanzar un libre comercio entre ambas economías. Esto se debió a que el proceso de formalización de las relaciones comerciales entre ambos países se vio obstaculizado constantemente por el nacionalismo característico de Canadá y el proteccionismo estadounidense. El ALCEUC respondió a objetivos específicos de ambos gobiernos, en un momento histórico determinado, que los condujo a formalizar una relación de integración que existía previamente.

Como veremos más adelante la estrategia actual de libre comercio de Estados Unidos no sólo compete a dicho país, sino que se extiende más allá de sus fronteras en un proyecto mucho más amplio que incluye, además de Canadá, a México y a todo el Continente Americano. La iniciativa de las Américas pronunciada por el presidente estadounidense, George Bush, es una muestra del interés geopolítico que este tipo de acuerdos representan para dicho gobierno .

Para entender las afirmaciones anteriores pasemos a revisar brevemente este largo proceso de gestión entre Canadá y Estados Unidos.

Los primeros intentos de liberalización comercial en esta área de América del Norte, provienen del siglo XIX cuando en 1854 se firma un acuerdo de reciprocidad entre Estados Unidos y Canadá que establecía una zona de libre comercio entre ambos países pero que fue abrogado por Estados Unidos como resultado de la disputa que sostuvo con Gran Bretaña durante su Guerra Civil.

Después de sucesivos intentos por parte de Canadá de expandir su comercio hacia la unión americana sin ninguna respuesta favorable, ésta estableció en 1879 una política proteccionista con el objetivo de impulsar su desarrollo industrial , implementando altos aranceles en contra de las importaciones estadounidenses.

A principios del siglo XX volvieron a resurgir las tendencias librecambistas que se vieron alteradas por la crisis del 29 que trajo consigo el punto más bajo en las relaciones económicas entre Canadá y Estados Unidos. Este último país con su Tariff Act de 1930 estableció el nivel más alto de sus aranceles perjudicando gravemente a sus socios comerciales. De igual manera, el gobierno canadiense aumentó los suyos para protegerse de la abatida internacional que significó la caída de sus exportaciones hasta en un 50% entre 1929 y 1932.

Así como el año de 1930 constituyó el punto más álgido de sus relaciones económicas bilaterales, también constituyó el inicio de un período de crecimiento y prosperidad.

En 1935 el gobierno liberal canadiense de Mackenzie King negoció un acuerdo bilateral de comercio con los Estados Unidos que proveía una reducción de derechos de aduanas. Dicho Acuerdo, que fue posteriormente ampliado en 1938, comenzó el proceso de reducción arancelaria entre ambos países y contribuyó a crear el marco de lo que sería más adelante el GATT, el sistema multilateral que sirvió para expandir el comercio internacional en las últimas cuatro décadas.

Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial Mackenzie King intentó nuevamente llevar a cabo un acuerdo con Estados Unidos que fracasó debido a presiones internas que aducían al temor de una expansión estadounidense en su territorio nacional. De esta manera, el argumento de la protección a la soberanía Canadiense invalidó en este caso, como en repetidas ocasiones, la conclusión de un acuerdo de libre comercio con su vecino del sur ya que, al igual que México, ha recurrido a la defensa de ésta para salvaguardar su autodeterminación ante una relación de interdependencia asimétrica con Estados Unidos .

Durante el período de la Guerra Fría el temor de Estados Unidos ante una posible conflagración mundial hacen que éste fije nuevamente su atención en Canadá para asegurar su abastecimiento de recursos naturales y energéticos convirtiéndolo, de esta manera, en su principal proveedor, más allá que cualquier otro país de América Latina. Para ello, Estados Unidos estableció una estrategia de apertura económica hacia Canadá que prevaleció de 1947 a 1968, año en el que asume el poder Pierre Elliot Trudeau quién llevó a cabo una de las políticas más proteccionistas de Canadá.

Durante los años 50's y los 60's ambos países centraron sus políticas comerciales dentro del marco de las negociaciones del GATT con una importante excepción: En 1965, ambos gobiernos firmaron el más importante acuerdo comercial previo al ALCEUC, conocido como el Pacto del Automóvil (Auto Pact); éste establece que para obtener un acceso libre de arancel en el comercio de carros, camiones y autopartes las compañías tienen que invertir en Canadá, es decir, presentar un 60% de integración canadiense en su producción, así como el requerimiento de ensamblar cada carro a vender dentro del territorio canadiense .

Además del Pacto del Automóvil, Canadá y Estados Unidos concluyeron en dicho período una serie de acuerdos bilaterales de defensa conocidos como Defense Production Sharing Arrangements (Acuerdos compartidos de producción

para la defensa) que tienen su origen en la Segunda Guerra Mundial y que convierten a Canadá en un importante aliado militar de Estados Unidos.

Ante la incapacidad de Canadá para obtener un mejor trato comercial con Estados Unidos , el gobierno liberal de Pierre Elliot Trudeau dio un giro a la política económica de Canadá y retomó el eje nacionalista de la misma. El argumento que esgrimió fue que la dependencia con Estados Unidos había llegado a tal grado, que era tiempo de diversificar sus relaciones y balancearlas con otros socios comerciales, principalmente con Gran Bretaña y la CEE.

En dicho periodo Canadá buscó lograr su completa internacionalización ,sin romper con Estados Unidos, mediante acciones congruentes con su nacionalismo. Al respecto se plantearon dos grandes objetivos: Conducir un intercambio armónico con los Estados Unidos y comprometer la política económica internacional de Canadá al servicio de los intereses nacionales.

Para el logro de dichos objetivos el gobierno liberal nombró a principios de los ochentas una Comisión con el fin de evaluar la situación económica del país y determinar sus mejores alternativas , la cual planteó tres opciones:

- 1.- Mantener el status quo que equivaldría a una integración pasiva con los Estados Unidos,
- 2.- La celebración de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, que haría más dependiente a Canadá de esta nación, y
- 3.- Reducir la dependencia y vulnerabilidad de Canadá respecto a Estados Unidos, mediante la diversificación de sus mercados y la reducción del control gubernamental para fortalecer su industria nacional, es decir, mediante la vía multilateral.215

El gobierno canadiense se inclinó por "La tercera Opción", nombre con el que fue conocido dicho período, la cual, sin embargo, nunca fue aplicada por la hostilidad que mostró el gobierno de Estados Unidos ante dicha iniciativa .

Con el propósito de fortalecer la industria nacional el gobierno liberal implementó medidas netamente keynesianas reforzando el Estado benefactor y proteccionista a través de medidas tales como la creación, en 1973, de la Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera, la fundación de la Sociedad Petro-Canadá , en 1975, y la publicación del Programa Energético Nacional en 1981 que vinieron a deteriorar las relaciones de intercambio con su vecino país y que más adelante tuvieron necesariamente que ser

215. Christian, Debolck, "En torno previo a la negociación", en Coloquio México-Canadá, organizado por el PAN, México, 3 y 4 de octubre de 1990.

removidas por el nuevo gobierno conservador de Mulroney para mejorar la situación económica de Canadá.

Por otro lado, las medidas proteccionistas de Estados Unidos que fueron implementadas para sortear la crisis de los 70's perjudicaron en gran proporción el intercambio comercial entre Canadá y E.E.U.U. Este fue el caso de la implantación del sobrealpuestado del 10% a todas las importaciones hechas por E.E.U.U debido a la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro.

La crisis económica canadiense de 1982 , el descenso de los precios del petróleo , así como un desfavorable intercambio comercial y una disminución de los flujos de inversión provenientes de Estados Unidos, vinieron a poner en tela de juicio la política económica del gobierno liberal de Trudeau que fue incapaz de evitar una recesión económica. La recesión de 1981-1982 estuvo marcada por un decremento en la economía de un 4.2% y un índice de desempleo del 4.4% frente a un 2.0% en los Estados Unidos.²¹⁶

Tal situación llevó al poder en 1984 a un gobierno conservador cuya misión principal fue la de restablecer nuevamente lazos favorables de intercambio con su vecino del sur mediante políticas neoliberales en contrapartida con el

216. Gilbert Winham, "Bilateralismo y multilateralismo" Coloquio México- Canadá., OP.Cit. p.13

keynesianismo que predominó durante las cuatro décadas anteriores. De esta manera, se promueven las inversiones extranjeras, predominantemente estadounidenses, mediante la creación del acta "Investment Canada" en 1985, la eliminación del Programa Energético Nacional y el fomento de su comercio exterior con la iniciativa canadiense de formalizar un área de libre comercio con Estados Unidos en 1988, todas estas medidas son fieles ejemplos del giro de la política económica de dicho país.

El momento histórico que llevó a Estados Unidos a aceptar la iniciativa canadiense de establecer un área de libre comercio se identifica con el hecho de que " En el momento actual Estados Unidos, por primera vez, en varias décadas, está buscando con muchos otros países apuntalar su crecimiento económico interno con base al incremento de sus exportaciones ya que el enorme y persistente déficit comercial que ha sostenido el país a lo largo de la década de los ochentas aunado a su falta de voluntad o capacidad para limitar las crecientes importaciones exigen el contrapeso de una mayor exportación."217

Canadá propició la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos en base a:

217. Elaine Levine, "El Tratado de Libre Comercio México-E.U. en la problemática económica y social estadounidense", en Integración Comercial de México, a E.U. y Canadá, Varios autores, Ed. S XXI, México, 1990.p.28.

- Una larga experiencia de acuerdos bilaterales tendientes a conformar un área de libre comercio que en la actualidad se convierte en la opción más viable mediante la cual Canadá podrá obtener mayores ventajas y privilegios de su relación bilateral con Estados Unidos más de las que podría obtener negociando dentro de un marco multilateral .

- El temor de volver a reincidir en una recesión económica como la de 1981-1982. La opción es retomar al liberalismo para hacer más productiva su industria nacional y enfrentar más eficientemente la competencia mundial ,principalmente, asegurando su acceso a los mercados estadounidenses.

- La alta preocupación del gobierno canadiense de ver disminuido aún más el acceso de sus exportaciones al mercado estadounidense debido a la política comercial altamente proteccionista de este país y de la cual no pudo quedar exento. Este hecho había quedado patente en la "Ley de reformas a la política internacional y comercial" de Estados Unidos de 1987 o también llamada "Ley Omnibus". En esta amenazante ley se expone la serie de represalias y presiones a que será sometido todo socio comercial que ejerza actitudes de dumping, que a juicio de ese país perjudique a los productores internos, al igual que presiona para que se abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de Estados Unidos tanto a sus mercancías como a la apertura total al comercio de servicios, en especial los referentes a

las telecomunicaciones"(...) Esta ley como se observa está enfocada a disminuir el déficit comercial de Estados Unidos,contemplando sanciones a países que mantengan superávit comercial,con respecto a ese país".218

Es así como el temor de Canadá por las posibles repercusiones que tendría en su economía el hecho de no alinearse a la actual política económica exterior estadounidense, la llevaron a aceptar la iniciación de una zona de libre comercio en esta área geográfica. En dicha política se establece un proteccionismo comercial al interior de Estados Unidos mientras que de una manera desigual exige el derribamiento de barreras proteccionistas de sus socios comerciales como pre-requisito para que sigan comerciando con ellos.

Ante dicho proteccionismo Canadá y México han tenido que replantear su política económica exterior dando un giro hacia el libre cambio con el objeto de no quedar exentos de los beneficios comerciales y de inversión de Estados Unidos.De este modo,Canadá asegurará su participación dentro de la nueva forma de relación comercial en América del Norte , en el contexto de la nueva correlación de fuerzas económicas internacionales, donde la competencia

218. Arturo Ortiz Wadgymar, "El neoproteccionismo norteamericano ante el Tratado de libre Comercio México E.U." Op.Cit p.5.

inter- bloques económicos definirá la situación económica mundial para el próximo siglo.

Para resumir, lo que llevó a Canadá a negociar un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio fue: "La amenaza del proteccionismo, el de Estados Unidos y el del resto del mundo, la promesa de un acceso garantizado al mercado estadounidense; la posibilidad de participar en una alianza económica y política frente a la exclusión que enfrenta Canadá ante otros bloques de integración (la Comunidad Económica Europea y la ALADI); en América Latina, la promesa de mayor número de empleos; y para los grupos de poder de Quebec, la posibilidad de negociar su propia economía provincial frente a Estados Unidos, compitiendo así con provincias que en el pasado habían sido beneficiadas con tratos preferenciales, como sería el caso de Ontario y su Pacto del Automóvil en 1965. 219

De esta manera, podemos señalar que los objetivos que llevaron a Estados Unidos y a Canadá a las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio , firmado el 10. de enero de 1988 y que entró en vigor un año más tarde, son los siguientes:

219. Ma. Teresa Gutiérrez Haces. "Experiencias de libre cambio : Canadá, México y E.U.", Op. Cit., p.162.

Para Estados Unidos:

- Lograr el repunte del sector externo de su economía, disminuyendo los efectos negativos de sus indicadores de comercio sobre la economía nacional.
- Enfrentar la pérdida de competitividad internacional mediante la creación de un bloque económico frente al avance de la CEE y la Cuenca del Pacífico con Alemania y Japón a la delantera, respectivamente.
- Elegir el camino bilateral de las negociaciones comerciales, en vez del multilateral, frente al fracaso de la Ronda Uruguay del GATT para contribuir así a la solución de sus problemas derivados del déficit en cuenta corriente.
- Establecer nuevas reglas para el comercio internacional de servicios e inversiones que sirvan de ejemplo para próximos acuerdos.
- Asegurar el acceso amplio del gran capital transnacional estadounidense en áreas punta de la economía de Canadá como resultado del proceso de concentración y centralización del mismo.
- Evitar el establecimiento nuevamente de políticas proteccionistas en Canadá, como las del periodo de Trudeau, que afectaron el flujo comercial y de inversiones a aquél país.
- Asegurar su acceso y abastecimiento de fuentes de energía cercana, primordialmente el petróleo, y con ello a la

conformación de un mercado único energético, que incluiría más adelante a México.

Para el caso de Canadá fue lograr:

- Participar de manera activa y con un papel protagónico (por las facultades adquiridas en el acuerdo) en el proceso de integración económica que sostienen ambos países.
- Buscar reciprocidad por parte de los Estados Unidos al proceso de apertura del sector externo en cuanto a barreras arancelarias de Canadá emprendido desde 1985.
- Mejorar el acceso libre de los productos canadienses a los Estados Unidos, incluso cuando en ese entonces la política canadiense en cuestiones no-arancelarias era más proteccionista que la estadounidense. Este interés se centraba especialmente en algunas áreas para las cuales Canadá no tenía acceso a los Estados Unidos como era el caso de la industria petroquímica.
- Asegurar el acceso continuo a los Estados Unidos a través de solicitarle a este país la abrogación de la legislación anti-dumping, solicitud que como veremos más adelante será denegada y acordándose en su lugar un sistema de clarificación de disputas,
- Aumentar la competitividad de la economía e industria canadiense, alcanzando mejoras crecientes en las empresas locales como consecuencia necesaria de la apertura comercial.

Asimismo, ambas economías compartieron el objetivo común de "(...) la creación de un ámbito comercial básicamente de carácter económico en el cual se posibilite la recuperación de su competitividad internacional y por ende su debilitada posición frente a la disputa por la hegemonía mundial. Se trata entre otros, de encontrar en el vecino un espacio seguro para nuevas estrategias comerciales y de inversión, que bajo la protección del libre cambio los fortalezca frente al surgimiento de nuevas hegemonías."220

4.2. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA (ALCEUC)

4.2.1. PASOS PREVIOS AL ACUERDO

El 2 de Enero de 1988 el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, y el Presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan, firmaron el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC) que representa el proyecto comercial más ambicioso desde la creación de la CEE y que experimenta, por vez primera entre estos dos países, en áreas tales como servicios financieros, propiedad intelectual, movimiento de personal de negocios e inversiones, abriendo, de esta manera, nuevas posibilidades para los acuerdos bilaterales internacionales futuros.

220. *Ibidem.*, p. 155.

En marzo de 1982 el Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Canadá, preocupado por la pérdida de acceso de sus exportaciones al mercado estadounidense como consecuencia del proteccionismo de aquél país, recomendó al gobierno canadiense entrar en un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. En esta primera etapa no se contemplaba la inclusión de sectores como el agrícola, energético y el de servicios financieros.

En el otoño de 1982 el gobierno federal de Pierre Elliot Trudeau estableció la Comisión Real para la Unión y Desarrollo Económico de Canadá bajo la dirección del Ministro de Finanzas, Donald S. Macdonald, que tenía como cometido investigar las opciones comerciales internacionales de Canadá y probar si ésta se encontraba en posición de llevar a cabo un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. Aunque éste no llegó a las conclusiones esperadas, su reporte final, que fue publicado en Agosto de 1985, sirvió de revisión y de replanteamiento de los lineamientos de política económica del gobierno de Canadá y sentaron las bases neoliberales del gobierno de Brian Mulroney.

La Comisión Mc Donald concluyó tres años más tarde que la situación económica de Canadá se encontraba vulnerable comercialmente, que el Gobierno Federal cargaba con un gran peso económico tras sus esfuerzos por reducir la disparidad

regional y que en el contexto internacional el negociar mejores relaciones comerciales con Estados Unidos era el asunto más importante.

Sin embargo, bajo las recomendaciones emitidas por la comisión Mac Donald para lograr un Acuerdo de Libre Comercio siguieron estando ausentes la agricultura, la energía, los servicios e instituciones financieras, por considerarlo así pertinente a la economía canadiense pero que más adelante quedarían incluidos por las concesiones que tuvo que dar Canadá a Estados Unidos.

Con el encuentro entre el Primer Ministro Mulroney y el Presidente Reagan en la cumbre de Quebec, el 18 de marzo de 1985, se da inicio al camino conjunto por lograr la liberalización comercial. En ésta ambos gobiernos señalaron sus serias intenciones de establecer un clima estrecho de confianza y seguridad para comerciar, invertir, crecer, planear y competir más eficientemente entre ellos y con el resto del mundo y que fuera expresado en la "Declaración sobre el Comercio de Bienes y Servicios".

Para este fin ambos mandatarios se dirigieron a sus representantes comerciales para que determinaran la manera más prudente de reducir y eliminar las barreras existentes al comercio bilateral y reportar nuevamente en seis meses y resolver una lista de posibles problemas comerciales.

De esta manera y siguiendo las recomendaciones de la Comisión Real, el gobierno canadiense decidió unos meses más tarde dirigir sus esfuerzos a lograr la negociación de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio. Mientras que el Presidente Reagan concurrió al Congreso el 10 de Diciembre de 1985 con la intención de negociar un Acuerdo Comercial con Canadá bajo los procedimientos de vía rápida (fast-track).

Las negociaciones formales del Acuerdo dieron inicio en junio de 1986 tras un largo período de consultas entre los diversos sectores públicos y privados de ambos países y concluyeron el 2 de Octubre de 1987. Para Estados Unidos esta era la fecha conveniente para concluir las negociaciones y entrar en el plazo de los 90 días que dura la ratificación en el Congreso por medio de la vía rápida la cual expiraba el 2 de Enero de 1988.

Las negociaciones al interior de Canadá estuvieron enmarcados dentro de tres consideraciones:

1.- La Dinámica Federal- Provincial donde el Primer Ministro Brian Mulroney tuvo que negociar con los 10 ministros provinciales y lidiar entre los diferentes intereses propios de una economía que presenta grandes diferencias regionales. Para lograr una información homogénea se nombró un Comité Continuo de Negociaciones que

se reunió mensualmente para lograr un acuerdo entre los dos niveles de gobierno.

2.- Las negociaciones a nivel del sector privado contaron con un comité Consultivo de Comercio Internacional conformado por 45 miembros elegidos para representar a los diversos grupos y regiones de la sociedad canadiense.

3.- La evaluación del impacto del Acuerdo de Libre Comercio en las empresas, provincias y en la economía general efectuándose estudios como el elaborado por Alberta que consultó a más de 800 compañías.²²¹

En el largo período que duraron dichas negociaciones se denotó la voluntad de Estados Unidos por concluir las a como diera lugar antes del 2 de Enero de 1988 a pesar de los puntos más álgidos del Acuerdo que amenazaron en repetidas ocasiones con el fracaso de las mismas.

Para septiembre de 1987 no se había llegado a un consenso sobre el Acuerdo llevando a Canadá a suspender las negociaciones. Así declaró Simon Reisman, encargado de las negociaciones canadienses: "Hemos hecho saber muy claramente a Estados Unidos que deben hacernos propuestas más precisas y detalladas para que nosotros aceptemos regresar a la mesa

221. Robert Fox, "Dinámica de las negociaciones" en Coloquio México-Canadá, Op.Cit. p.15.

de negociaciones" . En tanto que se solicitaba claramente cinco puntos principales:

- 1.- Reglas claras sobre lo que constituyen prácticas comerciales leales o desleales;
- 2.- Una legislación clara, rápida y obligatoria sobre litigios relacionados con los impuestos a las importaciones;
- 3.- Liberalización del acceso a productos agrícolas y alimenticios del otro país en forma equilibrada;
- 4.- Modificación a la reglamentación del comercio automotriz si éste sirve para incrementar la producción y el empleo de los dos países;
- 5.- Eliminación de todas las barreras tarifarias y no tarifarias entre los dos países y el no establecimiento de nuevas barreras.222

Ante esta situación y dada la urgencia por parte de Estados Unidos de concluir el ALCEUC en la fecha señalada se reunieron nuevamente bajo la iniciativa estadounidense y concluyen las pláticas en octubre de 1987 ,otorgándole a Canadá el derecho de implementar dentro del Acuerdo un mecanismo de solución de controversias a cambio de otras concesiones dadas por el gobierno canadiense.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos

222. Ma. Teresa Gutiérrez Haces Op. Cit. p.165.

fué firmado el 10. de Enero de 1988 y entró en vigor un año más tarde.

A costa de las concesiones dadas por parte de Estados Unidos como fue el caso del órgano de solución de disputas, Canadá permitió que se incluyera el petróleo y los servicios financieros dentro del Acuerdo. Por ello frente a las puertas de un Acuerdo Trilateral que incluirá a México, Canadá está muy interesado en lograr en estas nuevas negociaciones mejores términos de intercambio que los alcanzados en el ALCEUC.

Ante la conclusión de las negociaciones en Octubre de 1987 el Presidente Reagan expresó su satisfacción y sus serias intenciones con el ALCEUC, declarando: "Este Acuerdo histórico (...) servirá como modelo importante para otras naciones que buscan mejorar sus relaciones comerciales. En muchos aspectos también servirá como modelo para la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales de Comercio. Este Acuerdo proporcionará enormes beneficios para Estados Unidos. Removerá todas las tarifas canadienses, asegurará un mejor acceso al mercado de Canadá para nuestros sectores manufactureros, agrícolas, de alta tecnología y financieros, y mejorará nuestra seguridad mediante el acceso adicional a los suministros energéticos canadienses." 223

223. "Statement by the President" in Business America, octubre 4, USA, 1987. p.3.

El principal argumento de los grandes opositores canadienses al ALCEUC ha sido el hecho de que el gobierno de Canadá permitió llevar a cabo una negociación dispereja con Estados Unidos donde el primero cedió más soberanía, incluyendo sectores estratégicos , que lo han colocado en una posición más vulnerable frente al segundo . Además señalan que con la firma del Acuerdo no se ha logrado neutralizar el proteccionismo de Estados Unidos incrementando aún más su dependencia con éste a pesar de los intentos por diversificar sus mercados de exportación.

Así como los gobernadores de Ontario y Manitoba expresaron su oposición al Acuerdo y los de Newfoundland e Isla Príncipe Eduardo sus serias reservas, los gobernadores de Quebec, Columbia Británica, Saskatchewan y Alberta vieron con beneplácito su implementación . El entonces gobernador de Ontario, David Peterson, señaló que Mulroney había otorgado grandes concesiones con tal de que se aprobara el mecanismo de solución de disputas comerciales que a su juicio, el cual fue compartido por otros más, no representaba ningún otro avance a los instrumentos que existían previamente y estuvo dispuesto a presentar serias barreras a la aprobación en los temas que competían a la jurisdicción provincial como lo es el caso de los vinos.

Asimismo, los partidos liberal y Nueva Democracia de Canadá representaron una gran oposición a la aprobación del ALCEUC

utilizando tácticas obstruccionistas parlamentarias para evitar su aprobación. Sin embargo, y a pesar de que el partido liberal contaba con la mayoría en el Senado y una pérdida de imagen del partido Conservador, el ALCEUC fue ratificado por la Cámara de los Comunes de Canadá.

En el caso de Estados Unidos el partido opositor demócrata presentó ciertos cuestionamientos sobre temas aislados pero en una forma global estuvieron de acuerdo.

No cabe duda que el sector de los sindicatos de trabajadores canadienses constituyeron una gran oposición. En abril de 1986 el Canadian Labor Congress (que representa a 2.1 millones de trabajadores) se pronunció contra cualquier convenio de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá.

En resumen, los principales argumentos canadienses en contra de este Acuerdo eran que provocaría: 1) considerables pérdidas de empleo en Canadá (cientos de miles), 2) la transferencia de la actividad manufacturera de Canadá a Estados Unidos, 3) presión para reducir los salarios actuales en muchos sectores, y 4) la disminución de los actuales beneficios sociales en su país. 224

224. Pedro Fernando Castro Martínez. "El Acuerdo de Libre Comercio entre E.U. y Canadá" en Comercio Exterior, vol.39 No. 4, México, abril, 1989. p.339-347.

Por otra parte los Estados Unidos presentan cierto temor de un acuerdo con Canadá ante una posible pérdida en el intercambio con Canadá en industrias específicas como la naviera, acerera, minera (cobre, cinc, cemento, uranio) petrolífera y gas . Mientras que en las de alta tecnología y en las de servicios financieros e inversiones garantizan sus ganancias.

4.2.2. DEFINICION JURIDICA DEL ALCEUC

Conforme al artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia , incorporado a la Carta de las Naciones Unidas , el 26 de junio de 1945, un Tratado Internacional constituye una de las fuentes principales del Derecho Internacional Público.

Un Tratado Internacional es un acuerdo entre sujetos del derecho internacional que se celebra para producir determinados efectos jurídicos entre éstos. Dicho Tratado comprende tres fases : la negociación, la firma y la ratificación.

Generalmente a un Tratado se le conoce de diferentes maneras: convenio, pacto, arreglo, declaración, y acuerdo, entre otros, lo cuales se utilizan indistintamente, ya que con cualquiera de ellos se pueden celebrar negocios

jurídicos con la garantía de obtener la misma fuerza obligatoria.

Dentro de la legislación estadounidense existe una notable diferencia entre Tratado y Acuerdos simplificados (*Agreements*). Estos Acuerdos se concluyen sin la intervención formal del órgano estatal, es decir, del jefe de Estado, y son ordinariamente concluidos por los ministros de asuntos exteriores y por lo agentes diplomáticos. Dichos Acuerdos se caracterizan por : 1) su conclusión inmediata (negociación y firma) y 2) por la pluralidad de instrumentos jurídicos utilizados (intercambio de cartas, de notas de declaraciones). De ello se deduce que la existencia o la ausencia de ratificación sea el único criterio válido para diferenciar los tratados propiamente dichos de los compromisos internacionales que adoptan un procedimiento simplificado.

De esta manera, existe una diferenciación en Derecho Internacional entre aquellos Tratados cuyo procedimiento para concluirlo es de manera mediata y que requiere de tres fases : la negociación, la firma y la ratificación en los que necesariamente participan los órganos jurídicamente aceptados para concertarlos, y aquellos Tratados de conclusión inmediata o acuerdos simplificados que sólo requieren de 2 fases : la negociación y la firma, y que son concluidos por los Ministros de Relaciones Exteriores o por

los agentes Diplomáticos. Sin embargo, ambos procedimientos implican la misma obligatoriedad.

En el caso del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá podemos afirmar que éste fué un acto jurídico formal sujeto a todo un procedimiento complejo, o bien, de conclusión mediata ,que requirió de la ratificación del Senado Estadounidense y del Parlamento Canadiense, para que éste entrara en vigor.

Los Tratados o Acuerdos se basan en principios estipulados en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Así al momento que entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá ,éste ha implicado:

- La obligatoriedad de sus partes signatarias (Estados Unidos y Canadá) en el cumplimiento de lo estipulado dentro del mismo, según el artículo 26 de la Convención ("Pacta Sunt Servanda ")
- La creación exclusiva de derechos y obligaciones solo para los países firmantes y no extensivos a terceros Estados sin su pleno consentimiento, artículo 34 ("Res Inter Alios Acta")
- El consentimiento de las partes como base de obligación jurídica dentro del Acuerdo de libre Comercio, por lo que no

se les puede obligar a aceptar determinada conducta sin dicho consentimiento ("Consensus Advenit Vinculum")

- La aceptación de la extinción del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, o bien, de la afectación de su obligatoriedad, en caso de que las circunstancias que existían cuando se concluyó el ALCEUC sufran modificaciones posteriores y esenciales en las que previamente acordaron ambas partes ("Rebus Sic Stantibus")

Debido a la complejidad de las relaciones económicas, políticas y comerciales establecidas entre los sujetos internacionales es que se llega a la consertación de Tratados o Acuerdos, ya que evitan que en un determinado momento puedan surgir discrepancias o, en cierto modo, conflictos que afecten la armonía de las relaciones entre Estados y la estabilidad del sistema internacional, así también, éstos se consertan como medio para mejorar e intensificar las relaciones entre Estados a través de la cooperación. En el caso del ALCEUC, Canadá y Estados Unidos acuden voluntariamente a negociar un Acuerdo de Libre Comercio con el objeto de que ambos obtengan mutuos beneficios de su intercambio comercial en América del Norte así como del resto del mundo.

Un Tratado bilateral se inicia con las negociaciones entre las cancillerías y los agentes diplomáticos de la partes interesadas para establecer la agenda de negociación

y los puntos a tratar así como los tiempos a celebrarse dichas discusiones entre ambos estados. Concluidas las negociaciones se redacta el documento final que consta, generalmente, de las siguientes partes:

- **Preámbulo.** Este contiene : a) la enumeración de las partes contratantes y b) la exposición de motivos y objetivos que han determinado su celebración.
- **Parte dispositiva.** Esta cuenta con el desarrollo de los artículos que comprenden el Tratado o Acuerdo y que van acompañados generalmente de algún anexo.
- **La firma.** Al término del Tratado o Acuerdo se estampan las firmas de los plenipotenciarios o encargados de la negociación. Sin embargo, para darle validez internacional se requiere de la ratificación del jefe de Estado. Con la ratificación se da la oportunidad al Estado para estimar las obligaciones contraídas en el Tratado o Acuerdo. En el caso de Canadá ,las Cámaras tienen que ratificar los Tratados , en México y en los Estados Unidos es el Senado el que lo ratifica.

Cuando un Tratado o Acuerdo ha sido ratificado y publicado en los Estados signatarios, éste extiende sus efectos sobre el conjunto del territorio. Por lo tanto ,dicho tratado será obligatorio y aplicable a todos los integrantes,entidades y órganos de esos estados.

Sin embargo, podemos señalar que existen ciertas diferencias en las legislaciones de Estados Unidos y México en cuanto a la aplicabilidad del Acuerdo en todo el territorio. Cabe señalar que la primera es más compleja y avanzada con respecto a la de México. Por ejemplo, en México después de que un Tratado ha sido aprobado y ratificado por el Senado y publicado, éste adquiere la categoría de Decreto y en el momento mismo de su entrada en vigor, la categoría de ley aplicable en todo el territorio nacional. En contraste la legislación estadounidense que es mucho más avanzada, mucho más articulada en este sentido, siendo que para los estados de la unión americana no resulta obligatorio la aplicación de un Acuerdo Comercial, no tienen fuerza de ley para todo el territorio nacional, ya que existe cierta discrecionalidad en el caso de que se dañen sensiblemente los intereses de los productores de dicho estado. De ahí que sea muy importante en el caso de la firma del acuerdo trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá, la discusión clara de los mecanismos de solución de disputas y salvaguardas.

4.2.3. PRINCIPALES PROPUESTAS DEL ALCEUC

El 10. de Enero de 1989 entró en vigor el Área de libre comercio más grande del mundo. Este histórico Acuerdo establece la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio bilateral de bienes y servicios así como la creación de un clima seguro para las inversiones.

En este apartado pretendemos conocer las medidas concretas del ALCEUC recurriendo directamente al texto oficial del mismo.225

En él se plantea la necesidad común de crear un área de libre comercio ante la competencia inminente de la Comunidad Económica Europea, de Japón y de algunos países del Sudeste Asiático. Reconociendo de esta manera el fenómeno de la globalización de la economía mundial mediante la integración de bloques económicos.

En el documento oficial del ALCEUC se señala su pleno apego al artículo XXIV del GATT que permita el establecimiento de áreas de Libre Comercio. Nosotros añadimos que en la redacción del Acuerdo se trató, además de apeparse a lo estipulado por el GATT, de evitar la contradicción con la ley comercial de Estados Unidos (Ley Omnibus).

EL ALCEUC ha sido producto de varios intentos internacionales de liberalización como el Area de Libre Comercio Europeo de 1960; el Acuerdo de Libre Comercio entre el Reino Unido e Irlanda de 1965; los Acuerdos de relaciones económicas más cercanas entre Australia y Nueva Zelanda de 1983 y el Acuerdo entre Estados Unidos e Israel de 1985.

225. The Canada-U.S. Free Trade Agreement, Copy 10-12-87, Ottawa, Canada, 306 pp.

Asimismo, se señala que el nuevo Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos es amplio en sus alcances ya que estipula la liberalización en todos los sectores de la economía incluyendo la agricultura. Ningún otro Acuerdo incorpora compromisos en el comercio de servicios, inversiones y viajes de negocios, así como medidas anti-dumping y barreras no arancelarias. De igual manera ningún otro Acuerdo suministra bases para el desarrollo de nuevas reglas con respecto a subsidios e impuestos compensatorios, aunque no dispone nada nuevo sobre este respecto.

En el texto final del ALCEUC podemos encontrar los objetivos formales que llevaron al Gobierno de Canadá y Estados Unidos a la negociación de un área de libre comercio, y ellos son:

- Eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios entre los dos países,
- Facilitar las condiciones de una competencia justa y equitativa dentro del área de libre comercio,
- Expandir la liberalización de las condiciones para la inserción de cada uno de los países en el otro,
- Promover la productividad, el pleno empleo y un incremento de los niveles de vida de cada país,
- Crear un mercado amplio y seguro para los bienes y servicios producidos en sus territorios,
- Adoptar reglas claras en el gobierno de sus comercios,

- Asegurar un clima predictivo para la planeación de sus negocios y la inversión,
- Fortalecer la competitividad de las firmas canadienses y estadounidenses en los mercados mundiales,
- Contribuir a un desarrollo armonioso y a la expansión del comercio mundial bajo instrumentos multilaterales y bilaterales del GATT.226

4.2.3.1. REGLAS DE ORIGEN

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC) eliminará todos los aranceles existentes en su comercio en un período de 10 años. Conforme a la naturaleza de dicho Acuerdo ambos países continuarán aplicando sus aranceles de importación a terceros países. De esta manera, ambos gobiernos acordaron establecer estrictas reglas de origen para asegurar que los bienes comercializados entre ellos sean producidos en uno de los países o en ambos para beneficiar únicamente a los productores canadienses y/o estadounidenses.

Las reglas de origen establecen el principio general de que los bienes producidos u obtenidos completamente en Canadá y/o Estados Unidos recibirán un tratamiento de libre comercio. Los bienes que incorporen materias primas o componentes de terceros países gozarán de un trato

226. *Ibidem*, p.5

arancelario preferencial siempre y cuando hayan sido manufacturados suficientemente en Estados Unidos y/o en Canadá de tal manera que obtengan una fracción arancelaria diferente, según el Sistema Armonizado, de aquellas materias primas o componentes de las que fueron hechas. En algunos casos, los bienes tienen que presentar por lo menos un 50% de costos de manufactura en uno o en ambos países. Esto viene a ser importante en las operaciones de ensamblado.

Los bienes que son procesados en un tercer país, antes de ser embarcados a su destino final, no obtendrán el tratamiento del libre comercio. Por ejemplo, aquellos bienes producidos en maquiladoras canadienses o estadounidenses establecidas en México no quedarán exentos de gravámenes. En el caso del Acuerdo de Libre Comercio Tripartita entre México, Estados Unidos y Canadá, dichas reglas deberán corresponder también a los intereses de la industria mexicana y de aquellas maquiladoras estadounidenses o canadienses instaladas en México. Además deberán establecerse reglas que marquen claramente los porcentajes de integración nacional ya que de esto dependerá su tratamiento.

Ambos gobiernos consultarán regularmente sobre el cumplimiento de estas reglas de origen y considerarán posibles cambios según las exigencias que presente su misma aplicación.

4.2.3.2. MEDIDAS FRONTERIZAS

4.2.3.2.1. ARANCELES

Los aranceles han sido parte de una importante política de importación en Canadá durante las últimas décadas. Con Estados Unidos, su socio comercial más importante, ha liberalizado el 75% de su comercio y en un periodo de 10 años serán removidas las restantes. La disminución de barreras arancelarias comenzó el 1o. de Enero de 1989 y finalizará el 1o. de Enero de 1999 mediante tres pasos:

- 1) La eliminación de aranceles de manera inmediata (1o. Enero de 1989) para aquellos sectores listos para competir.

Entre los que se encuentran:

- | | |
|-------------------------------------|-----------------------|
| - Computadoras y Equipo | - Frenos de aire para |
| - Productos pesqueros no procesados | carros de ferrocarril |
| - Cuero | - Patines |
| - Levadura | - Maquinaria para la |
| - Distribuidor automático y partes | elaboración de papel |
| - Algunos productos porcinos | - Aleaciones Ferrosas |
| - Piel y prendas de piel | - Esquíes |
| - Wisky | - Motocicletas |
| - Alimentos Animales | - Algunos equipos de |
| - Aluminio en bruto | telecomunicaciones |

- Máquinas tragamonedas y partes

2) En otros sectores ,la eliminación de aranceles será a cinco años de entrada en vigor el ALCEUC:

- | | |
|---|-----------------------|
| - Carros de Metro | - Algunos equipos de |
| - Productos químicos incluyendo resinas(excluyendo fármacos y cosméticos) | telecomunicaciones |
| - Explosivos | - Autopartes |
| - Pinturas | - Algunos cárnicos |
| - Muebles | incluyendo el cordero |
| - Papel y sus derivados | |
| - Material impreso | |

3) En diez años serán eliminados el resto de los sectores:

- La mayoría de los productos agrícolas
- Carne de res
- Acero
- Textiles y ropa
- Aparatos eléctricos
- Madera terciada de coníferas
- Carros de ferrocarril
- Neumáticos
- Muchos productos manufacturados
- Embarcaciones recreativas.

Es importante resaltar que aunque el promedio arancelario canadiense es el más bajo del área de Norteamérica, tiene un grado de dispersión más alto, lo que provoca que exista desventaja por parte de México ante sus dos socios comerciales que dentro de instancias "legales" (amparados bajo su ley de comercio interna), generan nuevos proteccionismos y discriminaciones comerciales (medidas no-arancelarias), resultando así nuestro país el más perjudicado por su situación de mayor dependencia económica.

4.2.3.2.2. ADUANAS

El ALCEUC estipula que para alcanzar los objetivos de eliminación de aranceles entre ambos países es necesario eliminar programas aduanales restrictivos que influyen desfavorablemente en el flujo de comercio. De esta manera, ambos gobiernos acordaron la eliminación, para el 1o. de Enero de 1994, de los programas de cuotas y derechos aduanales para el comercio bilateral y la supresión de los impuestos ligados a los requisitos de calidad para el 1o. de enero de 1998 (con excepción de los que se estipulan en el **Auto Pact**)

El Artículo 403 del ALCEUC señala que los derechos de uso de aduanas aplicados por los Estados Unidos serán excluidos de las importaciones canadienses para el 1o. de enero de

1994. De tal manera que los exportadores canadienses salvarán \$10 mil con la eliminación de dichos derechos.

El Acuerdo también preve la eliminación de las devoluciones de impuestos ligados al desempeño o la operación y los derechos de uso por aduana (Duty Drawback). Sin embargo, existen excepciones que seguirán gozando de la devolución de estos impuestos y ellos son las importaciones de materiales y componentes que son incorporados dentro de bienes para la exportación; productos cítricos importados y telas importadas de un tercer país para convertirse en ropa en alguno de los países del ALCEUC y que esté sujeta a la tarifa de la Nación Más Favorecida (NMF) cuando ésta sea exportada a la otra parte. El capítulo 3 del ALCEUC establece las cuotas para el tratamiento libre de aduanas en la ropa hecha de telas importadas.

Para el caso del Acuerdo Trilateral de Libre Comercio de Norteamérica, la eliminación de programas de cuotas y derechos de uso de aduana es importante en la medida que facilita el flujo comercial en dicha área. Sin embargo, para el caso de México el cual no cuenta con una legislación coordinada con respecto a la aplicación de los impuestos o restricciones ligados a los requisitos de control de calidad para los artículos que ingresan al país, resulta potencialmente peligrosa esta situación, ya que los artículos estadounidenses no requieren en su mayoría de

controles de calidad (o también en el de uso de marcas o patentes utilizadas ilegalmente que siempre van ligadas a problemas en la calidad de los productos), lo que provocaría el ingreso a nuestro país de productos chatarra de Canadá y los Estados Unidos principalmente, permitiéndonos exportar a nosotros sólo aquellos productos de primera calidad (que son en su mayoría alimentos) ya que ellos cuentan con la legislación interna suficiente al respecto y organismos de control como la Food and Drugs Administration (FDA) en el caso de los Estados Unidos, lo que estaría generando un intercambio injusto e inequitativo de productos.

Dicha situación en un primer momento perjudicaría al consumidor directamente ya que consumiría productos importados de tercera o cuarta calidad, y enseguida al productor nacional que se encontraría ante una competencia desleal que debido a su baja calidad puede ofrecer a precios notablemente más bajos los mismos productos.

4.2.3.2.3. RESTRICCIONES CUANTITATIVAS

El Acuerdo garantiza que las ganancias obtenidas de la eliminación de aranceles no se pierdan por la imposición de otras medidas restrictivas. El Acuerdo establece reglas estrictas sobre obstáculos a la importación y la exportación y los casos en que tales medidas se podrán imponer. Las empresas estadounidenses se beneficiarán de la remoción del

embargo canadiense de aeronaves y vehículos usados y de la exención de las restricciones al comercio de uranio tratado o enriquecido.227

Así, los precios mínimos de importación y exportación quedarán prohibidos en el comercio bilateral, excepto, cuando sean aplicados para hacer cumplir las medidas antidumping y de impuestos compensatorios.

Los impuestos a las exportaciones serán permitidos bajo el Acuerdo a menos que éstos sean también impuesto en los bienes destinados al consumo interno y estén autorizadas por el GATT o especificadas en el ALCEUC.

Este sería otro punto importante para nuestro país a negociar dentro del Tratado Trilateral, ya que si consideramos que tanto Estados Unidos como Canadá han aumentado sus restricciones no arancelarias como respuesta a la baja en las cuantitativas, es menester supervisar que en la negociación queden también en claro la aplicación de las medias antidumping y de impuestos compensatorios ya que las legislaciones nacionales generan confusiones a este respecto.

227. Pedro Fernando Castro Martínez, Op. Cit., p.339-347.

4.2.3.3. TRATAMIENTO NACIONAL

El ALCEUC incorpora en su capítulo 5 las obligaciones del GATT en cuanto al tratamiento nacional para áreas de libre comercio. Este estipula que una vez importado un bien dentro de alguno de los países proveniente del otro no será sujeto de discriminación. La discriminación contra bienes del otro país por provincia o por estados es prohibida aun si una provincia o estado discrimina contra bienes de otras provincias o estados.

El efecto práctico de esta disposición es evitar que los impuestos de bienes importados sean mayores a los de bienes nacionales. Asimismo, las medidas de seguridad y de salud no serán más rigurosas para las importaciones que para los productos internos. Además todas las importaciones o bienes nacionales seguirán reuniendo los requisitos canadienses de etiquetado bilingüe.

En este caso, de nuevo la legislación interna mexicana guarda cierta desventaja con respecto a sus otros dos socios comerciales, ya que la ley fiscal es más intrincada y los impuestos más altos lo que puede generar una desviación neta de comercio en nuestro país, por otro lado las disposiciones de seguridad y de salud son menos estrictas en México que en Canadá y Estados Unidos, lo que generaría la entrada a México de productos bajos en calidad entre otras cosas.

4.2.3.4. BARRERAS TECNICAS

El ALCEUC se basa en el Código de Obstáculos Técnicos del GATT en el que se establece que las regulaciones técnicas y medidas que incluyen requisitos de etiquetado, empaque y métodos para certificar conformidad no deberán constituir obstáculos graves al intercambio comercial. A ningún país se le prohíbe el establecimiento de barreras técnicas para proteger la vida humana, vegetal y animal, así como el medio ambiente y la seguridad nacional mientras que no sean utilizadas para restringir las importaciones del otro país.

De esta manera, en el capítulo 6 del Acuerdo ambos gobiernos acordaron evitar el uso de barreras técnicas como obstáculo a su intercambio comercial. Asimismo, acordaron armonizar sus estándares y procedimientos para la aprobación de los productos reconociendo los sistemas de acreditación de los laboratorios de ambos países (Canadian Standards Association y la Underwriters Laboratory) lo cual no requerirá que las agencias de pruebas y cuerpos de certificación se localicen en uno de los territorios para ganar la acreditación.

Este punto constituye uno de los de mayores desventajas para México en el caso del Tratado Trilateral de Libre Comercio, la legislación interna mexicana aunque ha tratado de ampliar e igualar sus medidas de protección ambiental a las de sus vecinos del Norte, no son tan amplias y estrictas en su

redacción como en su aplicación (debido a la corrupción y a la falta de laboratorios de control de calidad). Esto es un arma de doble filo, ya que si bien México por un lado está protegiendo su medio ambiente y a sus consumidores, por el otro está ayudando a industrias extranjeras con posibilidades de instalarse en nuestro país y que veían en México, mayores ventajas en cuanto a la laxitud de su legislación de protección ambiental.

4.2.3.5. AGRICULTURA

En las últimas décadas se habían incrementado las barreras canadienses al comercio agrícola con el objetivo de estabilizar a dicho sector. Por lo tanto, el Acuerdo está previsto de un número de medidas considerables para liberalizar a la agricultura. Del mismo modo establece un foro de consultas semianuales entre Estados Unidos y Canadá para coordinar los avances y establece además que cada uno de ellos retenga sus derechos y obligaciones bajo el GATT, excepto cuando se indique lo contrario.

TARIFAS:

Todas las tarifas agrícolas serán eliminadas a más tardar en un período de 10 años. Sin embargo, ambos países se reservan el derecho durante 20 años de aplicar un arancel temporal en determinadas frutas frescas y verduras para proteger al

productor nacional de un posible incremento de las importaciones provenientes del otro país. Este impuesto temporal será empleado solo si: 1) el precio de la importación cae por debajo del 90% del nivel mensual del precio de importación de 5 años atrás durante cinco días consecutivos y 2) la superficie plantada del país importador no sea mayor que el nivel de los cinco años anteriores para frutas y verduras específicas. Además, este impuesto solo puede ser aplicado una vez al año por producto por un periodo no mayor de 180 días. Dicho impuesto será removido una vez que el precio de importación sobrepase el 90% del precio promedio de los últimos cinco años durante cinco días consecutivos.

SUBSIDIOS:

Los miembros del ALCEUC acordaron en no utilizar subsidios a la exportación de productos agrícolas exportados directamente e indirectamente al otro país. Cada uno de ellos se compromete en no vender dichos productos por debajo del precio de adquisición.

Por su parte Canadá acordó en suprimir las tarifas de transporte establecidas bajo el Western Grain Transportation Act a los productos agrícolas originarios en Canadá y embarcados vía la costa oeste para el consumo de Estados Unidos .

MEDIDAS DE ACCESO:

GRANOS: Canadá acordó en eliminar licencias de importación en cuanto a trigo ,cebada y avena y otros productos agrícolas estadounidenses cuando el apoyo del gobierno de Estados Unidos para el cultivo sea igual o menor que aquel proporcionado por el gobierno canadiense.

El Acuerdo no afectará la capacidad de cada país para legislar los programas de apoyo a los productos agrícolas. Ambos países se han reservado el derecho a imponer restricciones a la importación en granos específicos si las importaciones se incrementan como resultado de un cambio sustancial en cualquier programa de apoyo para el grano.

CARNE: Establece la exención mutua de las leyes sobre importación de carnes a menos de que esas importaciones estén eliminando las restricciones a las importaciones de terceros países. Asimismo, acordaron el incremento de cuotas de importación para huevos, pollos, pavos y sus derivados.

AZUCAR: Los Estados Unidos acordaron eliminar las restricciones a la importación de productos canadienses que contengan 10% o menos de azúcar. Esta medida no limitará la capacidad de Estados Unidos para restringir la entrada de

productos procesados con más del 10 % de azúcar para proteger su programa azucarero.

REGULACIONES TECNICAS:

Ambos países acordaron en trabajar conjuntamente para armonizar las regulaciones técnicas que afectan a los bienes agrícolas, carnes, bebidas. Un programa específico es dirigido hacia las siguientes áreas: comida, fertilizantes, semillas, salud animal, medicamentos para veterinaria, salud para plantas, pesticidas, carne, bebidas y otros.

Consideramos que para México esta es el área que representa más vulnerabilidad, ya que al no tener un mercado interno agrícola articulado resulta imposible pensar en niveles de competitividad en dicha área con respecto a los Estados Unidos o Canadá. Las reformas propuestas al artículo 27 contienen a nuestro juicio la idea principal de reinyectar impulso al campo en un plazo de 10 a 15 años (tiempo de desregulación comercial externa en el caso de la firma de un Tratado Trilateral) a costa aún de los campesinos y de los ideales revolucionarios, la venta de las parcelas y de los ejidos a particulares nacionales o extranjeros así como la renta de la tierra conducirán al campesino a ser jornalero de su propia tierra. Las tierras producirán de acuerdo a las necesidades de exportación y no a las internas.

4.2.3.6. VINOS Y BEBIDAS DESTILADAS

El ALCEUC elimina la mayoría de las prácticas discriminatorias para vinos y bebidas destiladas importadas del otro país. Con estas medidas las bebidas estadounidenses se beneficiarán por la eliminación de precios discriminatorios y con un mayor acceso a las redes de distribución y al mercado de Canadá.

El capítulo ocho del Acuerdo preve un reconocimiento mutuo del "Canadian Whiskey" y el "U.S. Bourbon Whiskey" como productos distintivos. Esto significa que los Estados Unidos no permitirá la venta de cualquier producto como "Canadian Whiskey" a menos que haya sido manufacturado en Canadá de acuerdo con las leyes canadienses y Canadá no permitirá la venta de cualquier otro producto como "Burbon Whiskey" a menos que haya sido manufacturado en Estados Unidos, y de acuerdo a sus propias leyes.

Aspectos como este son de gran importancia ya que la particularidad de los mismos puede conducir a que exista confusión, o que la generalidad conduzca a vacíos que provoquen problemas en cuanto a tratamiento nacional de productos tan particulares como el caso de vinos y bebidas mexicanas ya que dichos productos son de alta calidad y demanda y son potencialmente candidatos a discriminación en los mercados estadounidense y canadiense.

4.2.3.7. ENERGIA

Canadá y Estados Unidos constituyen la más grande relación bilateral de energía del mundo con más de 10 billones de dólares de intercambio o más al año. Estados Unidos es el más grande consumidor de energía del mundo y a pesar de que se coloca entre los principales productores de dicho bien éste requiere importar grandes cantidades para cubrir sus necesidades. Canadá, es por mucho, su principal proveedor ya que Estados Unidos importa más petróleo crudo y derivados de aquel país que de Arabia Saudita, Venezuela o México. Canadá le suministra casi todo su gas natural e importaciones de electricidad y más de las 2/3 partes de uranio y constituye el mercado más grande de exportación de carbón de Estados Unidos.

Por lo tanto, ambos países, en base al interés común por asegurar su acceso al mercado energético del otro país y asegurar fuentes cercanas de abastecimiento han incluido dicho sector dentro del Acuerdo de Libre Comercio, aunque para Canadá esto significó una mayor pérdida de control sobre sus recursos.

Los bienes energéticos incluidos en este Acuerdo son el petróleo, gas natural, carbón, electricidad, uranio y otros productos nucleares.

El Artículo 902 del ALCEUC reafirma los derechos y obligaciones de Estados Unidos y Canadá con respecto a la prohibición del GATT en cuanto a las restricciones al comercio de energéticos. Este incluye una prohibición al establecimiento de precios mínimos a la exportación e importación. Asimismo, se establecen tres medidas específicas:

- 1) Estados Unidos eliminará toda restricción al enriquecimiento de uranio canadiense,
- 2) Canadá eximirá a Estados Unidos de sus restricciones a la exportación de uranio no procesado , y
- 3) Estados Unidos acordó en finalizar su embargo a las exportaciones de petróleo crudo de North Slope, Alaska, y permitirá importar a los canadienses hasta 50,000 barriles diarios bajo la condición de que dicho petróleo sea transportado por buques estadounidenses.

Ante una situación de escasez Canadá queda impedido en establecer una política energética que disminuya o suspenda sus exportaciones a Estados Unidos. De esta manera, solo se establecerán restricciones en caso de escasez bajo la condición de que no disminuyan la proporción de suministro del energético al otro país en comparación con la proporción de suministro previo a dicha escasez , y no interrumpa los canales normales de suministro o altere la combinación de productos de energía. (Artículo 904)

Ambos gobiernos acordaron (Artículo 903) en no establecer impuestos o recargos en las exportaciones de energía a menos que éste sea igualmente aplicado a las ventas nacionales.

Canadá acordó en eliminar uno de las tres pruebas, el relativo al precio de exportación de electricidad, que el Consejo de Energía Nacional aplica a los exportadores para constatar que éste sea el más competitivo.

Los Estados Unidos eliminarán cualquier tratamiento discriminatorio a la Hidroeléctrica de Columbia Británica. Además se espera que Acuerdos amplios sean negociados para el desarrollo del comercio de electricidad consistente con los principios del Acuerdo.

Por otro lado, ambos países acordaron en permitir los incentivos gubernamentales para el desarrollo y explotación del petróleo y gas natural, los cuales no prevén la imposición de antidumping o impuestos compensatorios.

Los acuerdos tomados en este sector son de extrema importancia dado que demuestran términos de intercambio desventajoso para el caso canadiense y que deberán tomarse en cuenta ante la firma del Acuerdo de Libre Comercio que realizará México con estos países. Cabe resaltar que México se niega a reconocer la participación implícita del tema del petróleo en las negociaciones del Tratado Trilateral, sin

embargo, las declaraciones de altos funcionarios estadounidenses denotan el gran interés que su país tiene sobre los recursos petroleros de nuestro país. México deberá ser cuidadoso al respecto ya que corre el riesgo de caer en una posición muy similar a la de Canadá en el Tratado Trilateral.

4.2.3.8. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

El comercio de productos automotrices entre Canadá y Estados Unidos estaba ya liberado en un 95% con el Auto Pact de 1965, el otro 5% restante quedará exento de barreras arancelarias con el ALCEUC. Este dispone lo siguiente:

- 1) La eliminación de todos los aranceles existentes;
- 2) La supresión gradual del programa de subsidios ligados al desempeño exportador o a la producción nacional;
- 3) La desaparición paulatina del embargo canadiense a los vehículos usados;
- 4) Una regla para determinar el origen de productos equivalentes a 50% del costo de fabricación en Estados Unidos y Canadá;
- 5) El convenio de no extender los beneficios del Pacto Automovilístico a empresas diferentes de la Ford, la Chrysler y la General Motors, y

6) La supresión de las devoluciones de impuestos (drawbacks)

228

Las nuevas disposiciones del ALCEUC y el existente Auto Pact trabajarán ,en el caso de las importaciones de automóviles y autopartes estadounidense provenientes de Canadá, de la siguiente manera:

La regla de origen del ALCEUC reemplazará a la regla actual del Auto Pact de Estados Unidos. Así, aquellos vehículos y sus partes que eran comercializados con impuestos de derecho de aduana podrán entrar a Estados Unidos libres de gravámen solo si éstos cumplen con las reglas de origen del ALCEUC. En el caso contrario de que no las reúnan no podrán gozar de tratamiento de libre comercio y tendrán que pagar el impuesto correspondiente al impuesto de la Nación más Favorecida.

Para el caso de las importaciones canadienses el ALCEUC y el Auto Pact funcionarán así:

El criterio canadiense para permitir un acceso libre de impuestos de los productos automotrices en su mercado bajo el Auto Pact no cambiará. Todos aquellos productores que cumplan con los requisitos de producción de Canadá continuarán importando motores para vehículos y partes

228. Ibidem, p.339.

libres de impuesto provenientes de cualquier parte del mundo. Sin embargo, se ha acordado en el nuevo Acuerdo no hacer extensiva sus beneficios a otras firmas diferentes a la Ford, General Motors y Chrysler. Para las compañías que reúnan las reglas de origen del ALCEUC entrarán libres de impuestos de lo contrario pagarán la tarifa correspondiente de la Nación más Favorecida.

4.2.3.9. ACCIONES DE EMERGENCIA

En base a lo estipulado en el artículo XIX del GATT, ambos gobiernos acordaron permitir el establecimiento de medidas de salvaguardia en el ALCEUC para proteger a sus industrias nacionales ante un incremento considerable de las importaciones provenientes del otro país .

Así, en el Capítulo 11 del ALCEUC se estipula que en caso de un incremento en las importaciones que provoquen un perjuicio en el desarrollo de determinada industria ,debido a la reducción de aranceles, se podrán restablecer los aranceles previos al Acuerdo ,o bien, aplicar a dichas importaciones la tarifa de la Nación Más Favorecida. Los gobiernos federales podrán acudir a estas acciones de emergencia tan solo una vez por producto durante los 10 años de transición del Acuerdo, es decir, hasta finales de 1998 y por un período no mayor de 3 años. Después de este lapso de tiempo, tales acciones pueden ser tomadas bajo un acuerdo

mutuo. Adicionalmente, se preservan los derechos del GATT o de cualquier parte para tomar acciones globales de salvaguardia cuando sea necesario.

4.2.3.10. EXCEPCIONES AL COMERCIO DE BIENES

De acuerdo con lo estipulado en el GATT, el Acuerdo incorpora restricciones al comercio de ciertos bienes con el fin de:

- proteger la moral pública (prohibición del comercio de material pornográfico),
- proteger la vida y salud humana, animal y vegetal y el medio ambiente,
- proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico,
- prohibir a los productores de competir con los bienes producidos por fuerza de trabajo cautiva.

Además de éstas, en el Capítulo 12 del ALCEUC se incorporan otras excepciones al comercio de bienes. Ambos gobiernos acordaron mantener controles existentes en la exportación de maderos suaves. Además las provincias de la Costa Este podrán mantener los controles provinciales existentes a la exportación de pescado no procesado.

4.2.3.11. ADQUISICIONES DEL SECTOR PUBLICO

Dentro del ALCEUC un apartado especial fue el relacionado con los proveedores del gobierno que se refiere al acceso por parte de canadienses y estadounidenses como proveedores de las compras que realizan ambos gobiernos.

Se argumenta que los gobiernos de Canadá y Estados Unidos han aplicado varias preferencias de compras nacionales en favor de los proveedores nacionales. Esas preferencias han inhibido, en algunos casos, la competencia de productos extranjeros. Con el ALCEUC, proveedores de bienes que son manufacturados en Estados Unidos y /o en Canadá y que contengan por lo menos 50% de contenido estadounidense o canadiense serán tratados en una base de igualdad que los proveedores de bienes nacionales.

Por lo tanto, el Acuerdo amplía la proporción del mercado representado por las compras de los gobiernos federales de ambos países que está abierta a la libre competencia entre los proveedores de las dos naciones. También establece un marco sólido para la eliminación de las restricciones que impone la categoría de "compra nacional" que inhiben las ventas de ambos países. Los procedimientos usados en el Acuerdo a este respecto se basan en el Código del GATT sobre Compras del Sector Público.

Se acordó, que las compras de los dos gobiernos que excedan los 25 mil dólares (o C\$33 mil dólares) serán abiertas a la competencia. Ello implica una gran apertura en esta materia ya que el umbral establecido por el GATT es el de compras superiores a los \$171 mil dólares(o C\$238 mil dólares).

4.2.3.12. SERVICIOS

La inclusión del sector servicios por vez primera dentro de un Acuerdo comercial denota la innovación y los amplios alcances del ALCEUC .

En el artículo 1402 del Acuerdo ambos gobiernos se comprometen en hacer extensivo el principio de tratamiento nacional a los proveedores de ciertos servicios del otro país. Una gran cantidad de servicios comerciales son cubiertos con excepción del transporte aéreo,marítimo y terrestre;telecomunicación básica, como el servicio telefónico. Así también quedaron excluidos el servicio de doctores,dentistas,abogados,niñeras y servicios públicos como la educación,salud y servicios sociales.

Las nuevas medidas para la industria de servicios encierra las bases para el trato entre las empresas canadienses y estadounidenses y sientan los principios en relación con el derecho de establecimiento,el de presencia comercial y la transparencia de leyes y reglamentos.

Además de los principios generales que se aplican a la mayoría de los servicios, se incluyen tres acuerdos por sector. Estos ponen en movimiento un proceso que tiende a revertir las restricciones en materia de turismo, servicios de telecomunicaciones y arquitectura y convierten a Canadá y los Estados Unidos en un solo mercado para las empresas de estos sectores.

Los servicios que gozarán de libre acceso al mercado de Canadá y Estados Unidos se incorporan bajo la siguiente división:

- Servicios Forestales y Agrícolas,
- Servicios Mineros,
- Servicios de Construcción,
- Servicios comerciales de distribución,
- Servicios de seguros y
- Servicios comerciales

El artículo 1405 preve que ambos gobiernos puedan negociar más sectores en un futuro.

4.2.3.13. VISAS TEMPORALES

Canadá y los Estados Unidos han acordado facilitar la entrada temporal de hombres de negocios dentro de sus respectivos mercados para realizar actividades de venta,

servicios , capacitación y/o mantenimiento de los productos en base a una base recíproca (Capítulo 15 del ALCEUC). El Acuerdo y las leyes de inmigración proverán de un marco de procedimientos sencillos y transparentes para la entrada libre y temporal de personas que estén estrechamente relacionadas con el comercio de bienes y servicios así como en actividades de inversión siempre y cuando éstos mantengan la seguridad de la frontera , protejan la fuerza laboral indígena y el empleo permanente.

Ambos países intercambiarán información a este respecto y consultarán por lo menos una vez al año , considerando medidas que puedan intensificar dichas entradas así como correcciones y adiciones a personas cubiertas por el Acuerdo.

Para limitar la aplicación de esta regla general para personas de negocios, ambos gobiernos acordaron en dividir los viajes de negocios en cuatro categorías:

- 1) Visitante de Negocios
- 2) Profesional
- 3) Comerciante o Inversionista
- 4) Desplazamientos Intra Compañías

y en siete actividades:

- 1) Investigación y diseño,
- 2) Desarrollo, Manufactura y Producción,
- 3) Mercadotecnia,
- 4) Ventas,
- 5) Distribución,
- 6) Servicio de mantenimiento de un producto,
- 7) Servicios en General.

4.2.3.14. INVERSIONES

En el Capítulo 16 del ALCEUC ambos gobiernos acordaron establecer un clima seguro y hospitalario para el fomento de las inversiones bilaterales .

El ALCEUC establece cuatro medidas principales para reglamentar el tratamiento de inversionistas de cada país:

- 1) El Tratamiento Nacional y No Discriminatorio:

Cada país tratará a los inversionistas de la otra parte tan favorablemente como a sus propios inversionistas en relación al establecimiento de nuevos negocios y la adquisición de negocios ya existentes. Ninguna parte puede pedir que los inversionistas vendan sus propiedades por razón de su nacionalidad o que sus nacionales presenten un mínimo de participación en las inversiones provenientes del otro país.

2) Eliminación de Requisitos de Cumplimiento:

Ninguna parte, cuando permita una inversión en su territorio o cuando regule una inversión, puede imponer medidas tales como el requerimiento de que el inversionista de la otra parte tenga que exportar cierta cantidad de bienes o comprar o dar preferencia a los bienes producidos localmente (política de sustitución de importaciones).

3) Expropiación de acuerdo con las leyes internacionales:

Ningún país puede directa o indirectamente expropiar las propiedades de un inversionista del otro país excepto de acuerdo con los criterios generalmente aceptados por la Ley Internacional, si así lo hiciera está obligado a cumplir con las compensaciones correspondientes.

4) Transferencia Libre:

Ninguna parte puede impedir o constituir un obstáculo en el beneficio de un inversionista por concepto de transferencias, ganancias, ventas y liquidaciones de una inversión.

Existen en el ALCEUC ciertas excepciones a la inversión. En Estados Unidos ésta está restringida en campos como la energía atómica y al igual que en Canadá en la rama de las

comunicaciones. Aunque se establece que tales medidas no podrá ser más restrictivas en un futuro.

México ha hecho modificaciones a su legislación sobre Inversiones Extranjeras, sin embargo al parecer los inversionistas extranjeros requieren de mayores incentivos , ya que a pesar de esto y de que la inversión extranjera se ha incrementado en México, ésta no ha cumplido con las expectativas que tenía el gobierno mexicano al respecto.

Dentro del Tratado Trilateral entre México, Canadá y E.E.U.U., nuestro país a este respecto debe velar porque la Inversión Extranjera no se encuentre condicionada a intereses que no sean acordes con los de nuestra nación.

La inversión extranjera directa que se ha colocado en nuestro país en los últimos años , lo ha hecho con tecnología atrasada, en sectores claves para la economía mexicana, quedando en manos de extranjeros sectores estratégicos de nuestro país. México debe promover en las negociaciones la adquisición de tecnología de punta a través de acuerdos de transferencia tecnológica, debe además buscar que la colocación de los capitales extranjeros sea en sectores dinámicos y que respondan a las necesidades de desarrollo económico del país.

4.2.3.15. SERVICIOS FINANCIEROS.

Este es el primer Acuerdo Comercial bilateral donde se cubren completamente los servicios financieros. Este remueve esencialmente todas las discriminaciones existentes a instituciones financieras estadounidenses operando en Canadá. Permite la flexibilidad en la adquisición de firmas de servicios financieras canadienses, implica el acceso libre entre ambos mercados y permite el establecimiento de firmas financieras en ambos lados de la frontera para competir en una base de igualdad.

El ALCEUC cubre todas las leyes actuales y futuras reglamentaciones relativas a las instituciones financieras de ambos países. Por institución financiera se entiende bancos comerciales, casas de bolsa, bancos inversionistas, trust, ciertas compañías de seguro y otros.

El ALCEUC exime a los bancos estadounidenses con subsidiarias en Canadá del máximo del 16% sobre activos que este país tiene establecido para bancos extranjeros. Termina las restricciones sobre la adquisición por estadounidenses de acciones en compañías aseguradoras y fiduciarias bajo régimen federal. Es decir, elimina la regla 10/25 para inversionistas que quieran adquirir propiedades de compañías aseguradoras recibiendo los mismos derechos que una compañía aseguradora canadiense.

La solicitud de firmas estadounidenses que quieran ingresar a los mercados financieros canadienses serán examinados según los mismos criterios que para las firmas canadienses. Permite a los bancos estadounidenses suscribir obligaciones ampliamente respaldadas por el gobierno canadiense o por alguna de sus subdivisiones políticas y garantiza la permanencia de dependencias multiestatales de los bancos canadienses.

A este respecto México corre el riesgo al igual de Canadá de dejar en manos extranjeras el sistema financiero del país, en las negociaciones del Tratado trilateral debe buscar medidas que protejan de tal situación a la banca mexicana, aunque es bien sabido de la gran competitividad en servicios de la banca estadounidense.

4.2.3.16. SOLUCION DE DISPUTAS

El Acuerdo dispone de un mecanismo consultivo para evitar disputas y resolver cualquier desacuerdo de una manera sencilla y rápida. A petición de las partes se puede establecer una Comisión binacional compuesta por expertos de cada país después de que los procedimientos usuales de solución de disputas de ambos países se hayan agotado. Dicha comisión tiene competencia en todas las materias del Acuerdo excepto en servicios financieros, antidumping e impuestos compensatorios.

La Comisión estará compuesta por igual número de representantes de cada gobierno. El representante principal de cada gobierno es el ministro de comercio exterior o su representante. Las reuniones de la Comisión se darán regularmente una vez al año alternando entre ambos países.

Cada gobierno puede solicitar la solución de disputas a través de consultas. Si éstas no logran ser exitosas cada gobierno puede solicitar la reunión de la Comisión. Esta pueda servir como mediador entre las partes y emitir un aviso para la parte agraviante. Si no se resuelve de esta manera la Comisión puede permitir el establecimiento de un cuerpo de arbitraje o panel a solicitud de alguna de las partes.

Los miembros del panel son elegidos de una lista proporcionados por la Comisión. El panel estará compuesto por cinco miembros. Dos paneiistas por cada gobierno y un quinto, el presidente, será elegido conjuntamente por los otros cuatro o por toda la Comisión.

El panel después de haber escuchado los argumentos de ambos lados reportará sus comentarios y recomendaciones a la Comisión. Si ambos gobiernos sostienen que los juicios del panel o arbitraje están errados éstos pueden presentar por escrito las objeciones al panel que puede reconsiderar y revisar su reporte final. Después de recibir el reporte

final del panel, la Comisión acordará la resolución de las disputas siempre y cuando sean posible remover las medidas en desacuerdo. Si la Comisión no puede acordar y un gobierno cree que sus derechos bajo el ALCEUC están siendo ciertamente dañados, éste gobierno puede suspender la aplicación de beneficios equivalentes al otro país en tanto no resuelva la disputa.

4.2.3.17. MEDIDAS COMPENSATORIAS Y ANTIDUMPING

El ALCEUC no crea una disciplina nueva en relación a los subsidios industriales. Ambas partes continuarán aplicando su legislación nacional en casos de antidumping e impuestos compensatorios a los bienes importados del otro país. En tales casos ambos gobiernos han acordado un único mecanismo de disputas que garantice la aplicación imparcial de sus leyes respectivas de antidumping e impuestos compensatorios. Con ello cada gobierno puede buscar el establecimiento de un panel binacional con poderes obligatorios que haga cumplir las legislaciones nacionales.

4.2.3.18. CULTURA

El ALCEUC reserva a Canadá el derecho de proteger, promover y preservar su identidad cultural frente al comercio con Estados Unidos. De esta manera quedan exentos del ALCEUC la publicación, venta y distribución de: libros, revistas,

periódicos, películas y videos, discos y la radio, televisión y cable. Para asegurar que las políticas culturales canadienses no constituyan una barrera altamente discriminatoria para el comercio con Estados Unidos éste se ha reservado el derecho de pedir compensación por cualquier pérdida o tomar alguna revancha con medidas de efecto comercial equivalente.

4.2.3.19. PROPIEDAD INTELECTUAL

Estados Unidos y Canadá tienen leyes sobre la propiedad intelectual que son similares y que ya proporcionan un alto grado de protección. No obstante, el Acuerdo incluye el compromiso de Canadá de proveer mayor seguridad al derecho de autor y dar una compensación "justa" por las retransmisiones por satélite. Ambos países también convinieron en trabajar juntos en las negociaciones de la Ronda Uruguay para mejorar la protección a la propiedad intelectual en el mundo. 229

4.3. CONSECUENCIAS DEL ALCEUC

4.3.1. IMPLICACIONES ECONOMICAS PARA CANADA

Evaluar los efectos del ALCEUC en la economía canadiense a dos años de su entrada en vigor ,no es una tarea fácil debido a que se requiere necesariamente del factor tiempo para elaborar un análisis riguroso y objetivo .

A este respecto varios especialistas sobre el tema han señalado que se necesitan por lo menos cinco años para establecer juicios adecuados acerca del impacto del ALCEUC sobre los diferentes sectores económicos canadienses y la economía en general . Sólo transcurrido ese periodo de tiempo se obtendrían resultados útiles para futuras negociaciones de terceros países.

Cabe resaltar además que el ALCEUC entró en vigor en un marco económico poco favorable para la economía canadiense, así que los resultados u opiniones emitidas con respecto a las repercusiones del acuerdo deben tomar como antecedente la siguiente premisa: La situación recesiva del Canadá no es resultado de los primeros efectos del Acuerdo, ésta se debe más bien a causas estructurales de la economía en su conjunto que se manifiestan antes de la entrada en vigor del Acuerdo, como señalan los principales indicadores económicos

analizados con anterioridad. Nosotros partimos del hecho de que la coincidencia de ambos fenómenos dificultan los juicios objetivos sobre este problema.

El Acuerdo vino a complementar otras medidas de política macro económica emprendidas desde años anteriores (1986 año de comienzo de la liberalización de la economía de dicho país en materia arancelaria) para lograr atenuar los síntomas recesivos que comenzaba a manifestar la economía canadiense.

Sin embargo, consideramos que es posible emitir ciertas aproximaciones partiendo del análisis de estadísticas emitidas por instituciones oficiales del Canadá y de evaluaciones serias realizadas por instituciones públicas y privadas en revistas especializadas canadienses de donde se recogen opiniones al respecto.

4.3.1.1. GENERALIDADES

En el estudio del proceso anterior a la firma del Acuerdo, pudimos apreciar como el gobierno canadiense se desenvolvió en la negociación con Estados Unidos dentro de márgenes limitados , ya que al estar estrechamente vinculados (en cuanto a la explotación , distribución y consumo) los recursos económicos de dicho país al mercado estadounidense, se redujeron sus posibilidades de

establecer las reglas del juego dentro de la negociación , donde Canadá tuvo que ceder más a cambio de obtener privilegios de su relación con Estados Unidos, éste fue el caso en cuanto a la inclusión de sectores estratégicos como el sector de servicios financieros ,el energético y el agrícola.

Con el Acuerdo de Libre Comercio Canadá indudablemente se verá beneficiada al tener acceso a un mercado diez veces mayor que el suyo mientras que Estados Unidos a uno semejante al Estado de California. Sin embargo, más que cuestiones cuantitativas lo que determinará los posibles beneficios del ALCEUC en Canadá será la capacidad que tenga dicho país de transformarse en una economía más productiva y eficiente , sobre todo en los sectores industriales donde Estados Unidos es punta de la competencia.

Canadá eliminó barreras arancelarias dos veces más altas que las de Estados Unidos, mientras que éste sigue protegiendo su mercado mediante una gran cantidad de barreras no arancelarias que quedaron intactas. De esta manera, algunos de los objetivos principales que llevaron a Canadá a negociar un Acuerdo de Libre Comercio, es decir, el quedar exento de la aplicación de "La Ley Omnibus" de Estados Unidos y la clarificación de las cuestiones de subsidios y prácticas desleales al comercio no fueron

alcanzados dentro del ALCEUC. Por lo tanto, todos los programas gubernamentales canadienses que podrían tener repercusiones en el costo de las exportaciones seguirán siendo evaluadas dentro del ALCEUC con el objeto de ver si éstas no constituyen un subsidio o práctica desleal al comercio con Estados Unidos. Actualmente, existen 52 programas canadienses que son considerados por su contraparte como subsidios desleales a las exportaciones.

Cabe señalar que a pesar de que Canadá consiguió un acceso más libre a un mercado conjunto de 272 millones de consumidores éste se encuentra en desventaja ya que para las firmas estadounidenses les resultará más fácil incrementar su producción en un 10% para tomar una posición dominante en el mercado canadiense que para el caso de las firmas canadienses medianas que necesitarían incrementarla hasta en un 1,000% para lograr una posición semejante en aquel mercado.230

En términos de ventajas comparativas consideramos que a corto plazo el Acuerdo beneficiará al sector primario, mientras que los sectores manufacturero, agrícola y de servicios serán los que resentirán mayormente las transformaciones que las hará más competitivas frente a Estados Unidos, por lo tanto, a corto plazo éstas últimas

230. Duncan Cameron, Questions and Answers on the Free Trade Agreement, Canadian Centre for Policy Alternatives and the Pro-Canada, network, Ottawa, Canada, 1989. p. 6

serán las grandes perdedoras .A comparación del sector recursos que emplea 347,000 canadienses, el sector manufacturero emplea 2,287,000, el agrícola 484,000 y el de servicios 7,710,000 por lo que muchos empleos podrían perderse en estos sectores.²³¹ Sin embargo, se considera que el bajo nivel de comercio bilateral en el sector primario traería pocos efectos macroeconómicos en Canadá.

Por otro lado, los beneficios que se pueden derivar de la competencia imperfectamente competitiva aplicables dentro del sector manufacturero dependerá de la capacidad canadiense a largo plazo de intensificar su producción y eficiencia ante la competencia con las grandes transnacionales de Estados Unidos que ciertamente tienen la delantera.

Ciertamente el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá traerá a corto plazo ciertos desajustes, reajustes y transformaciones que son inherentes a todo proceso económico de integración. Sin embargo, no podemos excluir los beneficios que dicha economía podría obtener a largo plazo en su relación con Estados Unidos al asegurar el acceso de sus mercancías, inversiones y servicios al mercado más grande del mundo. Asimismo, el incremento de su competitividad que necesariamente conlleva

231. *Ibidem.*, p.5.

un área de libre comercio permitirá la colocación de sus productos más fácilmente en los mercados internacionales.

De esta manera la perspectiva de los beneficios que puede traer el Acuerdo de Libre comercio radica en el hecho de que conducirá a la reducción de los costos de producción mediante la conformación de economías de escala, es decir, el acceso a grandes mercados permitirá a los productores canadienses intensificar su producción reduciendo, de este modo, el promedio de costos por unidad producida. Asimismo, la disminución de barreras arancelarias y no arancelarias conducirá a una presión en la baja de los precios, incrementando el ingreso disponible del consumidor canadiense. Además, la gran competencia que se desatará conllevará a la racionalización de la producción, esto es, a canalizar los recursos económicos hacia aquellas industrias y productos en las que pueda obtener ventajas comparativas mediante un incremento de su productividad.

Otro beneficio será el establecimiento de un clima favorable para la inversión y un acceso un poco más asegurado al mercado estadounidense.

4.3.1.2. LA COMPETITIVIDAD CANADIENSE

Con la conformación de un área de libre comercio en América del Norte se reafirma el largo proceso de concentración y

centralización del capital transnacional acaecido en esta región del mundo el cual ha conllevado a la supresión de las barreras comerciales de mercancías y de capital como un requisito básico para que éste siga reproduciéndose mediante el incremento de las ganancias de las compañías transnacionales que operan en esta zona comercial.

La nueva conformación del mundo determinada por la competencia intensiva por mercados externos, con el fin de colocar las mercancías y las inversiones ,está exigiendo un ambiente más propicio para las inversiones así como un aumento de la competitividad económica y comercial de las economías que pretenden sobresalir, o en su defecto subsistir dentro de la competencia internacional dominada por las grandes transnacionales.

De este modo, el problema más importante a resolver para la economía canadiense es indudablemente el incremento de los niveles de competitividad de sus industrias, empresas, empresarios y de su economía en general como una condición básica para que ésta pueda tomar ventaja de las oportunidades que representa el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. La nueva conformación de América del Norte está exigiendo la reestructuración del comercio exterior y la eficiencia de la planta productiva canadiense para que ésta, al conformarse como una economía de

escala, pueda obtener los beneficios de su relación con su vecino del sur.

De tal forma que las políticas económicas canadienses y la dinámica empresarial constituyen, hoy por hoy, los puntos más determinantes para lograr una posición competitiva de Canadá. Sin embargo, como hemos visto a lo largo de esta investigación, la situación económica a corto plazo no presenta puntos alentadores para que Canadá compita eficientemente frente a Estados Unidos.

La causa del deterioro de la posición competitiva canadiense refleja los desajustes económicos que se dieron desde antes del Acuerdo por lo que Canadá tendrá muy poco que hacer con respecto al corto plazo.

El crecimiento económico de Canadá durante el período que siguió a la recesión económica de 1981-1982 fue muy fuerte llevándolo a alcanzar las tasas de crecimiento más grandes de los países de la OCDE. Dicha situación conllevó a un incremento poderoso de los costos y los precios, produciéndose al término de esta etapa de expansión altos índices de inflación y un aumento considerable de los salarios de los trabajadores canadienses.

Asimismo, la fuerte apreciación del dólar canadiense en los pasados tres años ampliaron la brecha de los costos

laborales canadienses con respecto a los estadounidenses . De esta manera, se dificultó el acceso de las exportaciones canadienses a muchos de los mercados externos que se han traducido en un incremento del déficit en cuenta corriente de Canadá.

Al mismo tiempo el déficit fiscal permaneció alto y en las provincias el gasto se aceleró fuertemente, particularmente en Ontario.

En estas circunstancias el Bank of Canada tuvo que incrementar las tasas de interés. Estas se incrementaron por cerca de 450 puntos en 12 meses finalizando en abril de 1989, desde entonces han permanecido altas.

Las tasas de interés estadounidenses también se han mantenido altas. Sin embargo, la inflación fue menos intensa en los Estados Unidos debido, primeramente, a la contracción de los costos laborales y, segundo, a la ausencia de un impuesto indirecto.

Como resultado de una menor inflación y una mayor tolerancia a ésta las tasas de interés estadounidenses a corto plazo se incrementaron 350 puntos durante el mismo período. Desde entonces éstas han disminuido alcanzando los 175 puntos.²³²

232. "Free Trade Agreement: one year retrospective", en Econoscope, Published by The Royal Bank of Canada, 1990. p.21

La tasa internacional con respecto al dólar canadiense ha traído flujos de capital a corto plazo y ha contribuido con un 10% o 13% de apreciación en el dólar canadiense en contra del estadounidense desde 1987. Esto finalmente se ha traducido en un aumento de las importaciones y un descenso de las exportaciones canadienses a Estados Unidos, tendencia que se ha visto incrementada con la implementación del Acuerdo.

La debilidad en la balanza comercial de manufacturas en Canadá ha sido un factor dominante en el descenso de la balanza comercial y de cuenta corriente.

El superávit de comercio de mercancías en Canadá se ha contraído de un promedio anual de C\$20 billones en 1985 a aproximadamente \$5 billones durante el tercer trimestre de 1989. Cerca de \$11 billones de este descenso puede ser atribuido a un incremento en el déficit de bienes manufacturados.

Dentro de este contexto de desaceleración económica, inflación, altas tasas de interés, apreciación del dólar con respecto al estadounidense, altos costos de mano de obra, déficit de cuenta corriente, y un incremento en el déficit externo, Canadá se ha visto en la imperiosa necesidad de reactivar su economía mediante la atracción de capitales a través de las inversiones directas y del

comercio exterior que servirán como estimulantes para generar nuevamente un crecimiento económico.

Por lo tanto, el problema actual de lograr un mayor incremento en la competitividad canadiense se encuentra aparejado con todos estos desajustes macroeconómicos que de no ser resueltos favorablemente Canadá enfrentará ya a corto plazo una gran desventaja con respecto a Estados Unidos, situación que podrá revertirse o amortiguarse como resultado de un largo proceso de reestructuración económica que le proporcionará beneficios económicos a largo plazo.

4.3.1.3. SECTOR GUBERNAMENTAL

Para el gobierno canadiense el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos significará beneficios sustanciales para todas las regiones del país y para todos los sectores de la economía canadiense, ello lo reveló mediante un estudio realizado por el Departamento de Finanzas que concluyó lo siguiente:

- El Acuerdo incrementará el ingreso real de los canadienses por lo menos 2.5% a largo tiempo. Esto representa un incremento permanente del ingreso por persona de \$450 por año para cada canadiense o de \$1800 para una familia de cuatro.

- Este 2.5% ganará con beneficios adicionales, difíciles de medir, pero que serán producto de la liberalización del comercio de servicios, de la inversión, de un mayor acceso seguro al mercado estadounidense y una economía canadiense más flexible e innovada.

- El ingreso también ganará como resultado de bajos precios al consumidor, de la explotación de la economía de escala, del menor costo de los bienes intermedios importados de Estados Unidos y una mayor y eficiente explotación de los recursos.

- La producción se incrementará en todos los sectores: en un 10.6% en el manufacturero; 2.1% en el sector primario y en 1% en el sector servicios. Aún en los sectores más protegidos se expandirán.

- Los beneficios económicos del Acuerdo se verán en corto plazo mediante la creación de nuevos empleos. Así para 1993, se crearán 120,000 empleos y esta tendencia se incrementará con el tiempo.

De acuerdo con este estudio oficial los elementos del Acuerdo que beneficiarán específicamente a los consumidores serán:

- La remoción de tarifas y otras barreras a la importación de productos estadounidenses que disminuirá los precios y ampliará la elección para los consumidores canadienses;

- Los productos canadienses también lograrán precios bajos de venta como resultado de la reducción de los costos de

manufactura de la industria canadiense, como resultado de la competencia y de la producción en gran escala;

- La preservación de medidas técnicas como el etiquetado bilingüe,
- La eliminación de ciertas restricciones cuantitativas como ejemplo , los automóviles usados estadounidenses.233

4.3.1.4. SECTOR LABORAL

La implementación del Acuerdo de libre Comercio en Canadá ha significado un alto costo de ajuste por movilización de fuerza de trabajo dentro de cada sector y entre diversos sectores , así como la desviación de recursos hacia el proceso productivo. Sin embargo, los actuales ajustes correspondientes corren el riesgo de ser interpretados como subsidios a la exportación ocasionando que se tengan que limitar ciertos proyectos de fomento y desarrollo industrial o de beneficio social .

La situación económica actual, aunado con el ALCEUC, ha significado un ajuste en la industria manufacturera que ha conllevado a cierre de plantas, la reubicación de plantas en Estados Unidos o en México y a la consecuente pérdida de empleos, aunque ésto cabe señalar que no es totalmente resultado del acuerdo sino que también se debe a la

233. "Summary benefits of the Canada-United States Free Trade Agreement" Securing Canada's Future, Ottawa , Canada., 1989. p.1-2.

situación recesiva que se comenzó a manifestar claramente desde finales de 1988.

Antes del período recesivo el empleo canadiense creció favorablemente. El empleo total de la industria manufacturera ,en los primeros nueve meses de 1989, creció 1.4% arriba de lo registrado en 1988. Sin embargo, en este período algunos empleos de esta industria fueron perdidos debido al cierre de plantas,principalmente, en la industria del textil y de la ropa. Dicha pérdida fue compensada por la creación de otras oportunidades laborales en otros sectores.²³⁴

El empleo en la industria de metales primarios, transporte, maquinaria y equipo, productos químicos, bebida y alimento creció durante 1989.

En el sector de equipo de transporte,por ejemplo,hubo una ganancia neta de 5,195 empleos entre diciembre de 1988 y septiembre de 1989. (Ver Cuadro 1 y 2)

234. "Free Trade Agreement: one year retrospective" ,
Op. Cit., p. 15.

**CUADRO 1. NUEVOS EMPLEOS POR GRUPO DE INDUSTRIAS
(CAMBIO NETO EN EL EMPLEO TOTAL; DIC. 1988-SEPT 1989)**

COMERCIO	-13,195
MINERIA Y PETROLERA	545
FINANZAS, SEGUROS	3,034
SILVICULTURA	12,767
TRANSPORTE, EMPRESA	
PUBLICA Y COMUNICACIONES	52,181
ADMINISTRACION PUBLICA	54,471
MANUFACTURA	59,969
SERV. PERSONALES, COMERCIALES	
Y COMUNITARIOS	118,370
CONSTRUCCION	151,501
TODAS LAS INDUSTRIAS....	439,641
(excluidas agricultura pesca y caza)	

FUENTE: STATISTICS CANADA. ROYAL BANK OF CANADA en "One year retrospective" Econoscope by the Royal Bank of Canada, Ottawa, Canada, 1990.

CUADRO 2: EMPLEO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

COMIDA Y BEBIDA	16,388
FABRICACION DE METAL	9,132
MAQUINARIA	9,087
MADERA	7,119
QUIMICA	5,221
EQUIPO TRANSPORTE	5,197
PUBLICIDAD-IMPRESION	4,415
MINERALES NO-METALICOS	3,876
MUEBLES	2,511
PAPEL	1,658
METALES PRIMARIOS	1,526
CAUCHO Y PLASTICOS	635
PETROLEO Y CARBON	496
CUERO	470
EQUIPO ELECTRICO	229
OTROS	211
TEJIDO	-100
TABACO	-611
TEXTIL	-849
OTROS	- 5,641
TOTAL	59,969

FUENTE: STATISTICS CANADA. ROYAL BANK OF CANADA, en "One year retrospective" , ~~ECORCODE~~ by the Royal Bank of Canada, Ottawa, Canada., 1990.

Por otra parte, a juicio del Congreso del Trabajo Canadiense el Acuerdo de Libre Comercio, a más de un año de implementado, lejos de ser favorable para la población canadiense, se ha traducido en el cierre y reubicación de empresas en otros países, en la pérdida de empleos (ver cuadro 3) y la depresión de algunos sectores clave como el agropecuario. 235

En los dos últimos años, 148 compañías canadienses cerraron sus puertas en su país, se trasladaron y crearon unas siete mil plazas de trabajo en Nueva York. Otras decidieron regresar a su país de origen o invertir en industrias maquiladoras en Latinoamérica, como México.

Durante el período de agosto de 1989 a marzo de 1990 se alcanzó un cifra récord de 90 mil plazas perdidas. A esta cifra se suman las plazas perdidas desalojadas en ramas como la pesquera, alimenticia, del vestido, textiles, maquinaria, imprenta comercial, metales primarios. 236

235. "De Acuerdo al informe del Congreso del Trabajo canadiense de abril de 1990, lejos de favorecer a Canadá, el Acuerdo de Libre Comercio con E.U. lo debilita." El Financiero, 27 de junio de 1990., p.44.
236. Idem.

CUADRO 3

 DESEMPLEO POR SECTORES
 1989

ALIMENTOS Y BEBIDAS	16,300
CALZADO	1,800
TEXTILES	4,400
VESTIDO	10,100
MUEBLE	1,400
AUTOPARTES	5,200
HERRAMIENTAS	900
IND. EDITORIAL	4,200
MAQUINARIA	6,800
MADERERA	2,400
FORESTAL	6,300

 FUENTE: "Documento sobre el Libre Comercio", Congreso del Trabajo Canadiense, en El Financiero, 27 de junio de 1990., p.44.

Las principales repercusiones del ALCEUC sobre la fuerza laboral canadiense radica en el hecho de que se están desviado grandes cantidades de recursos económicos que antes eran destinados a programas de atención social. Actualmente, según El Congreso del Trabajo se esta llevando a cabo una modificación a la legislación laboral con el propósito de dismantelar completamente el seguro del desempleo, así como, el abandono de programas de cuidados de salud.

La nueva legislación dificulta la obtención de beneficios por desempleo siendo uno de los objetivos actuales el armonizar estándares de ayuda social con los Estados Unidos, muy inferiores a los canadienses, para llegar a

nivelar en un futuro cercano los salarios tanto de los trabajadores canadienses como de los estadounidenses.

Así también ha habido una disminución en la ayuda familiar y pensiones de vejez. De tal forma que para 1995, Quebec no tendrá apoyo federal para el campo de la educación y la salud y para 1996 Ontario estará también en tales condiciones.²³⁷

4.3.1.5. SECTOR EMPRESARIAL

El impacto del ALCEUC se ha dejado sentir primeramente a nivel de empresas más que a nivel de industrias. En cada empresa se ha tenido que evaluar una serie de consideraciones para poder competir más eficientemente dentro del ALCEUC. Estas incluyen medidas tales como:

- la expansión de las plantas y el equipo así como el incremento de la especialización de las líneas de producción,
- la realización de nuevas inversiones para aumentar las capacidades productivas y mejorar las operaciones de eficiencia,

237. Armine Yalnyzyan. "Fuerza de Trabajo", en Coloquio México-Canadá. Op. Cit.

- las fusiones, adquisiciones, empresas conjuntas y otras alianzas estratégicas para poder competir frente las empresas estadounidenses,
- la intensificación de las líneas de comercialización y la racionalización de la producción.

Con respecto al proceso de centralización del capital que se está generando en Canadá como consecuencia del ALCEUC podemos señalar que éste se ha incrementado mediante el aumento de fusiones y adquisiciones de las empresas transnacionales con el fin de lograr una mayor eficiencia dentro del mercado canadiense como del estadounidense . Esto ha respondido a la necesidad de racionalizar la producción que ha llevado a quiebras y endeudamientos de un gran número de pequeñas y medianas empresas en su mayoría en las diferentes provincias.

Durante la primera mitad de 1989, las fusiones y adquisiciones ascendieron a \$20 billones, 31% por arriba del mismo período del año anterior, tendencia que continuó hacia la segunda mitad de 1989.²³⁸

Los inversionistas extranjeros estuvieron involucrados en 51% del valor de la actividad de fusiones y adquisiciones en 1989.

238. Datos obtenidos en "Free Trade Agreement: one year retrospective" Op.Cit. p 7-10.

Se considera que el ALCEUC ha sido un factor decisivo en este proceso debido al interés de las compañías extranjeras en establecer o incrementar su presencia en Canadá como punto de acceso seguro al mercado estadounidense. Además, las medidas introducidas por el ALCEUC con respecto a la disminución de requisitos para las adquisiciones de empresas estadounidenses en Canadá han aumentado el interés en ésta. (Ver cuadro 4 y 5)

CUADRO 4.

**MAYORES FUSIONES Y ADQUISICIONES
 PRIMEROS TRES CUARTOS DE 1989**

COMPRADOR	COMPAÑIA OBJETIVO
Noranda Inc. & Trelleborg	Falconbridge Ltd
Socanav Inc. & Caisse dedépôt et placement du Quebec.	Steinberg Inc.
BCE Inc	Montreal Trustco Inc.
Molson Breweries	Created through a 50-50 joint venture between Molson Cos. Limited and Elders IXL Ltd
Norcen Energy Resources Ltd. (Brascan Ltd.)	Westmin Resources Ltd.
Westcoast Energy Inc.	Inter-City Corporation's gas utility and pipeline units
The Borden Company Ltd & Campbell Soup Company Ltd.	Catelli Inc.
PWA Corporation	Wardair Inc

CUADRO 5

ADQUISICIONES EXTRANJERAS

COMPRADOR	COMPANÍA OBJETIVO
Imperial Oil Ltd. (USA)	Texaco canada Ltd.
Stone Container Corp. (USA)	Consolidated- Bathurst
Institut Merrieux SA (France)	Connaught BioSciences
Tate & Lyle PLC (Reino Unido)	Redpath Industries (comprando 49% de las acciones)
Sammi Group (Korea)	Rio Algom Ltd's North American steel Operations

FUENTE de cuadros 4 y 5: Venture Economics Canada Limited en "Free Trade Agreement. One- year retrospective." Economscope, publicado por el Royal Bank of Canada, Canadá, Ottawa, 1990. p.8

En los 10 primeros meses de 1989 se registró un total de deudas de las empresas en los diversos sectores de \$1,666.3 mil de mill a diferencia de \$2,467.6 mil de mill en 1988 donde el sector comercio resgistró la mayor deuda en ambos años seguida por el sector servicios y las industrias del sector manufacturero. Mientras tanto el número de quiebras por industria ascendió a 7,090 empresas los 10 primeros meses de 1989 a diferencia de 6,654 de 1988. Donde el sector comercio registró el mayor numero de quiebras en ambos años (más de 2000) seguido por el sector servicios (un poco más de 2000) y por los sectores de la construcción (1000),el

manufacturero, de transportes y comunicaciones, el sector primario y finalmente, el sector financiero y de seguros.

Por provincia, Quebec registró la mayor deuda en ambos años seguido por Ontario, Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, New Brunswick, Nueva Escocia, New Foundland y, finalmente, la Isla Príncipe Eduardo.

En tanto que las quiebras se registraron en mayor cantidad en Quebec, Ontario, Columbia británica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Nueva Escocia, Nueva Brunswick, Newfoundland e Isla Príncipe Eduardo. 239

4.3.1.6. IMPACTO INDUSTRIAL

Más allá del argumento oficial de las expectativas del ALCEUC que auguran un resultado benéfico para el desarrollo de la economía canadiense los datos recientes demuestran la vulnerabilidad en ciertos sectores.

De acuerdo con un estudio hecho por el Banco de Nueva Escocia, solo un sector, el de las industrias primarias (forestal y minera y de energía) se beneficiará del Acuerdo. Los otros - manufactura, agricultura y servicios- serán los grandes perdedores. 240

239 "Free Trade Agreement. One year retrospective", Op. Cit., p. 9.

240. Duncan Cameron, Op. Cit., p. 8.

Entre los posibles perdedores se encuentran las industrias que habían estado altamente protegidas y que ahora son liberalizadas a la competencia con los Estados Unidos. Estos son el caso de la industria del tejido que era la más protegida de Canadá y en especial en Quebec. Comparándola con la industria estadounidense se encuentra en gran desventaja ya que Canadá cuenta con alrededor de 100,000 trabajadores en este sector mientras que Estados Unidos cuentan con 8 millones y reciben mejores salarios y producen con mayor calidad y a menor costo. La sección XI del ALCEUC anota que los textiles no serán considerados estadounidenses ni canadienses a menos que hayan pasado por dos procesos como lo es el de la ropa donde indudablemente Estados Unidos tiene la delantera.

En este mismo caso se encuentran la fábrica del calzado y los muebles. Otros sectores vulnerables que podemos identificar son el sector agrícola, en el campo de la carne de puerco, la industria del vino y de licores.

4.3.1.6.1. INDUSTRIAS PRIMARIAS:

Canadá ha perdido soberanía en las industrias primarias ya que con el ALCEUC ésta permitió aún más la explotación de sus recursos y una mayor inversión del capital estadounidense en proyectos de extracción, explotación y transformación de recursos naturales.

Para el caso de la industria agroalimentaria, minera, pesquera y de explotación forestal los principales efectos del ALCEUC se derivan de un mayor acceso al mercado estadounidense y de las reglas de liberalización a la inversión que fomentará una mayor participación del capital extranjero en estos sectores.

Para el sector agrícola, los programas de abastecimiento de Canadá seguirán teniendo apoyo dentro del ALCEUC mientras que éstos no sean considerados como subsidios a la exportación. Con el Acuerdo no se logró eliminar las altas restricciones al comercio interprovincial de ciertos productos agrícolas que tendrán que seguir pagando un impuesto de importación para acceder a algún mercado de Canadá, contribuyendo de esta forma a que se propicie un mayor comercio con empresas de Estados Unidos que con las canadienses dado el precio menor que implicará la eliminación de aranceles .

De acuerdo con los procesadores de alimentos canadiense la agricultura será una gran perdedora bajo el ALCEUC ya que los aranceles bajos al alimento procesado forzará a los procesadores canadiense a comprar a agricultores estadounidense para poder competir .

Como ejemplo del impacto del ALCEUC en el sector agropecuario, podemos señalar que la competencia

estadounidense abatió la producción canadiense de alimentos, incrementando ésta sus importaciones. La disminución de los subsidios a la producción de grano, la eliminación de barreras y del control de las importaciones, terminó por inundar de trigo estadounidense al mercado canadiense. Mientras tanto, la producción doméstica disminuyó, al tiempo que los precios del grano cayeron muy por debajo de los costos de su producción.

Algunas transnacionales, como la empresa Cargill de capital estadounidense, aprovecharon el momento, compraron trigo canadiense a buen precio y lo exportó a través de puertos estadounidenses.

Lo mismo sucede en la industria procesadora de carnes rojas y en los viñedos de Ontario. En el primer caso, la industria ha sido prácticamente reemplazado por la Cargill, la cual pronto contará con una mega planta en Calgary. En la segunda, el mercado ha tenido que ceder frente al empuje de la industria vitivinícola de California, Estados Unidos. 241

En la minería, mucho del comercio bilateral con Estados Unidos estaba libre de aranceles antes de la aplicación del ALCEUC. Sin embargo, ahora dicho sector cuenta con mejores y más favorables canales de abastecimiento a dicho país.

241. Steven Shryban, "El caso del Acuerdo Canadá-E.U. Libre Comercio Vs. medio ambiente" El Día, noviembre 8, 1990, México, p.4

La pesca y la explotación forestal no se encuentran afectados de manera importante dentro del ALCEUC y su comportamiento dependerá más bien de la recuperación de la demanda efectiva del mercado canadiense como del estadounidense. Sin embargo, han surgido algunas disputas bilaterales como la del salmón de la costa Oeste y del arenque que han sido remitidas a la comisión del ALCEUC para su resolución en vez de recurrir al GATT.242

La Energía:

No cabe duda que uno de los aspectos más vulnerable del Acuerdo para Canadá lo constituyó el sector energético. Su inclusión dentro del ALCEUC, específicamente del petróleo, ha sido motivo de preocupación para los grandes opositores de éste. Y ello no es fortuito si consideramos que el gobierno canadiense limitó su soberanía en cuanto a la explotación, distribución y abastecimiento del preciado energético y pasa a compartirlo con Estados Unidos.

Bajo los términos de este histórico Acuerdo Bilateral, Canadá renuncia al establecimiento de políticas que puedan impedir la explotación de recursos combustibles fósiles para exportar permitiendo de esta manera una explotación

242. "Free Trade Agreement: one year retrospective" Op. Cit. p.10

ilimitada de energía que van en detrimento de sus reservas nacionales. En este sentido, cabe señalar, que Canadá ,al igual que México, se convertirán en grandes importadores de petróleo a finales del presente siglo.

Igualmente ,Canadá quedó impedido en implantar una política energética que disminuya o suspenda las exportaciones de petróleo a Estados Unidos(la reducción sólo se permitirá ante una situación de escasez con un arreglo de reparto proporcional) ni puede establecer discriminaciones mediante la fijación ,de precios de exportación por encima de los internos.

De esta manera, Canadá "(...)entrega a Estados Unidos la soberanía energética de su nación: " En un país frío (...) nosotros hemos aceptado a abandonar el control sobre nuestros recursos energéticos. Hemos acordado en compartir nuestra energía con los Estados Unidos aunque los canadienses suframos de escasez. Hemos acordado abandonar el potencial para el nuevo desarrollo industrial basado en precios preferenciales de la energía. (...) Hemos abandonado nuestra política de ochenta años de proteger los requerimientos futuros mediante reservas obligatorias. (...) Hemos acordado no cobrar a los Estados Unidos precios más altos que los canadienses a pesar de las condiciones del mercado. (...) En suma, hemos acordado algo que los

canadienses habíamos rechazado vigorosamente durante generaciones."243

El Petróleo:

El principal factor que conducirá a la industria canadiense del petróleo se encuentra determinada por el nivel de los precios mundiales del petróleo. Cabe señalar que las reservas convencionales del petróleo crudo en Canadá ha ido declinando, dicha tendencia no se revertirá a menos que el crecimiento de los precios del petróleo se mantengan altos. En 1989, las exportaciones netas de petróleo crudo canadiense fueron reducidas a la mitad y Canadá llegará a ser un importador neto de petróleo dentro de algunos años.

El Gas Natural:

El gas natural ofrece el prospecto de un crecimiento muy rápido, basado en un incremento de las exportaciones a los Estados Unidos. La demanda estadounidense de gas natural y sus precios se incrementaron durante el período de 1990.

Uno de los mayores proyectos usados por el gobierno canadiense para hacer el ALCEUC más atractivo para los estadounidenses fue, no cabe duda, una relajación en la política conservadora de Canadá en cuanto a las 243. Cit. por Pedro Fernando Castro Martínez, Op. Cit., p.341

exportaciones de energía con la eliminación del Programa Nacional de Energía.

El nivel actual de exportaciones de gas natural podrá llegar a niveles máximos en la próxima década. A ello contribuye la implementación del ALCEUC que brinda oportunidades excelentes para las exportaciones hacia Estados Unidos que podrían duplicarse hacia 1994-1995, si la capacidad de los gasoductos aumenta de igual manera.

La Energía Eléctrica:

El crecimiento de la demanda de energía eléctrica se espera que sea lento por las condiciones de ambos mercados. Aunque el ALCEUC propicia la exportación de este producto la capacidad limitada y un ambiente desfavorable en la construcción de nuevos proyectos limitará el crecimiento de las exportaciones en mediano plazo.²⁴⁴

²⁴⁴."Free Trade Agreement:one year retrospective" Op.Cit., p.10

4.3.1.6.2. INDUSTRIA MANUFACTURERA**Industria Automotriz:**

Con las disposiciones del ALCEUC la industria automotriz canadiense va a permitir un mayor acceso del capital estadounidense , aunque ya de hecho ésta se encuentra dominada por grandes transnacionales como la Chrysler , la General Motors y la Ford. Para dar un trato de libre comercio a las empresas estadounidenses Canadá ha disminuido el requisito de participación canadiense en la producción de automóviles pasando de un 60% de integración nacional canadiense, como era lo requerido en el Pacto del Automóvil , a un 50 %.

El balance comercial canadiense en partes automotrices se ha ido deteriorando rápidamente en los últimos años como resultado del incremento global de la competencia en esta industria y el alto valor del dólar canadiense. La progresiva remoción de tarifas en productos de repuesto se espera que incremente las importaciones en este segmento del mercado.

Por el descenso de la producción de autopartes destinado al mercado norteamericano este año y el próximo así como por el establecimiento de nuevas operaciones de propiedad extranjera ,principalmente de compañías japonesas en Estados

Unidos, se espera que se intensifique las presiones de competitividad en dicho sector. Así la racionalización de la producción está conduciendo al cierre de las plantas menos eficientes de Canadá. Lo que hace que ese país esté buscando exportar a mercados como el mexicano industrias de ensamblado para aprovechar el bajo costo de la mano de obra mexicana y competir con las estadounidenses y las asiáticas. 245

Industria maderera:

El comportamiento de esta industria dentro del ALCEUC dependerá primeramente del nivel de la construcción residencial de Estados Unidos como de Canadá, así como por el tipo de cambio Canadá/Estados Unidos. Bajo este escenario el ALCEUC sólo tendrá un impacto limitado en dicha industria.

El impacto mayor será en el segmento de productos madereros transformados ya que requerirá de una sustancial racionalización y reestructuración de la capacidad industrial para adaptarse a un ambiente más competitivo.

Asimismo, las principales medidas que afectaran a las industrias del papel y la pulpa durante los próximos años

245. Ibidem., p.11

estará determinada por el lento crecimiento de la demanda de esos productos durante los dos años próximos.

El volúmen del comercio bilateral en productos de papel entre Canadá y Estados Unidos se encuentra en una gran mayoría exenta de barreras arancelarias (por ejemplo el papel periódico). Los aranceles que están siendo removidos en productos como papel fino, envases se alcanzará completamente en 5 años bajo el ALCEUC. Los productores menos eficientes de esos artículos están siendo presionados para que reestructuren sus operaciones y mejoren su competitividad ante las compañías estadounidenses, aunque en dicho sector Canadá se encuentra favorablemente a la delantera.

Industria mueblera:

Actualmente las condiciones que afectan a la industria mueblera canadiense están dominadas por el descenso de la construcción residencial tanto en Canadá como en Estados Unidos marcado por un crecimiento débil en el gasto del consumidor destinado a bienes durables.

El ALCEUC tendrá un impacto significativo en la industria mueblera en el momento que los aranceles sean eliminados en un período de 5 años. En general, un pequeño grupo de empresas manufactureras de muebles tienen menos productividad que sus más grandes competidores

estadounidenses. Por lo tanto, esas firmas necesitarán modernizarse y racionalizar su producción si quieren alcanzar beneficios de la competencia más allá de su frontera sur.

Industria del alimento procesado:

El alimento procesado es la segunda industria manufacturera más grande de Canadá y como hemos señalado más arriba es una de las más afectada por el ALCEUC.

Por ejemplo , el mercado del alimento procesado de carne de vaca y ternera se caracteriza actualmente por estar estancado. Esta sólo se vería beneficiada si el productor canadiense lograra crear un ambiente más favorable para su comercialización incrementando su productividad.

La industria de la carne de cerdo procesado enfrenta el problema del alto proteccionismo estadounidense como resultado de un impuesto compensatorio que ha sido aplicado a los productos canadienses del cerdo. Por lo que la industria del cerdo y el gobierno canadiense han anunciado su intención de llevar su caso ante el mecanismo de solución de disputas.

Para la industria Atlántica de pescado procesado, los Estados Unidos, son su mercado principal. Actualmente muchas de las

exportaciones del pescado son productos semiprosesados que entran a Estados Unidos libres de impuestos o con aranceles bajos. Dicha industria se beneficiará por la eliminación de altos aranceles de 10 o 25% en productos con alto valor agregado como algún tipo de pescado o de alimento procesado. Sin embargo, estos beneficios pueden ser reducidos por la seria depresión que dicha industria presenta debido a los precios bajos y al alto valor del dólar canadiense. 246

La industria lechera en Canadá está protegida por un marco de abastecimiento nacional a nivel de granjas. El sistema se caracteriza por la fijación de cuotas de producción, precios asignados y control a la importación. El comercio interprovincial se encuentra restringido dentro de este marco. El ALCEUC preservó dicha estructura el cual no va a tener grandes repercusiones sobre los granjeros y procesadores mientras dichos controles a la importación se mantengan en su lugar. Sin embargo, para aquellos productos que queden fuera de la lista de control de importación, como es el caso del pollo congelado y las pizzas, el impacto del ALCEUC será negativo.

246. Ibidem., p.12

La Industria textil:

Dicha industria recibirá un gran impacto proveniente de la implementación del ALCEUC ya que durante largo tiempo ha sido protegida. La industria textil está siendo fuertemente amenazada por el incremento de la competencia de fibras, telas, y ropas importadas provenientes de países con bajo costo de producción como los Estados Unidos y países Asiáticos.

La perspectiva en esta industria no es muy favorable. Tras un período de remoción arancelaria de 10 años la importación de hilos importados, específicamente de Estados Unidos, se incrementará deteriorando la balanza comercial canadiense en textiles primarios y productos textiles. Por lo tanto, se espera que la industria del textil canadiense experimente una gran reestructuración y racionalización, como ha sido en el caso de varios países industrializados, sino quiere desaparecer dentro del escenario canadiense. 247

Maquinaria y equipo:

La industria manufacturera canadienses de maquinaria y equipo realiza una escala pequeña de producción. En su forma más general, ésta produce un nivel limitado de artículos en comparación con la de Estados Unidos. Por lo tanto, los 247. Ibidem., p.13

productores de maquinaria y equipo están teniendo grandes dificultades para cubrir eficientemente el surgimiento de la demanda interna originada por la necesidad de las empresas de modernizarse en un escenario más competitivo. Con ello se ha incrementado las importaciones drásticamente de maquinaria y equipo dentro del marco del ALCEUC.

La industria espacial:

La industria espacial canadiense ha tratado de competir ampliamente en el mercado estadounidense la cual se ha visto limitada por las grandes subsidiarias y compañías aeroespaciales estadounidenses. Aunque el ALCEUC asegura el acceso de firmas canadiense al mercado estadounidense las barreras no arancelarias todavía limitan en gran proporción el acceso de las compañías canadienses a programas de defensa estadounidense.

La industria farmacéutica:

Se espera que la industria farmacéutica continúe experimentando un crecimiento estable en la demanda de los consumidores en los próximos años. Las primeras medidas que enfrentará la industria son un rápido incremento en las investigaciones biomédicas así como en la comercialización. Las importaciones de Estados Unidos provenientes de Canadá son pequeñas mientras que las importaciones canadienses

provenientes de Estados Unidos son grandes y consisten en ingredientes activos requeridos por la industria farmacéutica de este país. Se espera que el ALCEUC tenga un impacto mínimo en la industria mientras que las barreras no arancelarias así como los requerimientos de seguridad y de etiquetado permanezcan en su gran mayoría, que de lo contrario significará un mayor importación .

4.3.1.6.3. SERVICIOS

En el rubro de servicios Canadá se encuentra en una posición desfavorable en el marco del ALCEUC. Cabe recordar que Canadá tienen déficit en el comercio internacional de servicios mientras que Estados Unidos es el mayor exportador mundial dentro de este rubro, de ahí su gran interés porque éstos quedaran incluidos dentro del Acuerdo. Estados Unidos está utilizando a Canadá como ejemplo de lo que ellos quieren obtener del comercio con otros países, es decir, la apertura de sus fronteras comerciales para las firmas estadounidenses de servicios, donde ellos, claro está, seguirán dominando el comercio mundial.

Este es el primer acuerdo comercial internacional donde quedan incluido los servicios . Los estadounidenses habían tratado por años de obtener la liberalización comercial a escala multilateral de los servicios llevándolos a fomentar su inclusión dentro de las negociaciones de la Ronda Uruguay

del GATT. Sin embargo, con el fracaso de ésta a finales de 1990, Estados Unidos ha querido asegurar la liberalización de dicho sector mediante un acuerdo bilateral, el cual sirva como precedente ante los futuros acuerdos comerciales que llevará a cabo. Indudablemente, en las negociaciones del Tratado Trilateral entre México, Canadá y Estados Unidos éstos quedaron incluidos.

Las grandes repercusiones dentro de las industrias productoras de servicios canadienses será el otorgamiento del tratamiento nacional a aquellos prestadores de servicios estadounidenses que se establezcan en su país así como la facilitación de la entrada temporal para propósitos de negocios.

Dentro del Acuerdo los servicios gubernamentales quedaron excluidos, sin embargo, esto traerá dos repercusiones:

- Las empresas canadienses se van a rehusar a pagar mayor cantidad de impuestos destinado para el mejoramiento de los servicios públicos debido al alto costo que significará modernizar sus empresas frente a la competencia estadounidense.

- La desviación de recursos económicos hacia el aumento de la competitividad de las empresas fomentará el establecimiento de firmas privadas estadounidenses en la

dirección de hospitales, instituciones de asesoramiento, de capacitación de trabajadores, etc.

Servicios Financieros:

Para el sector de servicios financieros podemos señalar que el ALCEUC entrega por completo el control de la banca canadiense a la banca estadounidense que ya ejercía un papel dominante antes del acuerdo. Dentro del ALCEUC se permite el establecimiento de bancos extranjeros sin permisos federales en tanto que Canadá, por ejemplo, no puede acceder al establecimiento de bancos en sucursales estadounidenses.

Cabe señalar que las instituciones estadounidenses tienen generalmente más poder en Canadá que las canadienses en los Estados Unidos. Por ejemplo, los bancos estadounidenses en Canadá pueden establecerse de costa a costa sin previa aprobación ministerial mientras que los bancos canadienses continúan siendo objeto de altas restricciones al establecimiento de subsidiarias en aquel país. También los bancos estadounidense pueden participar completamente en el mercado de desregulación de las instituciones financieras que se está llevando a cabo en Canadá y que, por ejemplo, permite a los bancos comerciales estadounidenses poseer compañías inversionistas y aseguradoras. En los Estados Unidos, sin embargo, los inversionistas canadienses han tenido que reducir sus actividades financieras encaminadas a

la adquisición de bancos y establecimiento de subsidiarias debido a que sigue siendo aplicada la Glass-Steagall Act que impide una liberalización del sector financiero en este país. Del mismo modo la banca canadiense no ha podido obtener participación en la banca interestatal estadounidense. 248

La industria del transporte

Aunque la industria del transporte no quedó incluida dentro del ALCEUC éste ha repercutido en su comportamiento. Tras un aumento en el flujo de los fletes de mercancías y tráficos de pasajeros el sector de transportes ha incrementado sus actividades para dar cobertura a estas exigencias. Su reciente desregulación ha generado una gran competencia con los grandes transportistas estadounidenses. Asimismo, se han generado grandes presiones para renegociar los acuerdos entre Canadá y Estados Unidos para introducir una mayor competencia en las aerolíneas.

La industria de la comunicación

El Acuerdo traerá grandes retos en las áreas de servicios electrónicos ya que intensificará la demanda de servicios de telecomunicaciones, como correo electrónico, telex y teléfono con el fin de crear un red de comunicaciones más eficientes con Estados Unidos. La telecomunicación básica y los 248. Ibidem., p.14

servicios en este rubro quedarán en manos de la empresa de transporte canadiense ,sin embargo, implicará un aumento en las importaciones de los equipos más sofisticados del área electrónica provenientes de Estados Unidos que indudablemente se encuentra a la vanguardia del mercado mundial.

4.3.1.7. LAS INVERSIONES

La implementación del Acuerdo ha tenido un impacto considerable sobre las inversiones empresariales que han tenido el fin de expandir, reestructurar y modernizar sus plantas ante la inminente competencia con los grandes consorcios estadounidenses . Sin embargo, el destino de dichas inversiones ha sido principalmente canalizadas hacia los sectores de recursos naturales y energéticos ya que por mucho éstos serán los sectores donde Canadá obtendrá inmediatas ventajas comparativas en su intercambio con Estados Unidos. De ahí que grandes cantidades de inversiones se estén generando en proyectos energéticos más que en sectores manufactureros o de servicios.

Desde su implementación las inversiones crecieron progresivamente ,especialmente a través de 1989. El desembolso real de inversión en planta y equipo alcanzó un récord del 16.9% del PIB durante los tres primeros trimestres de 1989. La proporción de inversión canadiense

destinada a esta actividad estaba aproximandose a aquella de Japón y excediendo al de Alemania Occidental (14%) y al de Estados Unidos, proporción que se ha visto disminuida con la recesión económica canadiense.249

En el sector manufacturero dicha inversión creció por un 28% durante 1989. Prácticamente todas las industrias manufactureras revisaron sus programas de inversión para 1989. Y muchas de éstas registraron el más grande incremento en sus gastos destinados a su planta productiva. Por ejemplo, se registró un incremento en los gastos de capital en industrias protegidas y poco competitivas como lo fueron los gastos de la industria del tejido que creció entre abril y julio de ese año así como también en las industrias del plástico, productos de tabaco y las industrias de equipo eléctrico.

Se preve que el incremento en la demanda de productos energéticos y derivados de esta industria con el fin de introducirse al mercado estadounidense, incluyendo petróleo, gas natural y electricidad están determinando la canalización de recursos económicos destinados a dichas actividades.

El efecto más tangible del Acuerdo en las exportaciones de gas natural parece haber sido la alteración del criterio 249. Ibidem., p.16.

aplicado por la Comisión Nacional de Energía en cuanto a las restricciones de exportación . Antes del ALCEUC ésta era limitada por convenir a los intereses de la Nación.

Desde enero de 1989, muchos proyectos de gasoductos han sido propuestos en Canadá y en Estados Unidos que podrian doblar la capacidad de exportación de gas natural canadiense en los próximos años: "Nova Corporation" ha comenzado una importante expansión de su sistema de transportación en Alberta ,asi como también el gasoducto "Trans Canada". Los gastos totales en la nueva capacidad de gasoducto en ambos países con el fin de colocar volúmenes adicionales de exportación se estima que sea de \$3 billones. En particular la economía de Alberta se verá muy beneficiada.

En principio, el ALCEUC ha mejorado los prospectos para exportar poder eléctrico a Estados Unidos, a pesar de que su acceso ha sido limitado en el mediano plazo por su limitada capacidad de exportación. El volumen de exportación de electricidad depende de los recursos hydro los cuales están reservados a las tres provincias exportadoras de energía eléctrica de Canadá: Quebec, Columbia Británica y Manitoba en donde ha sido muy bajo. Hydro Quebec ,por ejemplo, ha tenido que reducir sus exportaciones por más del 70 %. Por lo que cualquier aumento en gran escala de las exportaciones dependerá de la precipitación pluvial y del incremento de la capacidad de transportación hacia los Estados Unidos.

Las recientes inversiones no se han concentrado en compañías canadienses o estadounidenses sino que también han participado compañías provenientes de terceros países que han hecho sustanciales inversiones directas . Por ejemplo, Aluminere de Becancour Inc. invertirá \$550 millones para expandir sus operaciones de aluminio en Becancour, Quebec, mientras que el proyecto Alouette Aluminum está siendo llevado a cabo por un consorcio Europeo- Japonés con \$1 billón en Sept- Iles, Quebec.250

El fuerte crecimiento económico registrado en años anteriores a 1990, la política de privatización y de desregulación de industrias canadienses han añadido fuerza a la inversión extranjera directa en el país.

Durante 1989 hubo gran evidencia de que muchas de las firmas canadiense habían expandido sus capacidades en los Estados Unidos para tener una mayor presencia física en aquel país y aprovechar la ventaja de utilizarla de plataforma de redistribución hacia los mercados americanos.

Por ejemplo, en la parte occidental de Nueva York y el área de Bufalo se han atraído a muchas firmas canadienses con la intención de beneficiarse del trato de libre comercio dado, entre otras cosas, por su proximidad regional con Ontario. De este modo, el reciente influjo de las firmas 250. Ibidem., p.17.

canadiense han contribuido al renacimiento económico en la gran área de Búfalo y está motivando el desarrollo e integración de un gran corredor conformado por Toronto-Hamilton-Bufalo.

4.3.1.8. LOS GRANDES AUSENTES

La industria cultural quedó excluida del ALCEUC debido a la política de conformación de una identidad común o nacionalismo en Canadá. Sin embargo, bajo las provisiones de dicho Acuerdo esta industria se encuentra grandemente afectada. Recordemos que en el artículo 2005 del ALCEUC se establece el derecho de Estados Unidos de tomar represalias comerciales en el momento que un programa cultural canadiense reduzca beneficios comerciales de firmas estadounidenses.

Por ejemplo, si el gobierno canadiense decidiera que los cines proyectaran más películas de nacionalidad canadiense los Estados Unidos podrían actuar legalmente contra las exportaciones canadienses de pescado, zapatos, madera o cualquier otra mercancía ya que la industria cinematográfica estadounidense argumentaría haber sido dañada tras la disminución de la proyección de sus películas y exigirían una indemnización. Ello significará que el costo de introducción de un nuevo programa cultural traerá incluido el costo de la represalia de su contraparte. Con

tal medida se está evitando la creación de un monopolio estatal como la CBS.

Con ello concluimos que para introducir un programa público más eficiente el gobierno canadiense tendrá primero que compensar a los productores menos eficientes de Estados Unidos en un determinado bien o servicio.²⁵¹

El medio ambiente:

Dentro del ALCEUC no existe ninguna provisión que proteja el medio ambiente de Canadá, por el contrario, fomenta la explotación irrestricta de los recursos naturales y la consecuente alteración de las condiciones atmosféricas de Canadá.

Más que sostener prácticas que protejan su aire y atmósfera de contaminantes, sus bosques de la lluvia ácida, su tierra de la erosión y su agua de sustancias tóxicas el ALCEUC alienta el desarrollo de megaproyectos que destruyen el medio ambiente, como los que se están llevando a cabo en el sector petrolero.

Ante las condiciones ecológicas desfavorables que imperan en el mundo no se puede seguir permitiendo concertaciones gubernamentales como privadas que puedan llevar a un 251. Duncan Cameron, Op. Cit., p.15-16.

desastre ecológico de inimaginables consecuencias que afectará tanto a países industrializados como subdesarrollados. Por ello, México tiene que pugnar por que este rubro quede claramente establecido en el próximo Acuerdo Trilateral de Norteamérica.

CAPITULO 5. MEXICO ANTE UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA

5.1 ANTECEDENTES.

5.1.1. La economía mexicana (1982-1987)

Desde hace varias décadas el crecimiento económico de nuestro país se ha visto condicionado por la política de industrialización, la cual estuvo basada hasta hace unos años en la política de sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo.

Como consecuencia la política comercial mexicana no había sido constante en los esfuerzos para reducir restricciones de importación, ya que con la meta de mejorar la competitividad industrial, se dio paso a un mayor proteccionismo en épocas de crisis de la balanza de pagos. Se protegía la producción doméstica de bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior, pero al mismo tiempo se permitía la importación de bienes intermedios y de capital que se consideraban como necesarios para el impulso de la industria nacional en la producción de bienes de consumo.

La importación de bienes de capital provocó escasez en la producción interna de dichos bienes , lo que provocó que la

industria en México se desintegrara aún más y por lo tanto quedara dependiente de la importación de este tipo de bienes para crecer. La industria mexicana no tuvo posibilidades de financiar sus propias compras al exterior debido a la erogación que le provocaba la importación de dichos bienes, que son los componentes más dinámicos de la producción industrial .

Las trasnacionales extranjeras invirtieron en nuestro país con la idea de producir bienes de consumo duradero . Ya que este sector de la producción ha sido el eje de la dinámica económica de nuestro país desde 1950.

México no tuvo la posibilidad de un desarrollo tecnológico propio adecuado que respondiera adecuadamente a las condiciones sociales de la población del país y a su dotación interna de factores productivos.

A pesar de todo la demanda de dichos bienes siguió creciendo debido al acceso que fueron teniendo las capas medias de la población urbana y por la diferenciación de los productos ofrecidos a los estratos de la población de más altos ingresos. El sector industrial de dichos bienes y la economía en su conjunto en períodos cíclicos desde los años cincuentas.

"La exportación de productos no manufacturados y la inversión extranjera directa generaban las divisas necesarias para el funcionamiento fluido de la producción industrial. Se definía de esa forma la articulación de la economía mexicana a la economía norteamericana que por la importancia del flujo de mercancías, servicios y capitales, fue desde el principio y hasta la actualidad nuestro principal comprador y proveedor."²⁵²

Sin embargo persistió un fuerte déficit industrial, ya que entre más crecía éste, mayores eran las necesidades de divisas para su impulso. Así que el gobierno recurrió al endeudamiento externo, lo que provocó un desequilibrio importante en la economía nacional; el boom petrolero agravó dicha situación que se reflejó en el déficit de la balanza comercial e incrementó la deuda externa a grandes dimensiones.

"Para 1982, la economía mexicana empezaba a manifestar los signos más crudos de sus problemas. Para ese año la deuda externa total del país ascendía a los 81,350 millones de dólares, ese alto nivel de endeudamiento externo de México empezó a dificultar la obtención de divisas para el crecimiento. En 1982 los intereses que país tuvo que pagar al exterior fueron de 12,202.9 millones de dólares que

²⁵². El Tratado de Libre Comercio México-E.U.-Canadá, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Vol. I, Facultad de Economía, UNAM, C.U., marzo, México, 1991. p.32

representaron el 57.5% de las exportaciones de ese mismo año."253

México cayó en un fuerte periodo de estanflación. La espiral inflacionaria provocó una fuerte devaluación del peso con respecto al dólar, las inversiones productivas declinaron, los capitales se ubicaron en la esfera especulativa, dolarizando la economía y presionando de esta forma aún más al tipo de cambio. Tan solo en 1982, la fuga de capitales del país fue de casi cinco mil millones de dólares.

El año de 1982 fué desastroso para el sector externo de la economía: "(...) las exportaciones de México de productos agrícolas sufrieron una contracción de 20.5% y las importaciones de alimentos y materias primas de origen agrícola se elevaban de manera considerable, por ejemplo, la tasa media anual de crecimiento de las importaciones de maíz entre 1982 y 1985 fue de 89.4% la de semilla de soya fue de 20.9% la de sorgo ascendió a 10.7% y la de leche en polvo fue de 8.1% promedio anual en ese periodo(...) El crecimiento de los precios fue en 1982 de 98.9% y la tasa de interés había alcanzado un nivel de 47.8%; ello incidía negativamente en el concentrado patrón de distribución del ingreso que el estilo de industrialización y de crecimiento económico de México habían ido definiendo. Para 1982 la 253. Ibidem., p. 33.

participación de los ingresos del trabajo en el PIB del era de 35.2%."254

México entonces se dedicó a la exportación de recursos naturales (petróleo) y productos agropecuarios. México presentaba un patrón concentrado del ingreso nacional y una tendencia al incremento de la pobreza en términos absolutos para amplios sectores de la población.

El gobierno mexicano decidió iniciar en 1983, un proceso liberalizador que consideró parte de la solución a largo plazo de dicha situación , ésto se manifestó en una nueva política de comercio exterior que tiene como objetivo el incremento y la diversificación de las exportaciones y una mayor competitividad de la planta productiva.

De esta manera se comenzó a eliminar gradualmente el sistema de permisos a la importación por uno de aranceles y se redujeron éstos a niveles que están incluso muy por debajo de los acordados por el GATT. "Este proceso de liberalización comercial se inicia en 1983 y se acelera notablemente a partir de diciembre de 1987. Así en junio de 1987 México contaba con una tasa media de protección arancelaria del 22.7% -menor al promedio fijado por el GATT, del 30%- para diciembre de ese mismo año bajó su tasa

254. *Ibidem.*, p. 34

media de protección al 1.7% y en mayo de 1988, la ubicó en un 11.6%²⁵⁵ .

Es éste el proceso que nos toca revisar en el siguiente apartado para ubicar a la política de liberalización comercial como una nueva estrategia para el desarrollo económico, así como para identificar algunas de sus consecuencias desde su puesta en marcha más intensamente a partir de 1983 y luego en 1987.

5.1.2. LA APERTURA COMERCIAL

México comenzó un período de reestructuración económica a partir del año de 1983, con éste se pretende estabilizar su economía y al mismo tiempo modernizar su planta industrial. La estabilización de la economía se ha basado en una política ortodoxa: una estricta disciplina fiscal, la pronunciada reducción de transferencias excesivas de recursos al exterior y un acuerdo interno para impulsar la lucha contra la inflación. Como parte importante de esta estrategia de reestructuración económica se decidió desarrollar el aparato productivo nacional mediante la internacionalización de la economía, desregulando ciertos sectores de la producción y los servicios, y además promoviendo la inversión extranjera. Dicha estrategia se le denomina de liberalización comercial.

255. Ibidem., p. 36

En un periodo muy breve, unilateralmente y por razones que respondieron a necesidades internas y del exterior, México comenzó a abrir su economía a la competencia internacional. Se eliminaron la mayoría de las restricciones no arancelarias y bajaron los aranceles en un 100% o más, a un promedio ponderado de menos del 10%. Al mismo tiempo se desregularon sectores de la economía tales como el transporte y las telecomunicaciones.²⁵⁶

A partir de 1983 se había sustituido de manera importante, la protección comercial basada en permisos previos de importación de aranceles. En 1990 menos del 2% de las fracciones (240) de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), continuaba sujeta a esta restricción. Bajo este régimen se realizaron sólo el 20% de las importaciones del año de 1989, mientras que el 1983 la totalidad de las compras externas requería del permiso previo. (Ver Cuadro 1)

²⁵⁶ Hacia un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, Presidencia de la República. Dirección general de Comunicación Social. México, 1991, p.14.

CUADRO 1

VALOR DE LAS IMPOTACIONES SUJETAS A PERMISO PREVIO	
AÑO	PORCENTAJE
1983	100
1984	83
1985	35
1986	27
1987	27
1988	22
1989	20

Fuente SECOFI, Documentos oficiales emitidos por la Coordinación de Asesores de dicha Secretaría. México, 1990.

Paralelamente, se redujo la tasa de protección arancelaria promedio de la economía mexicana, de 16.4% en 1982, a 9.5% en 1989. (Ver Cuadro 2)

Cuadro 2

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION

	1982	1986	1989
TOTAL DE IMPORTACIONES	8.008	8.206	11.838
MEDIA ARANCELARIA	27.0%	22.6%	13.1%
ARANCEL PONDERADO	16.4%	13.1%	9.5%
NUMERO DE TASAS	16	11	5

FUENTE SECOFI datos emitidos por la Coordinación de Asesores de dicha Secretaría. México, 1990.

El gobierno mexicano decidió dar protección temporal a la producción interna y a las exportaciones desde mediados del año de 1985 hasta 1987 mediante a subvaluación de un 35% promedio del peso mexicano respecto al dólar, pero a partir

de noviembre de 1987 hasta diciembre de 1988 redujo paulatinamente el margen subvaluatorio y en 1989 y 1990 virtualmente desapareció quitando de este modo cierta ventaja subvaluatoria a los exportadores.257

Como parte de la política de liberalización de su comercio exterior, México tratando de obtener reciprocidad ha buscado distintos mecanismos para una solución justa y expedita de los conflictos en el trato comercial con su principal socio comercial: Los Estados Unidos.

De tal forma que a partir del año de 1987 se ha establecido un marco constitucional que ha contribuido en alguna forma a solucionar problemas e identificar oportunidades de comercio y de inversión. De entre los principales documentos suscritos por los dos gobiernos podemos señalar:

a) En 1985, un Entendimiento Bilateral sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios y que se renovó en un período de tres años para facilitar en 1988, para facilitar el entendimiento mutuo en materia de disciplina comercial. De acuerdo con la legislación comercial de los Estados Unidos cualquier productor podía pedir a su gobierno que impugnara un impuesto compensatorio a la importación de mercancías que considerara subsidiadas, y no se requería demostrar el daño

257. Salvador Cerón Aguilar y Sergio Raimond-Kedilhac. Acuerdo de Libre Comercio México-E.U. (primera Parte), IPADE. Ed. EDAC, México, p. 10 y 11.

causado y sólo era necesaria una declaración. Con este nuevo Acuerdo los Estados Unidos están obligados a probar que con las importaciones supuestamente con las subsidiarias se daña al productor estadounidenses ; pero esa prueba (llamada prueba del daño) sólo obliga a los Estados Unidos con países del GATT o que tienen con él un acuerdo bilateral.

De 1985 a 1990 México ha presentado dos casos, de los cuales uno tuvo éxito, en comparación con otros 27 casos iniciados entre 1980 y 1985. Además de las 16 demandas todavía en consideración a comienzos de 1989, siete fueron abandonadas cuando la prueba del daño fue aplicada respectivamente. 258

b) En el año de 1986, México ingresa al GATT para tener acceso a una institución donde negociar las condiciones de reciprocidad requeridas ante su apertura. Los principios del GATT como el de la reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cuantitativas y cualitativas, la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales, constituyen un marco teóricamente adecuado para a solución de los conflictos en el comercio entre México y los Estados Unidos.

258. Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social, Op.Cit., p.16

c) En 1987 , los gobiernos de México y los Estados Unidos firmaron el Entendimiento Bilateral sobre Consultas en materia de Comercio e Inversión (Acuerdo Marco), que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y la inversión. En marzo de 1989, ambos países refrendaron el Acuerdo Marco y decidieron crear un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo sobre acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte. Cada uno de estos grupos se orientaron a la solución de problemas o a intercambiar su información. Se eliminó a México de la lista de observación prioritaria bajo la Sección 301 de la Ley Comercial de los Estados Unidos (represalias comerciales) y se estableció un plan para facilitar el acceso a autotransportistas de ambos países. Decidieron además crear un grupo de coordinación general y nueve grupos encargados de sectores específicos.

d) En 1989 con el objeto de impulsar las exportaciones y promover la inversión, ambos países suscribieron el Entendimiento para facilitar el Comercio y la inversión, con miras a dar inicio a conversaciones globales sobre comercio en inversión. En noviembre de ese año los sectores petroquímico y agrícola, junto con la esfera de requisitos jurídicos, fueron escogidos para encabezar la lista de conversaciones.

El Acuerdo Marco presentó un plan de selección que establece una etapa de definición de sectores y /o áreas funcionales de interés, una de análisis bilateral sobre los mismos y una de negociación. En noviembre de 1989 se seleccionaron el sector petroquímico, un grupo de productos agropecuarios y el área de normas y estándares. Se decidió incluir este último tema debido a que existen en los Estados Unidos diversas leyes, normas, estándares, regulaciones y reglamentaciones además de restricciones voluntarias que obstaculizan el comercio, aún cuando su propósito fundamental no sea estrictamente proteccionista.

e) En octubre de 1989 se firma el Entendimiento que crea el Comité Conjunto para la promoción de la Inversión y el Comercio.

Como un primer paso, en noviembre de 1989 , el Secretario de Comercio de los Estados Unidos encabezó una misión comercial a México. A principios del año de 1990 el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México visitó Washington en ocasión de la primera reunión de este Comité y se fijaron las principales líneas de acción para 1990. En mayo de 1990 se unió en México una misión estadounidense para detectar aquellas áreas en el sector petroquímico con el propósito de incrementar los flujos de comercio e inversión. En una primera etapa, el Comité se orientó a proyectos en materia de petroquímica, telecomunicaciones, turismo, textiles,

electrónica y alimentos, mediante la celebración de eventos en ambos lados de la frontera.

f) El Convenio sobre productos textiles y del vestido, suscrito en 1975 y renovado en cinco ocasiones, el cual a pesar de la liberalización que ha entrañado, todavía obstaculiza algunas exportaciones en las que México es muy competitivo, la industria textil y del vestido por su alto contenido de mano de obra a lo largo de su proceso productivo, se caracteriza por una alta competitividad en costo y precio por parte de un grupo de países en desarrollo como México, Hong-Kong y Taiwan. Esto ha propiciado que los países desarrollados busquen mecanismos que protejan a sus industrias en este ramo. El mercado internacional de textiles esta regulado por una serie de cuotas de exportación, al amparo del Acuerdo Multifibras firmado en 1973 por los principales países importadores y exportadores.

México , para poder acceder al mercado estadounidense de productos textiles y del vestido, suscribió en 1975 un convenio textil con los Estados Unidos.

A partir del primero de enero de 1988 entró en vigor un nuevo convenio vigente hasta el 31 de diciembre de 1991. En la revisión de este convenio a principios de 1990, México obtuvo la liberalización de ciertas categorías de productos, una mayor flexibilidad en la clasificación de artículos y la

simplificación administrativa del convenio. Se estimó que podría traducirse para fines de 1991 en un aumento sustancial en las exportaciones.

Ese convenio restringía las exportaciones de productos en los cuales México era altamente competitivo, tales como trajes de vestir de lana, pantalones, faldas , camisas, blusas, hilados de acrílico y telas de algodón.

g) En 1984 se firma el Convenio sobre Productos Siderúrgicos.

Hasta 1990 el mercado estadounidense de acero estaba protegido por los llamados Acuerdos de Restricción Voluntaria: El Acuerdo firmado en 1984 tenía vigencia hasta 1989, estableciendo cuotas de exportación mexicanas a los Estados Unidos, la cuota fijada para México en dicho convenio equivalía al 0.31% del consumo nacional aparente de los Estados Unidos, cifra que paulatinamente se fue incrementando hasta llegar al 0.46% al finalizar dicho convenio.259

Con motivo de la visita del Presidente mexicano a Estados Unidos en octubre de 1989, este acuerdo siderúrgico se renovó por un periodo de 30 meses. Para los primeros quince meses se obtuvo una cota equivalente al 0.95% del consumo 259. Idem.

nacional aparente y para los últimos quince meses se amplió a 1.1%. Este nuevo acuerdo aumentó en más del doble el volúmen de la cuota para las exportaciones mexicanas, lo que ofreció nuevas y más amplias oportunidades de expansión al sector siderúrgico.

h) El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), de los Estados Unidos establecido en 1974, otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo en aproximadamente 4,100 fracciones arancelarias. Sin embargo, la utilización de este sistema es limitada por la incertidumbre intrínseca del mismo, ya que estas preferencias pueden ser eliminadas si las exportaciones rebasan ciertos niveles. El gobierno estadounidense decide anualmente sobre la lista de los productos incluidos en el SGP. No obstante, no contribuye a la elaboración de un marco comercial estable, puesto que depende de decisiones burocráticas periódicas.²⁶⁰

Para 1990 "México fue más allá de lo estipulado por el GATT en su apertura comercial; el GATT exige que los impuestos a la importación no sobrepasen el 50%, en México ningún producto tiene actualmente un arancel mayor al 20% el GATT exige que la tasa promedio de impuesto a la importación no

260. Salvador Cerón Aguilar y Sergio Raimond-Kedilhac. Op.Cit., p.13

rebase el 30% ,en México esa tasa es actualmente de sólo un 9.78%"²⁶¹

"Por su parte si bien los Estados Unidos tienen un arancel promedio ponderado cobrado a las importaciones de México de 3.05% que resulta inferior al del sistema mexicano (9.78%), las prácticas proteccionistas de ese país por la vía de la dispersión con respecto al promedio de los aranceles de los distintos productos y las barreras no arancelarias (impuestos compensatorios, cuotas de importación , restricciones voluntarias, controles fitosanitarios de la FDA (Food and Drugs Administration), constituyen obstáculos muy importantes para nuestro comercio."²⁶²

La política proteccionista de Estados Unidos se ha expresado en grandes restricciones a las exportaciones de México de acero, textiles, ropa, productos pesqueros y agropecuarios. Estados Unidos redujo en la lista del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) el número de productos que pueden entrar libres de impuesto, entre otras medidas.

Se ha calculado que debido a esas medidas proteccionistas de los Estados Unidos México dejó de percibir 2,680 millones de dólares durante 1988 . La política de Estados Unidos de protección no arancelaria afectó a el 25.9% de las

. 261. Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados ,Op. Cit., p. 38.

262. Idem.

exportaciones de productos alimentarios de México, el 52.8% de las de hierro y acero el 25.5% de sustancias químicas, el 20.2% de textiles y el 89.9% de prendas de vestir. 263

En general, al contrario de México la evolución de la política de comercio exterior de Estados Unidos apunta en el periodo reciente hacia grados crecientes y cada vez más sofisticados de proteccionismo mediante barreras arancelarias y no arancelarias, el neoproteccionismo norteamericano se ha traducido en un aumento de las barreras no arancelarias que se han multiplicado a un ritmo mayor que el de la eliminación de aranceles comerciales. "En el periodo 1971-1975, Estados Unidos imponía 29 barreras no arancelarias en 1976-1980, las aumentó a 61, y en 1985 contaba ya con 152 barreras no arancelarias. "264

Podemos afirmar pues, que la política de apertura comercial, el ingreso al GATT y los convenios firmados, no han traído a México como consecuencia ni la diversificación de sus relaciones comerciales con el exterior, ni la tan buscada reciprocidad. Debido a esto, nuestro país en el marco de una instancia multilateral como lo es el GATT, ha intentado encontrar una ruta alternativa para resolver los problemas bilaterales de comercio con los Estados Unidos; de ahí que tomando en consideración su vecindad geográfica, la historia

263. Ibidem. p. 39.

264. Idem.

de las relaciones comerciales y "el potencial de complementación" entre las economías de México y de los Estados Unidos, se propuso el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio entre ambos países. El Acuerdo antecedente sobre Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos facilitó el tridimensional dicho Acuerdo entre nuestro país y sus vecinos del norte quedando por supuesto incluido también dicho país en la negociación, promoviendo las bases para la formación de una Zona de Libre Comercio en América del Norte.

5.2. LOS EFECTOS DE LA LIBERALIZACION.

Con la política de liberalización comercial, iniciada a partir de 1983 e intensificada en 1987, la economía mexicana no ha conseguido obtener mayor acceso a sus principales mercados de exportación, principalmente al de Estados Unidos.

Mientras México se ha visto forzado a llevar a cabo una política librecambista para lograr una mayor captación de recursos económicos a través de las inversiones extranjeras directas en el país y la intensificación de sus exportaciones mediante su inserción al GATT en 1986; la firma de acuerdos y entendimientos en materia comercial y de inversiones con Estados Unidos y el seguimiento de una política de saneamiento económica y de modificación a la ley de inversiones extranjeras, su principal socio comercial se

mueve bajo lineamientos mercantilistas y ha incrementado su proteccionismo comercial durante estas dos últimas décadas quedando nuestro país exento de cualquier trato prioritario y preferencial.

Del mismo modo, México no ha conseguido la diversificación de sus mercados de exportación, a pesar de las intensas campañas de promoción por Europa y por los países de la Cuenca del Pacífico. Más aún éste ha intensificado su dependencia con su socio comercial natural: Estados Unidos. Con el despegue de la economía a partir de 1989 tras un período de pleno estancamiento, México ha incrementado sus importaciones provenientes de Estados Unidos y se ha incorporado en el proyecto económico más ambicioso en la historia de las relaciones bilaterales entre estos dos países: un Tratado de Libre Comercio que incorporará también a Canadá, en el cual busca México disminuir la aplicación de las medidas proteccionistas estadounidenses en los productos mexicanos y obtener reciprocidad en su apertura. De no ser así México a seguirá accediendo a una integración silenciosa y de escasa reciprocidad con Estados Unidos como lo ha constatado la historia del desarrollo económico de nuestro país.

La apertura comercial conlleva la necesidad de incrementar la competitividad de los productos mexicanos en los mercados internacionales para poder lograr una recuperación

económica y un crecimiento sostenido fincado en una real modificación estructural de la economía. En este sentido se ha seguido una política de reconversión industrial con el objeto de modernizar la planta productiva mexicana y dar impulso selectivamente aquellas ramas, sectores e industrias que puedan representar una mayor oportunidad de penetración en los mercados internacionales. Sin embargo, dicha reconversión industrial ha quedado desde sus inicios limitada por diversos factores tales como: un aparato productivo rígido y desarticulado, ya que el país solo tiene capacidad de producir bienes de consumo e intermedios y tiene que importar gran cantidad de bienes de capital que integran alta tecnología; recurrente endeudamiento externo que limita la captación de recursos hacia la modernización productiva y su desviación hacia el exterior; una iniciativa privada poco emprendedora y protegida durante largos años; aplicación de políticas de ajuste que han debilitado a la economía y su crecimiento así como una contracción de la demanda interna debido a bajos salarios; la alta dependencia a la economía y mercado estadounidense. Bajo estas limitantes, se requiere de grandes cantidades de recursos económicos para poder dar marcha hacia la modernización económica lo cual podría ser obtenido bajo un Tratado de Libre Comercio con estos tres países.

Este esfuerzo, aunque limitado, de reconversión industrial ha quedado plasmado en una transformación de las

exportaciones a partir de la apertura comercial. Si bien en 1982, las exportaciones petroleras constituían el 74% del total de las exportaciones y las manufacturas solo el 16% esta situación cambia significativamente y para 1990 el petróleo contribuye con el 33% y las manufacturas se elevan al 55%. Dicha situación se debió principalmente a la caída de los precios del petróleo .265

Las exportaciones de los bienes manufacturados, que siguen siendo bienes de consumo e intermedios, crecieron a una tasa anual del 23.8% entre 1982 y 1985, incrementándose a 28.3% de 1985 a 1987. 266 , pero comenzando a descender a partir de 1987 y 1990 por el incremento de restricciones no arancelarias de su principal socio comercial. Además de que a partir de 1989 han disminuido las exportaciones y se han incrementado las importaciones ya que se ha iniciado una recuperación económica que ha conllevado a una mayor demanda de productos del exterior. Los productos manufacturados con mayor participación dentro de nuestras exportaciones son la industria automotriz y ramas ligadas a su desarrollo y que en su conjunto participan con el 25.4%.

Asimismo, se ha registrado una mayor concentración de la actividad exportadora en manos de doce empresas principalmente transnacionales que en el primer semestre de

265. Ibidem., p.40

266. Idem.

1989 fueron responsable de la cuarta parte de las exportaciones totales del país, entre las que destacan: la Chrysler de México, la General Motors y la Ford Motor Company. 267

A diferencia de lo ocurrido en la estructura de las exportaciones que denotan un cambio significativo, por el lado de las importaciones éstas se han mantenido inalteradas. Si para 1982, las importaciones de manufacturas constituían el 90% de las importaciones totales del país y los productos agrícolas el 6% ,para 1990 la proporción era de 91% y 6%, respectivamente. 268 Ello nos indica que México no ha podido sustituir competitivamente sus importaciones y dentro del círculo vicioso del subdesarrollo éste continúa dependiendo de las importaciones de bienes de capital. Mientras que no exista una modificación dentro de este rubro queda limitada la competencia de México en el exterior y por ende su subordinación a políticas comerciales estadounidenses como lo constituye el próximo Tratado Tripartita de Libre Comercio.

El impacto de la liberalización comercial en las importaciones ha sido de diferente magnitud. En la primera etapa de 1982 a 1987 éstas se ven considerablemente disminuidas y en contrapartida se incrementan las

267. *Ibidem.*, p.42

268. *Ibidem.*, p.44

exportaciones alcanzando una balanza comercial superavitaria durante dicho periodo. Esto se dio a costa de la ausencia de crecimiento económico, altos índices de inflación y una contracción del ingreso de la población y la desocupación que limitaron las importaciones. Sin embargo, para 1989 la balanza comercial se tornó por primera vez desde 1982 deficitaria y el valor de las importaciones superó a las exportaciones por 645 millones de dólares. Para 1990, las importaciones se elevaron a 27% mientras que las exportaciones lo hacen al 17%.²⁶⁹

Dentro de los principales productos de importación se encuentran: los productos de la industria automotriz (material de ensamble para automóvil y refacciones para automóviles y camiones), productos de la industria química (pasta de celulosa para fabricar papel, resinas naturales o sintéticas) productos de la industria de la información y las comunicaciones (maquinaria de procesadores de información, aparatos y equipos radiofónicos y telegráfico y transmisiones de radio y televisión).²⁷⁰

Es así como en este contexto de liberalización comercial México ha llevado a cabo, desde 1983, una apertura a ultranza hacia el exterior sin obtener reciprocidad por parte de sus socios comerciales, y sin tener ya mucho que

269. *Ibidem.*, p.47.

270. *Ibidem.*, p.49

liberar nuestro país propone a finales de 1989 conformar un área de libre comercio con Estados Unidos. Como podemos constatar no es una idea desarticulada o coyuntural de la estrategia económica del actual gobierno mexicano que ahora requiere de reglas claras y concisas para obtener una mayor reciprocidad en su intercambio con sus vecinos del norte, específicamente con Estados Unidos. Dicho proyecto de desarrollo económico se ve obstaculizado por las asimetrías de las economías que conforman esta área de América del Norte.

Lo interesante de este proyecto económico que tiene la intención de enfrentar la nueva conformación del mundo mediante una área de libre comercio en América del Norte, es que tanto México como Canadá han tomado una actitud de abierta participación, aunque en sus inicios desarticulado el uno del otro, frente al vecino común que geográficamente les toca compartir. Es un momento histórico que se le presenta a México para transformar una relación de franca asimetría y desventaja en una que pueda con el tiempo permitir una relación menos asimétrica y de menor supeditación a través de un largo proceso de transformación estructural de la economía mexicana.

5.3. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO , CANADA Y LOS ESTADOS UNIDOS

Dentro de la nueva conformación económica de América del Norte cabe resaltar las asimetrías que existen entre las tres economías que conformarán una zona de libre comercio : dos economías que se encuentran a la vanguardia del mundo industrializado: Estados Unidos y Canadá, y una tercera, que con sus características propias, ha adquirido un papel dinámico dentro de las economías del mundo subdesarrollado: México.

Dichas diferencias conllevarán a que las relaciones que se establezcan dentro de esta nueva área de libre comercio (que ha implicado previamente niveles de integración de Canadá y de México con Estados Unidos), sean de diferente grado de complementariedad, rivalidad y subordinación dependiendo de la capacidad económica que tenga cada uno de ellos y probablemente de los términos de intercambio que se logren con la negociación del Tratado Trilateral de Libre Comercio.

La zona trilateral de libre comercio próximamente a formalizarse es profundamente desigual:

En cuanto a la población, Estados Unidos cuenta con casi 249 millones de habitantes (hab.), Canadá con más de 26

millones y México con 82 millones. La tasa de crecimiento de la población es en el primero de 0.8%, de 0.9 % en el segundo y de 1.9% en el tercero. La potencialidad de este mercado conjunto de 350 millones de consumidores marca ya su importancia en el mundo ya que pasara a conformarse en el mercado más grande, superando al de la CEE.271

En cuanto al tamaño de la economía, la de México es 95 por ciento menor a la de Estados Unidos y 64 por ciento inferior a la de Canadá. Mientras que el PIB mexicano asciende a 201.4 millones de dólares, el producto nacional bruto de Canadá asciende a 559.1 millones de dólares y el de Estados Unidos a 5,163 millones de dólares. De la misma manera las diferencias entre Canadá y Estados Unidos también son importantes; el valor del PIB del primero de los países representó en 1989 sólo el 8.9% del correspondiente a Estados Unidos, pero como la población de Canadá es menor (26 mill, el 10.4% de la de Estados Unidos) el PIB per cápita canadiense no varía mucho del estadounidense.272

Así ,la desigualdad se incrementa comparando a México con Estados Unidos y Canadá en sus niveles de vida. En 1989 Estados Unidos llega a 20,904 dólares de PIB per cápita, en Canadá 20,214 dólares, mientras que en México éste asciende

271. Francisco Gómez Maza, "México-Canadá, E.U., un bloqueo económico sumamente desigual" en El Financiero , jueves 7 de febrero de 1991. p. 30.

272. Idem.

a 2,365 dólares. El nivel de vida en México es 88 por ciento menor al de Estados Unidos y 89 por ciento menor al de Canadá. Otro elemento económico de diferencias son los índices de inflación que en Estados Unidos y en Canadá promedian en 5% mientras que en México se elevó al 30% al concluir 1990.273

La proporción del déficit público con respecto al PIB de Estados Unidos y Canadá es de 3.1 puntos mayor al de Estados Unidos y 3 puntos mayor al de Canadá. Mientras que el de Estados Unidos es de 2.7%, el de Canadá es de 2.8%, el de México es de 5.8%. Otra de las diferencias radica en el comercio exterior. En México, para 1989, las exportaciones son 94 % menores a las de Estados Unidos y 81% menores a las de Canadá. Traducido en cifras esto implica: Estados Unidos, 370 mil millones de dólares (mMdd); Canadá, 121 mMdd, y México, 23 mMdd. Por otra parte, las importaciones alcanzan en Estados Unidos 460 mMdd, en Canadá 116 mMdd y en México a 23.4 mil mill dls.274

El déficit en cuenta corriente de Estados Unidos es de alrededor de 110 mMdd, de Canadá de casi 17 mMdd y de México de 5.4 mMdd.275

273. Idem.
274. Idem.
275. Idem.

De este modo los países que conforman la región norte del continente americano, se caracterizan por tener niveles de desarrollo económico distintos, siendo México el país menos desarrollado.

El comercio entre Canadá y Estados Unidos y el de México con Estados Unidos resulta ser más fuerte y significativo que el existente entre México y Canadá. México realiza más del 60% de su comercio exterior con los Estados Unidos y Canadá más del 70%. Y ello se explica porque ambas economías se encuentran integradas al mercado estadounidense y a una falta de interés y de conocimiento por parte de ambas economías acerca de las oportunidades que puedan obtener del otro. Por lo tanto, el hilo conductor en las relaciones de Canadá y México lo constituye su vecino común: Estados Unidos.

Nunca antes en la historia de la relación bilateral entre Canadá y México se había vislumbrado la posibilidad de establecer un contrapeso conjunto entre éstas frente a Estados Unidos que les permita obtener mejores términos de intercambio en su relación con su principal socio comercial.

"Dentro de este marco, se dio en 1989 un flujo comercial dentro de la región de América del Norte de 225 mil millones de dólares en el que se destacan dos situaciones importantes:

En primer lugar como se señaló anteriormente los Estados Unidos representan el eje del comercio entre las tres naciones. Las transacciones comerciales entre Canadá y México en el año de referencia fueron sólo de 2.3 millones de dólares, que representan el 1% del total de la zona (5,900 millones de dólares) y en segundo lugar las relaciones comerciales de Canadá con los Estados Unidos son cuantitativamente más importantes que las correspondientes a México y Estados Unidos. En efecto Canadá en 1989 un flujo comercial con Estados Unidos, en el mismo año fue de 52 mil millones de dólares, es decir, las relaciones México-Estados Unidos en el comercio de mercancías representaron sólo el 30% de las relativas a Canadá y Estados Unidos."276

La estructura sectorial de la economía del Canadá es parecida a la de nuestro país, existe un gran peso de los sectores comercio, servicios y finanzas(58.4 y 57% respectivamente) y la menor participación de manufacturas (del 19% en Canadá y del 21% en México). La existencia de recursos naturales y de una presencia importante en los servicios públicos.²⁷⁷ Sin embargo tomando en cuenta las cifras cifras monetarias son proporcionalmente son diferentes.

276. Informe para la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara de Diputados, Op. Cit., p.70.

277. Ibidem., p.71

Como se destacó anteriormente, tanto Canadá como México realizan con Estados Unidos la mayor parte de su comercio internacional; las exportaciones de Canadá hacia Estados Unidos representaron en 1989 el 71% de sus exportaciones totales y las importaciones canadienses provenientes de los Estados Unidos ascendieron al 64%, las cifras correspondientes para nuestro país son del 63 y 67% respectivamente.²⁷⁸

Cabe destacar que el tipo de mercancías exportadas e importadas por Canadá son casi iguales a las realizadas por México. Canadá exporta principalmente automóviles de pasajeros, partes y motores para automóviles, papel periódico, camiones, pulpa de madera y similares. A su vez las principales importaciones de Canadá son: vehículos de motor, partes y motores para automóviles, automóviles de pasajeros, computadoras electrónicas, ropa y accesorios y productos para la telecomunicación y equipo relacionado .

Existe también en dicho país una lógica de comercio internacional guiada por las empresas transnacionales muy parecida a la que se detecta en México. Doce empresas fueron responsables de más de la cuarta parte de las exportaciones totales de nuestro país. (Ver Cuadro 3)

278. Ibidem., p.72.

CUADRO 3

NOMBRE DE LA EMPRESA	% EN LAS EXPORT.	PART.ACUMULADA
Chrysler de México	4.2	4.2
General Motors de M.	4.1	8.3
Ford Motor Company	3.2	11.5
088888 *	3.1	14.6
Unión Nacional de Org. Desc.	2.7	17.3
Volkswagen de México	1.9	19.2
Aeronaves de México	1.8	21.0
IBM de México	1.4	22.4
Met Mex Peñoles, S.A.	1.3	23.7
Industrial Minera México	1.0	24.7
Renault Industrial	1.0	25.7
Nissan México SA de CV	0.8	26.5

*Se recurrió a la clave en virtud de que la fuente de información o consigna la razón social de las empresas a la que pertenece.

Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación Económica. enero-junio de 1989.

Resalta el hecho de que existen similitudes pero a la vez grandes diferencias no sólo económicas entre México y Canadá, ésto representa un gran reto para la posible formación de un contrapeso hacia su principal socio comercial común. Todo dependerá de cuán ávidos y dispuestos se muestren los negociadores mexicanos y canadienses a la implementación de una estrategia común hacia la economía estadounidense en la mesa de negociaciones del Tratado Trilateral. Se podrían lograr avances a este respecto, que aunque no significativos, si sentarían precedentes y por otro lado impulsarían la relación bilateral de comercio entre Canadá y México. Sin embargo, es importante tomar las iniciativas con mesura ya que el grado de rivalidad entre Canadá y México es superior al de posible complementariedad de sus economías.

Las relaciones comerciales que sostiene México con Canadá se han venido incrementando sustancialmente en el último decenio. Sin embargo, el saldo se comenzó a inclinar desfavorablemente de nuestro lado más acentuadamente a partir de 1982.

Para 1987 el total de los intercambios entre México y Canadá alcanzó los 1,691 millones de dólares canadienses. De importante proveedor petrolero que era en 1980-82, para 1987 México se convirtió en vendedor de productos no petroleros en Canadá los cuales representan más del 88% de las compras que Canadá hace a México. Las principales categorías de ventas mexicanas al Canadá pertenecen al sector automotriz (partes, motores, vehículos ensamblados etc.) con 51% del total, petróleo crudo (11.4%), productos y equipos electrónicos y de computadoras (10%); productos agropecuarios (principalmente café, jitomates, melones, licores fresas) con 9.2% y una larga lista de productos diversos que compusieron el otro 18.4% 279

Canadá por su parte incrementó sus exportaciones por más de 25% en 1987, al alcanzar 522 millones de dólares canadienses. Las principales categorías fueron productos agropecuarios (10.7%), sector automotriz (vehículos, partes y motores) con 13.6%; pulpa y papel (8%) y una larga variedad de productos para el 41% restante. Según cifras de 279. Datos Generales de Canadá., Op.Cit., p.89.

la SECOFI, Canadá fue el cuarto proveedor de México el año pasado, ubicándose tras Estados Unidos, Japón y Alemania Federal.

CUADRO 4

INTERCAMBIOS COMERCIALES CON CANADA
 (en millones de dólares canadienses)

	1985	1986	1987	1988	1989
Exportaciones a México	391	397	522	488	600
Importaciones desde México	1,331	1,180	1,174	1,320	1,680
Balanza comercial	-940	-783	-652	-832	-1080

Fuente: Documentos. Relación Comercial México-Canadá,
 Embajada de Canadá en México, 1990.

Por su parte México exportó principalmente petróleo crudo por 5883.5 millones de dólares en 1988, 7291.8 en 1989 y 8920.7 en 1990, manufacturas que incluyen: automóviles, alimentos, bebidas alcohólicas, motores de automóviles, productos de hierro y acero, textiles, ropa, vehículos y autopartes, máquinas y equipo de procesamiento de datos, minerales no metálicos y productos para la industria editorial por 12287.5 millones de dólares (mdd) en 1988, 13014.1 mdd en 1989 y 14783.7 mdd en 1990. En agricultura y silvicultura 1399.4 mdd en 1988, 1461.5 mdd en 1989 y 1722.9 mdd en 1990. el resto de sus exportaciones representó 994.7 mdd en 88 997.5 mdd en 89 y 1352.1 mdd en 1990. Totalizando 26779.3 millones de dólares por concepto de exportaciones en 1990. (Ver cuadro 5)

En el lado de las importaciones las manufacturas de equipo eléctrico y electrónico, productos químicos, alimentos, bebidas alcohólicas, tabaco, autopartes, productos de plástico y caucho, ropa y textiles, equipo científico, etc, alcanzaron 16743.9 mdd en 1988, 20802.9 mdd en 89 y 27026.1 mdd en 1990; en agricultura y silvicultura se alcanzaron cifras récord del orden de los 1396.7 millones de dólares para 1988, 1396.7 en 1989 y 1819.9 en 1990.; el resto de la importaciones tuvieron cifras también altas, así en 1988 fueron de 757.6 en 1988, de 859.9 en 1989 y de 919.9 en 1990. Totalizando en 1990 de 29775.3 millones de dólares. (Ver Cuadro 5)

CUADRO 5

MEXICO BALANZA COMERCIAL (1987- 1990) millones de dólares				
CONCEPTO	1987	1988	1989	1990

EXPORTACIONES	20656.2	20565.1	22764.9	26779.3
IMPORTACIONES	12222.9	18898.2	23409.7	29775.3
SALDO:	8433.2	1666.9	-644.8	-2996.1

MAQUILADORAS:	1598	2337	3052	3636
SALDO :	10031	4004	2407	639

Fuente : Balanza Comercial de México, Banco de México, INEGI, México, 1991.

Las inversiones de Canadá en México ascendieron a los 320.7 millones de dólares en 1989. 280. Esto representa un incremento marginal en la cifra de inversiones canadienses en México , sin embargo constituye más que nada un cambio de actitud de dicho país hacia el nuestro. La firma de Acuerdos Marco en materia de comercio e inversión con Canadá sentaron precedente a la próxima firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México y sus dos vecinos del norte.

Las reuniones ministeriales entre México y Canadá, la mutua visita de jefes de Estado etc., han sentado precedentes importantes desde hace dos años en el intento por encontrar puntos de coincidencia ante la inercia de los acontecimientos que impulsan a las tres naciones de Norteamérica hacia la firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio.

5.4. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO , ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

El apartado anterior nos llevó a reflexionar a cerca de las grandes diferencias que existen dentro del área de América del Norte. Es una muestra clara de las relaciones de interdependencia asimétrica que se establecen entre países desarrollados y subdesarrollados así como de la división

280. VII Reunión Ministerial México- Canadá, Coordinación de Asesores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, enero, México, 1990.p.34.

internacional del trabajo que se manifiestan en esta área comercial. Cabe resaltar que dentro de estas desigualdades a México le va a tocar desempeñar el papel más desventajoso en la negociación del próximo Tratado Trilateral con sus vecinos del Norte, debido a su rezago tecnológico y demás problemas estructurales. Y no es por demás realtar que este tratado es de vital trascendencia para México ya que se negociarán aspectos estratégicos para la economía mexicana que definirán su participación dentro de esta área económica así como en el resto de la economía mundial para el siglo XXI.

La habilidad que tenga nuestro gobierno de negociar mayores aspectos a nuestro favor en una negociación que de entrada ya es desigual ,así como la capacidad del gobierno e iniciativa privada de establecer una estrategia económica adecuada para poder hacer más competitiva nuestra economía a futuro y así poder sustituir competitivamente nuestras importaciones , aumentar el volumen de exportaciones de bienes de capital y hacernos de tecnología avanzada, constituye el reto más importante a alcanzar si México quiere lograr mayores oportunidades de participación dentro de la economía mundial. En el presente, dicha situación resulta de entrada difícil de producirse, sin embargo, si la consideramos como un largo proceso con resultados a futuro, puede significar en la actualidad el inicio de un camino y un reto histórico que México tiene

que reconsiderar sino quiere desempeñarse en el próximo siglo como un país subdesarrollado sin posibilidad de transformar dicha condición.

Debido a la tendencia al déficit comercial mexicano, provocado por un incremento en las importaciones , al momento mismo de registrarse signos de recuperación económica a partir de 1989 ; así como por la búsqueda de una significativa reciprocidad a su unilateral liberalización comercial por parte de Estados Unidos, frente a su alto proteccionismo que ha frenado la exportación de varios artículos y los ha hecho menos competitivos y al mismo tiempo como medio para mejorar sus relaciones bilaterales con Estados Unidos y poder atraer nuevas e intensivas inversiones para financiar este déficit comercial y promover su crecimiento económico, el gobierno mexicano promovió en 1990 la iniciativa de conformar un área de libre comercio con Estados Unidos a través de la firma de un Tratado Comercial.

Con este claro propósito, el gobierno mexicano convocó al Senado de la República y a todos los sectores de la población a llevar a cabo un debate nacional sobre las relaciones comerciales de México con el mundo, y de esta manera legitimar sus futuras acciones de política económica exterior que llevará a cabo con Estados Unidos , así como su intención de diversificar sus relaciones comerciales con

otros mercados mundiales, principalmente con los de la CEE y la Cuenca del Pacífico.

Las conclusiones a las que llegó este debate fueron las siguientes:

En el plano multilateral:

- Luchar en el marco del GATT por eliminar las barreras al comercio, así como por que se reconozcan las diferencias en los niveles de desarrollo de los países miembros. Asimismo, luchar porque se obtengan mayores beneficios para los países subdesarrollados en materia textil, agrícola, de servicios y de propiedad intelectual dentro de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

En el plano bilateral, las negociaciones mexicanas estarán determinadas por cinco principios:

- a) Deben conllevar importantes reducciones de aranceles, tomando en cuenta las diferencias económicas entre México y sus socios comerciales.
- b) Deben minimizar las barreras no arancelarias que obstaculizan nuestras exportaciones, en un contexto de clara reciprocidad.
- c) Deben asegurar un acceso estable a los mercados exteriores para proporcionar certidumbre a largo plazo.

- d) Deben producir un justo equilibrio en la solución de controversias, evitando medidas unilaterales.
- e) Deben complementar, en la mayor medida posible, las economías de ambos países.

El Senado consideró fundamental que México avanzara en el proceso de integración con los países de América Latina . Dentro del contexto de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), Argentina, Brasil, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela y México están interesados en continuar con el proceso de eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias y armonizar sus políticas de exportación. Con la mayoría de ellos México ya ha suscrito diez acuerdos bilaterales.

A últimas fechas México firmó un Acuerdo de Libre Comercio con Chile con el objetivo de incrementar los flujos comerciales entre ambos países y también para poner en marcha su papel impulsor de las relaciones comerciales entre los países latinoamericanos con la intención de integrarlos más adelante al mercado norteamericano en un proyecto económico hemisférico.

De la misma manera recomendó la intensificación de su comercio con subregiones que como Centroamérica y el Caribe son fronteras naturales de nuestro país.

Señaló que el flujo comercial con los países de Asia y Africa es mínimo y poco significativo. Sin embargo, será necesario promover una política selectiva de acercamiento, identificando proyectos de beneficio mutuo, especialmente con los países del norte de Africa, las economías árabes del Golfo Pérsico e Israel y asegurar que las comisiones mixtas de México con Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto e Israel, funcionen de manera ágil para intensificar nuestras relaciones con esos países.

El Senado también reconoció la alta prioridad de las relaciones comerciales de México con los países de la Cuenca del Pacífico, principalmente con Japón y los Nic's: Singapur, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Tailandia. Señala la necesidad de intensificar nuevas formas de cooperación y complementación económica, de inversión y coinversión de mutuo beneficio. También reconoció la necesidad de incrementar la presencia de México en la región mediante sus productos y mediante sus embajadas, oficinas comerciales, instituciones financieras y bancarias, etc.

En cuanto a las relaciones comerciales con la Comunidad Económica Europea para 1992, el Senado recomendó negociar un nuevo Acuerdo que asegure la permanencia de México en esos mercados, que promueva la transferencia de tecnología e inversiones y coinversiones que aseguren la penetración de productos mexicanos a esos mercados. De esta manera, México

suscribió en el mes de septiembre de 1991 un Acuerdo Marco de Cooperación con la CEE, mediante el cual se dará énfasis especial al intercambio comercial y al impulso de la ciencia y la tecnología. México busca con ésto tratar de aminorar el hecho de la exclusión comercial de nuestro país de dicho bloque.

Sin embargo, como hemos señalado anteriormente lo más importante de este foro fue la aceptación y la urgencia de que México celebrara lo más pronto posible un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, ya que concluyó que:

Un Tratado de libre Comercio deberá propiciar certidumbre en las relaciones comerciales, el abandono de las medidas proteccionistas y sus instrumentos (las barreras arancelarias y no arancelarias) y evitar la aplicación de medidas unilaterales, en un ámbito de clara reciprocidad.

Ello facilitaría el flujo de bienes y servicios mexicanos a ese país—incluso la mano de obra— de manera estable y permanente.

Un Tratado de Libre Comercio pretende proporcionar un nuevo impulso al desarrollo nacional, promoviendo la creación de

empleos bien remunerados, mejorando el nivel de vida de los mexicanos. 281

Legitimado con estas recomendaciones, el Ejecutivo Federal, viajó a Washington en junio de 1990 para plantear su intención de negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos . Para agosto, la Comisión Binacional México-Estados Unidos se unió a la recomendación del presidente de México y a finales de septiembre, el Presidente de Estados Unidos, George Bush, envió al Senado (comité de Finanzas) y a la Cámara de Representantes (Comité de Métodos y Procedimientos) una carta donde comunica su intención de iniciar las negociaciones respectivas para la celebración de un Tratado de Libre Comercio con México por medio de la vía rápida (fast track). Este procedimiento fue aceptado a finales de mayo de 1991 después de un largo proceso de discusiones entre encontrados sectores de Estados Unidos y con una votación bastante desahogada que le permitió al ejecutivo de Estados Unidos iniciar negociaciones para un Tratado de Libre Comercio con México así como acuerdos enmarcados dentro del GATT, mediante la vía rápida. A diferencia de la iniciativa mexicana que era bilateral, dicho tratado se prolongará hacia Canadá y en vez de lidiar dos intereses muy disímiles se incorporará uno más que querrá

281. . Foro nacional de Consulta sobre las Relaciones de México con el mundo, Documento. Relatoria . Senado de la República , México, 1990. p. 85

proteger sus intereses y beneficios obtenidos dentro del Acuerdo bilateral celebrado con Estados Unidos (ALCEUC).

El Tratado de Libre Comercio significa para México la continuación de una política de liberalización comercial emprendida desde 1983 ,pero que ahora no contempla ya como uno de sus objetivos principales una mayor liberalización , sino el hecho de obtener una mayor reciprocidad en su intercambio con Estados Unidos. También es una posibilidad (mediante la formalización de un proceso de integración existente previamente), de participar más activamente en las decisiones que se llevaran a cabo y de los beneficios que pudieran derivarse de esta área comercial y que necesariamente repercutirán en el acontecer nacional de México. Mínimamente o con mayor voz de participación, dependiendo de su potencialidad económica en los sectores a negociar, el nuevo papel de México hará que éste pueda influir activamente y de manera deliberada dentro de lo que bien se ha llegado a conocer como la integración silenciosa hacia Estados Unidos, y transformar dicha situación en una integración más conciente dentro de un marco de legalidad que le proporcione mayores beneficios o menores desventajas.

El Tratado de Libre Comercio que México establecerá con Estados Unidos y Canadá deberá incluir las siguientes

aspectos que le permitan lograr mejores condiciones ante sus vecinos del norte:

- 1.- El reconocimiento de los diferentes grados de desarrollo de las economías que conformaran esta área de libre comercio que permitan a México un trato diferencial y especial dentro de las negociaciones.
- 2.- La eliminación recíproca de barreras arancelarias y no arancelarias de manera gradual, en un período mínimo de 10 años, y en casos específicos, como la agricultura, la posibilidad de ampliar dicho período de transición.
- 3.- El establecimiento de reglas de origen claras que eviten la triangulación de productos provenientes de terceros países y que disminuyan o desvíen los beneficios que son exclusivos de México, Canadá y Estados Unidos.
- 4.- Reglas claras y recíprocas sobre la prohibición de uso de subsidios e impuestos compensatorios.
- 5.- El establecimiento de salvaguardas para que cualquiera de las partes pueda restituir medidas de protección en caso de que alguno de sus sectores sufran daño por el aumento súbito de las importaciones, a reserva de que éste no se constituya en una franca barrera comercial.

6.- La instrumentación de un mecanismo claro para solución de disputas para dirimir controversias entre los tres países. Y así obtener la posibilidad de utilizar procedimientos arbitrales vía la instalación de paneles que incluyan a las tres naciones, cuyo dictámen fuera obligatorio para las partes.

7.- El compromiso de no afectar acuerdos semejantes o restringir acuerdos de este tipo con otros socios comerciales dentro de procesos de integración como los del Grupo de Río o de la ALADI, que más bien constituirían en un futuro el fortalecimiento de este Acuerdo exclusivo de Norteamérica y proyectarse hacia el resto de América Latina.

8.- La posibilidad de tener revisiones periódicas del Tratado para que cada parte pueda tener derecho a denunciar cualquier anomalía que exista en el mismo.

9.-La ampliación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para los productos mexicanos que obtendrían así un tratamiento más equitativo y recíproco en su intercambio comercial con Estados Unidos y Canadá.

Con estas medidas el gobierno de México pretende "(...) la obtención de privilegios gubernamentales, o de salvaguardas, dentro de las discriminatorias y limitantes

políticas de comercio exterior y de inmigración laboral de Estados Unidos. Aunque de la misma manera lograr la preferencia de los empresarios vecinos para fomentar las inversiones directas y generar empleos y mayor exportación que comprende la gran disminución de los flujos crediticios del exterior." 282

Por lo tanto, los objetivos centrales que persigue México en un TLC son:

- a) Promover un acceso mejor y más seguro de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá.
- b) Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- c) Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía, al propiciar el crecimiento y el fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad.
- d) Coadyuvar a crear empleos más productivos que incrementen el bienestar de la población.²⁸³

Frente al reto de México que significará participar en un área de libre comercio con dos economías industrializadas, nuestro país requiere forzosamente dinamizar su economía a

282. Víctor M. Bernal Sahagún, et. al. . . La integración comercial de México a E.U. y Canadá. Ed. S.XXI, México, 1991, p.109.

283. Informe para la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara de Diputados, Op. Cit., p.127. p.127.

través de las inversiones extranjeras directas que le permitan, mediante una estrategia adecuada: por un lado, balancear su déficit comercial y por el otro, acceder a un cambio estructural de su economía mediante la modernización de su planta productiva, claro está a largo plazo. El hecho que actualmente México cuente como su principal ventaja comparativa a la mano de obra barata (más no calificada), debido a la división internacional del trabajo que sitúa a los países subdesarrollados frente a los desarrollados en tal condición, no significa una ventaja sino más bien una desventaja que lo condena a un círculo vicioso del subdesarrollo. La oferta de mano de obra barata conduce a que ésta permanezca con bajo nivel de capacitación y profesionalización frente a más competitivos y avanzados procesos tecnológicos. Ello constituye una limitante para el mismo crecimiento económico a futuro del país.

Asimismo, otra de las ventajas comparativas de México será las maquiladoras establecidas en nuestro país que utilizan mano de obra intensiva, principalmente femenina, las cuales no han significado una fuerza real de crecimiento para el país.

Fincar el futuro desarrollo en estas dos "ventajas" y en el comercio de materias primas como el petróleo, en algunos productos agropecuarios (verduras, legumbres y frutas), y del textil, y algunos productos de acero, no llevará a una

solución de los problemas estructurales de la economía mexicana al seguir dependiendo de los bienes de alta tecnología de los países avanzados. El gobierno mexicano y la iniciativa privada de hoy tienen el compromiso de iniciar el camino hacia la creación de una industria articulada (productora de bienes de consumo, intermedio y de capitales) para las futuras generaciones, que en la actualidad se encuentra limitada por todos los problemas hasta ahora mencionados, pero que no es imposible de lograr aunque ello implique un alto porcentaje de riesgo, que a futuro se pueda compensar con un crecimiento real y sano de la economía.

Otro sector de gran importancia en un Tratado de Libre Comercio es el sector automotriz en manos de transnacionales, que aprovechando las facilidades de la mano de obra, maquiladoras y de baja regulación anticontaminante se han establecido en nuestro país y se ha constituido en uno de los sectores primordiales del desarrollo económico del mismo.

Los negociadores de nuestro país tienen que ver la posibilidad de implementar un mecanismo a través del cual México pueda acceder a la tecnología de punta de Estados Unidos y Canadá, mediante el derecho de patente, que después de un determinado lapso de tiempo pueda pasar a ser propiedad de los mexicanos y de este modo ser capaz de crear su propia tecnología y fomentar su desarrollo.

Para México un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos representa una gran desventaja en áreas tales como viticultura, lácteos, carnes frías, maquinaria y equipo, granos y cereales , además de los servicios financieros.

Para el caso de Estados Unidos un Tratado de libre Comercio representa objetivos muy distintos a los de nuestro país y aun a los de Canadá. Estados Unidos ve a éste como un medio estratégico que lo llevará a conseguir beneficios geopolíticas a largo plazo dentro de la nueva correlación de fuerzas internacionales, más allá de conseguir cuestiones económico-comerciales a corto plazo con estos dos países, como es el de resolver el problema de desequilibrio de su sector externo. De tal manera que Estados Unidos ve en México la posibilidad de ampliar este Tratado hacia los países de Centroamérica y del Caribe así como al resto de América Latina como lo podemos constatar en la iniciativa de las Américas. Al parecer éste quiere reforzar su posición y su hegemonía en esta región del mundo que de por sí es su aliado natural ante las nuevas potencias económicas surgidas después de la Segunda Guerra Mundial.

Estados Unidos pretende incrementar su presencia económica-comercial con los países de América Latina como respuesta a su pérdida de participación en el comercio mundial y por la pérdida de competitividad de sus productos frente a Japón.

Por lo tanto, un Tratado de Libre Comercio es una necesidad de aumentar sus exportaciones así como ampliar y asegurar sus mercados en la región, ante el surgimiento de bloques comerciales fuertemente discriminatorios como lo son la CEE y Japón con la Cuenca del Pacífico.

Con el inicio de una nueva detente a escala mundial, Estados Unidos quiere reforzar su poderío económico y político a escala mundial, deteriorado por su gran déficit comercial y presupuestal, y aliarse económicamente con el resto del continente bajo su égida y conformar a largo plazo un Mercado Común.

Con lo anterior queda claro que Estados Unidos no busca como uno de sus objetivos principales el obtener mayor liberalización comercial de México ya que éste último ha hecho más de lo que éste esperaba . De lo contrario lo hubiera propiciado desde 1983 o aún antes de que iniciara la liberalización comercial de nuestro país. Ni tampoco pretende conseguir reciprocidad en sus relaciones comerciales ya que dicha situación, a diferencia de México, le ha sido benéfica ya que al protegerse ,éste ha podido ayudar a su planta industrial contra la competencia externa.

Lo que si está buscando Estados Unidos de México es que éste último se abra en materia de inversiones más allá de su nuevo Reglamento de Inversiones Extranjeras para así crear

un ambiente más predictivo y asegurar sus inversiones directas en nuestro país. De la misma manera, busca acceder a sectores que son de propiedad exclusiva de la Nación, este es el caso del petróleo y de la petroquímica básica. De hecho, éste es uno de los factores principales, en el plano económico, que hicieron que Estados Unidos se interesara en México para lograr un área de libre comercio, ya que teniendo a Canadá y a México como principales proveedores éste asegurará sus reservas y su categoría de potencia petrolera a escala mundial aún a costa de las reservas de sus dos socios comerciales. La idea del libre comercio encubre la intención de conformar primordialmente un mercado común energético en Norteamérica.

Igualmente, Estados Unidos quiere asegurar mediante este nuevo marco de relaciones económicas la introducción de tecnologías a partir del derecho de propiedad intelectual que pueda establecerse en este Tratado y así garantizarse en el futuro la monopolización, que de hecho ya la tiene, del suministro de alta tecnología a nuestro país.

Al igual que en el caso de Canadá, Estados Unidos ha optado por la vía bilateral, que en el caso de Norteamérica es Trilateral, que le proporcione mayores beneficios en materia de inversiones y de servicios que lo que ha podido obtener dentro del marco del GATT ante la frustrada Ronda Uruguay. Y mostrar al mundo lo que quiere obtener de sus socios

comerciales: mayor apertura en campos como la inversión, servicios y propiedad intelectual, a cambio de seguir comerciando con ellos.

En opinión de importantes empresarios estadounidenses se señalan que existen varios sectores económicos que se verán altamente beneficiado con un área de libre comercio con México. Este es el caso de los productores de bienes de capital, de alta tecnología como productores de computadoras, acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo metalúrgico, automotriz, servicios de transporte y telecomunicaciones así como el sector de inversiones y de servicios financieros.

Pero también habrá algunos sectores vulnerables ante la competencia con México como lo es la preciada mano de obra barata mexicana que implicará la pérdida de empleos para la mano de obra poco calificada de Estados Unidos debido a la ubicación de una gran cantidad de procesos de trabajo intensivos en México que implicará desempleo en algunos sectores. De hecho éste era el mayor argumento en contra de un Tratado con México como lo demostró la principal organización sindical de aquel país: la AFL-CIO.

De igual manera, argumentando que un Tratado de Libre Comercio con México generará implicaciones negativas a la

ecología de Estados Unidos, principalmente en la zona fronteriza, por la colocación de maquiladoras, éste encubre más bien el hecho de que muchas empresas de ese país preferirán instalarse en el territorio mexicano para aprovechar además de su mano de obra, las débiles leyes mexicanas anticontaminantes, los beneficios fiscales, etc.,

Por otra parte, el caso de Canadá estudiado a lo largo de la presente tesis nos lleva a concluir entre otras cosas que dicho país no deseaba quedar excluido dentro del próximo Tratado Trilateral con México y Estados Unidos ya que éste busca:

- Proteger las condiciones en que logró su propia integración a la economía de Estados Unidos así como rectificar algunos aspectos que le resultaron negativos y hasta impopulares en su negociación bilateral.

- Dar marcha atrás a renglones que están perjudicando su economía, como es el caso de su agricultura. Los canadienses se han dado cuenta de que dejaron de tratar puntos concretos de su agricultura y ahora se encuentran con restricciones de Estados Unidos para la venta de productos agrícolas.

- Pero sobre todo a Canadá le interesa que México no obtenga mejores resultados o concesiones que puedan afectarle directamente. 284

Tanto como para México como para Canadá el hilo conductor de sus relaciones económicas internacionales lo constituye su vecino común: Estados Unidos. Ambos países no habían tenido necesidad de acercarse el uno al otro pues su atención ha girado alrededor de esta potencia económica. Por lo tanto, las relaciones bilaterales de México y Canadá habían quedado relegadas a segundo, sino es que a tercer plano. Ello lo demuestra su poco flujo comercial y de inversiones a lo largo de la historia de sus relaciones bilaterales. No cabe duda que uno de sus acercamientos más significativos lo constituyó la época del auge petrolero de México, durante los setentas, en el momento mismo que Canadá consideró a México como uno de sus principales proveedores de petróleo así como un socio en potencia para la adquisición de sus reactores nucleares conocidos como CANDU.

Asimismo, dicho acercamiento se propició por el interés común de disminuir su dependencia con respecto a los Estados Unidos. Sin embargo, la crisis petrolera y financiera de México hicieron que ambos países se distanciaran, pero por

284. María teresa Gutiérrez Haces, "Canadá el más interesado en no quedar fuera de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y E.U." en El Financiero, jueves 7 de febrero de 1991, p. 32.

poco tiempo, ya que a partir de entonces ha cobrado , aunque de manera modesta , importancia sus relaciones comerciales.

A Estados Unidos, le beneficiaría en mayor grado el negociar separadamente con estos dos países. De ahí que sea importante que México y Canadá encuentren puntos de coincidencia y complementariedad. Sin embargo, dicha situación se torna apresurada y difícil de conseguir, más aún se corre el riesgo de que Canadá o México, por el mutuo desconocimiento que tienen uno con respecto al otro, no otorguen facilidades ni actúen de manera aliada, si bien éstos pueden obtener mejores y mayores beneficios de manera aislada.

De tal forma, que dicha situación en vez de que se transforme en una ventaja, al presentarse los dos frente a Estados Unidos, se corre el riesgo de transformarse en una rivalidad ya que ambos países van a querer obtener mejores términos de negociación con respecto al otro con Estados Unidos y darse así una franca competencia entre Canadá y México en sectores tales como el automotriz y de autopartes.

En el mejor de los casos las relaciones mexicano-canadienses pueden caracterizarse como un recurso para mejorar las posiciones de México y Canadá y para reducir su dependencia frente a Estados Unidos. Una eventual alianza táctica entre ambos países implicaría una combinación de mayor cooperación

económica y política entre ambos países. La alianza, si se logra en un futuro, serviría para inducir a la voluntad estadounidense para que se encaminara hacia soluciones razonables y congruentes con los intereses de estos dos países.

Ciertamente todo dependerá del margen de negociación que Estados Unidos les permita a ambos países, o bien, lo que estos dos consigan dentro de la próxima negociación. Pero cabe resaltar, que será de importancia estratégica que tanto Canadá como México reevaluaran sus relaciones bilaterales y contemplen la posibilidad de un mayor acercamiento dentro de esta área comercial.

5.4.1. ASPECTOS SECTORIALES Y ESTRATEGICOS DE MEXICO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA

a) Aspectos Jurídicos:

En base a los artículos 89, 133 y 76 de la Constitución Política Mexicana, el Ejecutivo de la República tiene la facultad de suscribir los Tratados Internacionales, en este caso, el próximo Tratado Trilateral de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, que después de que haya sido aprobado por el Senado de la República, adquirirá la categoría de Decreto y ley suprema de la Federación y será aplicable en toda la República con carácter obligatorio. De

tal manera que los poderes estatales quedaran supeditados al poder Federal. En Canadá y Estados Unidos la ley en este sentido presenta ciertas particularidades en cuanto a que es más acabada, lo que coloca a México en materia legislativa con ciertas desventajas relativas si consideramos que la ley es un reflejo del grado de avance social y político de un país.

En base a esto el Presidente de la República se encuentra legitimado al interior para llevar a cabo cualquier acción de política económica exterior en base a lo que dicta la Carta Magna de nuestro país que otorga la suficiente legalidad a dicho proceso.

En este apartado intentamos vislumbrar brevemente los riesgos constitucionales que corre México dentro de ciertos sectores económicos al suscribir un Tratado de Libre Comercio de la magnitud de éste.

La responsabilidad de las negociaciones en materia comercial es exclusiva del Ejecutivo Nacional, que debe asegurarse que el contenido del Tratado sea respetuoso de la Constitución Política Mexicana. El Tratado después de ser concluido debe someterse a la aprobación del Senado de la República y posteriormente se promulgará el Decreto por el que se declara obligatorio para todo el territorio mexicano.

Por otro lado, en el caso de Estados Unidos, el Presidente ha sido autorizado por el Congreso para negociar por la Vía Rápida (Fast Track), una vez que concluyan las negociaciones del Tratado Trilateral, el Congreso puede aprobar o rechazar dicho Tratado, pero no modificarlo, sin embargo cabe mencionar de nuevo que es un riesgo para nuestro país el hecho de que Estados Unidos incluye en sus Tratados una reserva conocida como "Cláusula del Abuelo", que protege aquéllos sectores económicos o productos que seguirán siendo regidos por las leyes vigentes antes del Tratado. Además Estados Unidos posee un conjunto de leyes que regulan una gran variedad de aspectos como los de seguridad nacional, protección al consumidor, de salubridad, ecológicos, laborales etc., de tal modo que esto afectará y restringirá del mercado estadounidense a una gran variedad de productos mexicanos que podrían ser competitivos.

A todo lo anterior cabe resaltar que las leyes estadounidenses son más acabadas y actualizadas que las mexicanas, así como los reglamentos que son estrictamente aplicados con seguimiento en la ley superior.

b) El Sector Energético:

Los sectores económicos más vulnerables, pues a través de ellos México cede soberanía y pierde el control sobre sus recursos, son el petróleo, la petroquímica básica y

secundaria, la electricidad ,así como en el sector de inversiones y financiero.

En las serias intenciones demostradas por el gobierno estadounidense , a lo largo del proceso de aprobación para negociar un área de libre comercio con México, se denotaron sus claros objetivos para que el sector energético mexicano quedara incorporado dentro del Tratado Trilateral ,como fue en el caso de Canadá. Si bien, en este último país las reglas de control sobre dicho sector habían sido flexibles previo al ALCEUC,al permitir ya la explotación y apropiación de este preciado recurso por parte de compañías extranjeras,principalmente de Estados Unidos ,éste ha resentido las medidas que implica haber entregado el control de su petróleo ó ,en última instancia, el compartir sus reservas en el futuro con Estados Unidos, cediendo de esta manera parte de su soberanía en dicho sector.

El petróleo como mercancía de intercambio no constituye en sí ningún problema, es más ,constituye una de nuestras cartas fuertes a negociar dentro del Acuerdo ya que es, junto con la mano de obra barata y las maquiladoras, lo que México está actualmente capacitado para comerciar con grandes ventajas comparativas con respecto a Estados Unidos. Pero si a ello le incorporamos la actividad de la extracción y de la explotación del petróleo y de la petroquímica básica nos enfrentamos a un gran problema, ya que de

permitir su inclusión en el Tratado de Libre Comercio, éste conllevará muy probablemente a modificaciones de la Constitución Mexicana donde se estará atentando contra el patrimonio y la soberanía nacional.

A pesar de que en la esfera gubernamental este tema se ha manejado muy abiertamente al reiterar que dichos sectores quedarán excluidos de la agenda del Tratado Trilateral debido a que éstos son un derecho soberano que solo competen a los mexicanos y que prohíbe la ejecución de alguna de estas actividades (extracción y explotación) por parte de extranjeros, es de vital trascendencia seguir paso a paso la negociación para ver como los negociadores de nuestro país darán tratamiento a este sector económico para que, o bien, quede excluido del Tratado o permita otro tipo de mecanismos al margen de la Constitución para acceder a la introducción del capital extranjero dentro de estas actividades.

El Tratado de Libre Comercio es un tratado comprensivo, es decir abarca al comercio exterior de México como un todo por la relación interactuante de un sector económico con otro, y al ser el petróleo una parte importante de nuestro comercio exterior, ya que genera por concepto de exportaciones una tercera parte del PNB es un aspecto determinante en la vulnerabilidad o fuerza para los negociadores mexicanos .Es además un aspecto muy

contradictorio con la posición estadounidense ya que los funcionarios norteamericanos se empeñan en incluirlo en las negociaciones del Acuerdo. México por su parte ha manifestado su negativa a la inclusión del petróleo en la agenda negociadora, e identifica a la soberanía con la posesión de los recursos naturales del país, enfatizando al petróleo.

La Guerra del Golfo Pérsico y la inestabilidad de la región árabe del mundo, que no ha podido ser controlada por Washington, incrementa el interés de dicho país en obtener garantías en el abasto de petróleo por parte de México. La situación empieza a aclararse desde el momento en que existen confusiones al respecto : para nosotros tales contradicciones son un síntoma inequívoco de una inclusión implícita del petróleo en el Acuerdo, inclusión que se negociará en áreas (de exploración, explotación y /o petroquímica básica y /o secundaria) que no necesariamente conlleven a modificaciones constitucionales.

Para Estados Unidos es muy atractiva la inclusión del derecho a la propiedad del petróleo mexicano en este Tratado. Para muchos de los funcionarios estadounidenses éste es el principal motivo para la firma del TLC.

Al parecer los ánimos estadounidenses al respecto se suavizaron en víspera de la aprobación del "fast track" para

no crear conflicto y oposición en México. Sin embargo, pensamos que iniciadas las negociaciones Estados Unidos puede bien ejercer presiones a través de las medidas proteccionistas sobre nuestros artículos de exportación, o utilizando otros mecanismos políticas como el de la lucha contra el narcotráfico, o bien, una presión sobre los trabajadores indocumentados en aquel país, por mencionar las principales, para así poder inducir a México a acceder frente a la petición estadounidense, como fue en el caso de Canadá. O también por ceder algo Estados Unidos en la negociación, como fue en el caso del mecanismo de solución de disputas con Canadá, éste puede exigir la incorporación de este punto tan vulnerable para la economía y soberanía del país.

Cabe señalar que dentro de este marco preparatorio las autoridades mexicanas están tratando de distinguir entre lo que es la propiedad del petróleo, exclusiva de los mexicanos, y la explotación y extracción de energía, donde también pueden actuar mediante coinversiones los inversionistas extranjeros en el país. Con ello se está dando un giro extraconstitucional a lo estipulado en el artículo 27 y 28 de nuestra Constitución Política.

c) Las Inversiones:

Directamente vinculado al problema del petróleo se encuentra la seria situación de la Ley de Inversiones Extranjeras de nuestro país que, con motivo de atraer mayores capitales y crear una atmósfera de liberalización económica dentro del país para que retornaran los capitales del extranjero y cumplir con sus compromisos con el exterior además de ayudar a la recuperación económica del país, dio pie a que se implementara el Reglamento de Inversiones Extranjeras. Sin embargo, éste no ha servido para vencer la desconfianza de los inversionistas extranjeros para que inviertan más activamente en nuestro país. El capital trasnacional exige de México una mayor apertura para que éste pueda participar en áreas estratégicas y rentables del país como lo es el caso del petróleo, la electricidad, las telecomunicaciones, los seguros y los servicios financieros. A pesar de esto, la IED ha ayudado a alcanzar cierto equilibrio en la balanza de pagos por la línea de flujos de capital, ya que nuestro país desarrolla un tendiente déficit en su balanza comercial y en cuenta corriente.

Pensamos que el Tratado Trilateral de Libre Comercio necesariamente conllevará a significativas modificaciones de nuestra Ley o Reglamento de Inversiones Extranjeras ya que implicará dar tratamiento nacional tanto a canadienses como a estadounidenses para que este mismo obtenga los

beneficios en aquellos países. Lo importante de este hecho serán las áreas que quedarán incluidas y excluidas de éste dentro del tratamiento nacional. Esto no cabe duda es uno de los puntos decisivos dentro del TLC.

La Inversión Extranjera ha sido un factor clave del aumento y la transformación estructural de nuestras exportaciones y en consecuencia de la modernización productiva. "Las empresas trasnacionales han sido las principales promotoras del crecimiento de nuestras exportaciones manufactureras" las tres empresas de la industria automotriz exportan el 80% de las autopartes, la IBM, el 70% de la maquinaria para procesar información; el 79% del material cinematográfico es responsabilidad de la Kodak . En la plástica y las resinas, Resistol y Celanese son exportadoras mayoritarias, y en tuberías, la empresa Tubos de Acero es responsable casi exclusiva en tubos sin costura, en suma, cerca del 50% de las ventas al exterior de manufacturas las realizan compañías trasnacionales" 285

Sin embargo, todavía no se vence la desconfianza de los inversionistas extranjeros. Según datos de CANACINTRA, sólo el 60% de las inversiones externas autorizadas por el gobierno mexicano ingresó realmente al país. Por otro lado las empresas extranjeras se muestran escépticas para 285. Carlos Rozo, "La disputa en el Acuerdo de Libre comercio por la hegemonía mundial" en Víctor M. Bernal, et. al Op.Cit. p.129.

invertir en México, de ahí su interés por que el tema sea incluido en el TLC, para lograr mayor apertura y garantía de capitalizar inversiones y sacar sus dividendos.

Si a lo anterior le agregamos el hecho de que en el ALCEUC se eliminaron los requisitos para autorizar el establecimiento de nuevas empresas o la adquisición de las ya establecidas; si ese fuese el caso en el Tratado de Libre Comercio Trilateral, ello entraría en contradicción con algunos artículos de nuestra Constitución como el 27 (sujeto actualmente a modificaciones), así como a la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la extranjera.

El contexto de globalización económica es el que ha llevado a replantear la estrategia del desarrollo económico mexicano y el que conducirá a la modificación de sus políticas económicas con respecto a temas como el de petróleo e inversión, que suponemos son puntos estratégicos y de álgida controversia entre los países negociadores.

Otro aspecto importante y estratégico puesto que tiene referencia al sector tecnológico es el de uso de patentes y la propiedad intelectual que viene aparejado con la IED, México requiere denegociar claramente estos dos puntos ya que de ellos dependerán también los flujos de inversión de las compañías extranjeras hacia México. El problema es el de desarrollar y apropiarse al mismo tiempo tecnología nueva

y lo logrará sólo a medida de que las negociaciones le otorgen a nuestro país la participación de la propiedad intelectual y después le permitan el desarrollo de capacidad tecnológica propia, éste mecanismo es el que permite la supervivencia económica en el mediano y largo plazo.

d) La Industria Nacional:

La industria mexicana se encuentra ligada intrínsecamente al proceso de crecimiento económico del país de ahí la importancia fundamental del tratamiento que se le da a las empresas nacionales en el TLC.286

Considerando que la industria Nacional es altamente heterogénea, es decir existen grandes monopolios a la par de industrias medianas y pequeñas poco competitivas y cerca del 85% de la industria nacional es de estos dos últimos tipos, es decir, no son industrias de producción a escala con altos niveles de competitividad, resulta claro (como hasta ahora se ha podido constatar) que es inminente el cierre o la absorción de gran número de dichas empresas ante la gran competencia que se avecina con la entrada en vigor del Tratado Trilateral de Libre Comercio.

286. Para obtener más información consultar: Gustavo Vega Cánovas, Coordinador, México ante el tratado de Libre Comercio con América del Norte. Ed. COLMEX, México, 1991.

"(...) los oligopolios concentrados y mixtos(...) constituyen las nuevas formas de mercado del capitalismo contemporáneo, aparecen asociados a la presencia de empresas transnacionales y públicas, y , sólo marginalmente, al desarrollo de grandes empresas privadas nacionales, junto a estas estructuras fuertemente concentradoras destacan también, sin embargo, la amplia presencia de oligopolios competitivos en la industria manufacturera, en las que predominan las empresas privadas nacionales, grandes y pequeñas, compartiendo el liderazgo en ocasiones con filiales de empresas extranjeras la amplia difusión de estas formas de mercado, en los que niveles medios y altos de concentración económica coexisten con una alta participación de pequeñas empresas en el mercado, refleja el carácter incompleto de los procesos de concentración y la heterogeneidad tecnológica características de las economías en proceso de desarrollo industrial."287

En este contexto, resulta claro el hecho que el impacto del Tratado así como la serie de medidas tomadas por nuestro país hasta la fecha han repercutido y repercutirán de manera diferente para los distintos tipos de empresas industriales.

La exportación de la gran mayoría de industrias en nuestro país es una actividad marginal, la baja presencia de las

287. Casar, José., et.al. La organización Industrial de México, Ed. S.XXI, México, 1990.

exportaciones mexicanas de pequeñas y medianas industrias en Estados Unidos no se debe en su mayoría a la existencia de dificultades como: barreras fitosanitarias, impuestos compensatorios, etc., sino a la mala posición competitiva de sus productos.

Es evidente pues que sólo aquellas empresas intensivas en capital serán las capacitadas para exportar y verse beneficiadas de dicha apertura, como sabemos dichas empresas son oligopolios nacionales y/o extranjeros, lo que propiciará aún más la concentración de la riqueza en nuestro país. Es decir que la desarticulación de la industria nacional será cada vez mayor y tenderá a desaparecer, lo que dejará en manos de extranjeros y grandes oligopolios (que no siempre responden a los intereses nacionales) la industria mexicana.

Consideramos que es importante señalar que el gobierno mexicano debe armonizar sus políticas de financiamiento y recaudación fiscal (los impuestos mexicanos son más altos en promedio que los de Estados Unidos y Canadá), con las de sus próximos socios comerciales de América del Norte. Limitar la llegada indiscriminada de mercancías e industrias extranjeras en sectores y ramas vulnerables o con potencialidad para la industria nacional. Fortalecer programas de educación técnica y de capacitación de mano de obra, así como en niveles profesionales.

De antemano sabemos que nuestro país no cuenta con una industria de bienes de capital lo que lo hace altamente dependiente de su vecino del norte y sobre lo cual pensamos será un ancla que lo mantendrá sumido en la pobreza y el subdesarrollo y la dependencia ya que carece además de la base para producir los bienes de consumo que hacen posible la producción de bienes de capital.

e) El sector agrícola:

A lo anterior podemos agregar el hecho de que existe un retraso inminente del campo ,las reformas al artículo 27 Constitucional se encaminan a dar los tiempos suficientes para inyectar capital a través de la inversión extranjera y nacional, con el objetivo de que en el largo plazo (15-20 años) se logren niveles de competitividad que le permitan ingresar en una posición menos desventajosa al mercado estadounidense y canadiense, ya que dicho sector en el Tratado Tripartita se liberalizará en un plazo no menor de 10 o 15 años.

El campo mexicano se encuentra sumido en una de sus más grandes crisis desde hace más de dos décadas, el Tratado de Libre Comercio no es la solución a los problemas del campo y consideramos que las Reformas al 27 tampoco lo son, ya que se corren grandes riesgos con dichas modificaciones que proponen una "liberalización" del mismo , la venta o

arrendamiento de parcelas o partes del Ejido lo que puede conducir a la pérdida de tierras por parte de los campesinos entre otras repercusiones graves.

Es decir el gobierno propone un mercado libre de tierras buscando dar un primer paso a la "liberalización" de dicho sector, sin embargo existen problemas de comercialización, de falta de infraestructura, de rezago tecnológico , de financiamiento que el gobierno piensa resolver con la privatización y que consideramos no es la mejor respuesta a los intereses de los mexicanos.

El campo mexicano contempla además aspectos socio-políticos importantes que no se resuelven solamente con una modificación Constitucional , consideramos a este respecto que el gobierno mexicano está actuando de forma incompatible a las necesidades históricas del país.

Uno de los problemas que enfrentamos en la realización del presente apartado es la diversidad de información y opiniones con las que se cuenta con respecto al posible impacto del Tratado Trilateral en estudios realizados por diversas instituciones en los distintos sectores de la economía mexicana.

Como dio a conocer el Secretario de Comercio Exterior, Jaime Serra Puche, la SECOFI ha realizado más de 100 estudios

sectoriales para establecer estrategias de negociación acordes a las necesidades de cada uno de éstos. Además, aunque ya se conocen los temas a tratar, aún se desconocen los términos del acuerdo y las disposiciones que darán guía a las negociaciones lo que impide realizar afirmaciones tácitas sobre las posibles repercusiones del mismo. Sin embargo existen estudios realizados en base a visiones prospectivas que son de utilidad para acercarnos a realizar algunas reflexiones al respecto, reflexiones que deben ser tomadas como posibles aproximaciones a los efectos sectoriales del Tratado.

El Colegio de México realizó dos estudios en este sentido : uno en cuanto a los efectos estáticos del Tratado en el corto plazo y otro con respecto a los dinámicos a largo plazo. Según el estudio de Horacio Sobarzo sobre los efectos estáticos en el corto plazo, el Tratado acarrearía un aumento en el empleo del 5%, por simple efecto de la apertura y el ingreso real aumentaría en un 6% en el corto plazo en cuanto a ganancias estáticas, sin embargo posiblemente el ingreso real se desplome aproximadamente un 5%. El estudio de José Romero sobre los efectos dinámicos que a largo plazo tendrá el Tratado es que reducirá los aranceles en un promedio ponderado del 4%, ya que la apertura comercial está dada, y las negociaciones importantes para la creación de comercio se centran sobre aspectos no arancelarios; señala que existen sectores

débiles que sufrirán el impacto del Tratado como lo es la pequeña y mediana industria, por otro lado afirma que la restructuración de la economía conducirá a dinamizar los procesos productivos, pero que es importante establecer mecanismos de salvaguarda a las industrias débiles, buscando los tiempos adecuados de liberalización de acuerdo a la competitividad de los sectores. Recomienda además tener especial cuidado en los sectores con gran impacto social, y añade que debe regir a la negociación un tratamiento diferencial equitativo en base al reconocimiento de los diversos niveles de desarrollo de los países negociadores.288

Otro estudio importante lo realizó la iniciativa privada que se presentó en el Diplomado de Economía Internacional del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. Dicho estudio lo presentó el Prof. Peter Henderson en base a un libro de Michael Porter de la Universidad de Harvard denominado "Ventajas Competitivas de las Naciones", en el cual analiza las condiciones de un sector económico para considerarse como competitivo y por tanto con posibilidades de desarrollo dentro de un esquema de liberalización económica.

288. Para más información consultar: Gustavo Vega Cánovas. Coord. México ante el libre comercio con América del Norte. Ed. COLMEX. Universidad Tecnológica de México. México, D.F. 1991.

Según dicho estudio la competitividad se encuentra determinada por: a) los costos de capital b) la productividad c) la eficiencia y d) la política comercial. Según el Prof. Henderson lo importante de dicho estudio se refiere a la competitividad de los sectores económicos y su caracterización. Los demás factores quedan a su consideración sobrentendidos.

El grado de productividad de un sector esta determinado por: 1) las condiciones de los factores de producción, que incluyen recursos físicos , infraestructura y recursos humanos 2) las condiciones de la demanda, si es fuerte, exigente, sofisticada etc. 3) la estrategia de la oferta, es decir, de la estructura de competitividad entre empresas es decir, si existe rivalidad. 4) de las industrias de soporte y relacionadas que denomina "Clusters". Según Porter son países con "Clusters": Japón, Italia, Alemania, Estados Unidos, Corea, Taiwan, Sigapur.

En México ,según dicho estudio existe competitividad en la industria textil, la del zapato, la de artículos de piel, la de muebles, la de automóviles, en el turismo, en los alimentos procesados y en la industria de la construcción, así que es de esperar que esos sectores logren (dependiendo además de las condiciones económicas que se generen debido al Tratado) incorporarse con éxito al libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. En México se identificaron

tres tipos de industrias de acuerdo a su nivel de competitividad. El primer tipo (no sensitivas) incluye aquéllas que cuentan con una escala de producción adecuada y con estrategias claras y definidas de crecimiento, en donde se puede dar una apertura rápida y recíproca, tal sería el caso para las industrias de petroquímica secundaria y fibras industriales. El segundo tipo (altamente sensitivas) lo representan aquellas industrias con menos ventajas comparativas, donde no hay producción a escala. Estas industrias tendrían que concentrarse o desaparecer, señala como ejemplo a los negocios de bienes de capital. Existe además (según dicho estudio) un tercer tipo de industrias (sensitivas) que son las que se encuentran en una etapa de transición y que tienen potencial de formar parte de "cluters", pero que no han alcanzado las escalas adecuadas, ya que son intensivas en capital en las primeras etapas del proceso y después los son en mano de obra. Este es el caso de la industria textil. Propone en base a esta diferenciación una desgravación arancelaria gradual para la protección y promoción de las industrias de estos dos últimos tipos: de las sensitivas y de las altamente sensitivas. Además señala que debe haber un período de gracia para las industrias más sensitivas para lograr paulatinamente después el arancel cero.

Por otro lado resalta la importancia del claro establecimiento de reglas de origen para evitar la triangulación comercial.

Resalta tres aspectos que considera fundamentales para ser competitivos en el marco del Tratado de Libre Comercio:

- factores exógenos a la empresa, tales como la paridad cambiaria, la legislación comercial interna, infraestructura para transporte, etc. que deben ser también competitivas a nivel internacional.
- armonización de Infraestructura y Política Comercial
- articulación de "clusters" para el éxito de la industria o ciertas ramas industriales en un marco de economía de escala.
- impulso a las industrias con más alto nivel de Integración de Capital Nacional.
- impulso de la visión empresarial, etc.

Señala que la teoría de los "clusters" no se encuentra aún lo suficientemente desarrollada sin embargo, tiene grandes e importantes elementos teóricos factibles de ser profundizados.

En realidad, los estudios hasta ahora conocidos resultan algunas veces contradictorios por la premura de las aproximaciones.

Nuestro país ha emprendido desde 1989 a la fecha medidas encaminadas a dejar un marco económico-político y jurídico preparatorio para la entrada en vigor de dicho Tratado de Libre Comercio, es así como se llevaron modificaciones a la Ley de Inversiones Extranjeras de México, se desreguló aceleradamente la industria paraestatal, se fijó un tipo de cambio controlado, se firmaron Pactos Económicos con el objetivo de "imponer" regulaciones a precios y salarios, se reguló el gasto del erario, se han propuesto modificaciones a la Constitución así como han surgido organismos como el Pronasol, y la Comisión Nacional de Derechos Humanos con fines económicos y políticos, etc.

El gobierno actual debe asumir con premura y contemplar en su esquema de impulso económico las necesidades de incremento de niveles de vida y de distribución más equitativa del ingreso que existen en nuestro país, intentando darles solución a corto, mediano y largo plazo, ya que las demandas sociales no tienen cabida para la espera. Al parecer y dentro del abanico de datos y hechos que recoge la presente tesis, no aparece claramente definida la iniciativa de satisfacer dichas demandas en el corto y mediano plazo. La concentración de la riqueza dentro del panorama antes planteado tenderá a concentrarse aún más, los problemas políticos y sociales, crecerán a la par de los económicos.

En el afán de lograr un impulso del crecimiento económico externo , el gobierno mexicano parece olvidarse de la situación de emergencia que guarda el mercado interno, los síntomas de alivio de la economía mexicana que se comenzaron a manifestar a partir de 1989 comienzan a desvanecerse y la desaparición acallada de la planta industrial y de agricultura mexicana así lo manifiestan.

CONCLUSIONES

1. La economía mundial presenta más enfáticamente a partir de los años ochentas una tendencia hacia la globalización económica, debido a la intensificación de las relaciones de interdependencia en las esferas económica, comercial, política y financiera entre los países desarrollados y subdesarrollados, como consecuencia de un proceso natural de concentración y centralización del capital a nivel internacional, lo que ha provocado en el tiempo la conformación de bloques económicos tendientes a la integración económica hacia el interior y a la discriminación al exterior.

2. Este proceso de globalización mundial de la economía ha derivado en el caso de América del Norte en un proceso de integración económica entre los Estados que la conforman, es decir, entre Canadá y Estados Unidos, por un lado, y entre México y Estados Unidos, por el otro. Hecho que se vio formalizado con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá en enero de 1988.

3. El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá responde a la necesidad de ambas economías por enfrentar con mayor eficiencia la competencia de otros centros económicos mundiales: la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico, con Japón a la delantera.

4. Es así que la nueva Conformación Económica de América del Norte se refiere, por un lado, al proceso de liberalización económica y comercial profundizado en dicha área a partir de 1989 con la entrada en vigor del ALCEUC, mediante la cual los países involucrados se comprometen a una reducción de barreras al comercio de bienes y servicios así como de capitales, y por el otro lado, se refiere a la formalización de dichas relaciones de integración existentes previamente que le permitirá a dichos países, principalmente a Canadá, participar de manera menos pasiva dentro de este proceso integracionista.

5. La homogeneización de las políticas comerciales de los países de América del Norte, bajo la liberalización comercial, responde al objetivo de eliminar obstáculos importantes para el comercio e inversiones de sus integrantes y así conformarse en un bloque económico común que ofrezca a sus miembros las bondades de la liberalización y los proteja del exterior frente a la competencia de otros bloques comerciales que existen y que puedan más adelante surgir.

6. El caso de América del Norte ejemplifica bien lo que acontece a escala mundial, es decir, la economía mundial actual se desenvuelve dentro de un contexto de globalización económica mediante la conformación de bloques económicos (tendencia de liberalización comercial al interior del

mismo) y al mismo tiempo de fraccionamiento de la economía mundial (ya que subsisten políticas netamente mercantilistas) debido a la desviación de comercio generada por la tendencia de las economías cerradas de los bloques hacia otros bloques económicos.

7. Es así como la conformación de bloques económicos responde además a la necesidad interna de cada país de solventar problemas de carácter económico mediante la cual éstos puedan responder a las exigencias de la economía mundial.

8. La concentración y centralización de los capitales a través de la transnacionalización del mismo por las empresas multinacionales, conduce a la internacionalización de los procesos productivos basada en la división internacional del trabajo mediante las ventajas comparativas que ofrece cada país , pero al mismo tiempo refuerza el status-quo internacional.

9. La nueva conformación económica de América del Norte ha generado una reacción en cadena, que se manifiesta concretamente en América Latina en las intenciones de los países de dicha área de conformar zonas de libre comercio que responden también a la necesidad de insertarse en el proceso de globalización económica.

10. La economía de Norteamérica ha comenzado a formalizar los procesos de integración económica que se manifiestan desde hace varias décadas dentro de esta área y comienza a imponer nuevos tipos de relación dinámica y menos pasiva de los países que la conforman.

11. La pérdida de la hegemonía mundial por parte de los Estados Unidos que se manifiesta en su recesión económica y el surgimiento de nuevos bloques económicos en Europa y Asia, han generado que la economía internacional se multipolarice.

12. Existe una creciente interdependencia entre los países desarrollados y entre éstos y los subdesarrollados en una relación asimétrica. De ahí que el conflicto Norte-Sur retome nuevos bríos ante el proceso globalizador de la economía mundial en un marco regionalista.

13. Canadá ha desarrollado una relación de interdependencia asimétrica creciente con respecto a los Estados Unidos, tal y como lo manifiestan sus flujos comerciales, de inversión y financieros en las últimas décadas, hecho que se debe por compartir un espacio geográfico común, lazos políticos-estratégicos y por su afinidad en los niveles de desarrollo. Estados Unidos mantiene una participación cada vez más importante en la economía canadiense a través de la presencia de empresas transnacionales que se han colocado en

los sectores estratégicos y más dinámicos de la economía de dicho país, este camino recorrido fue el que facilitó la firma del ALCEUC.

14. Canadá ha alineado sus políticas económicas y comerciales con las de los Estados Unidos intentando de esta forma obtener beneficios de la relación asimétrica con dicho país y así subsanar su economía.

15. Canadá es la segunda fuerza económica del Continente, después de los Estados Unidos y es naturalmente el que puede proveer beneficios inmediatos a la economía estadounidense, en cuanto a la formación de un bloque económico sólido y competitivo que pueda contribuir al saneamiento de dicha economía.

16. Canadá busca mediante el ajuste de sus políticas económicas basadas en lineamientos neoliberales, hacerse de un sector externo fuerte, para poder enfrentar eficientemente la competencia internacional a través del fortalecimiento de su presencia en el mercado estadounidense.

17. Canadá ha incrementado el apoyo a su sector externo como un impulso al desarrollo económico nacional. La apertura comercial, ha exigido una mayor competitividad del sector comercial de los canadienses y por lo tanto una reconversión

industrial que ha derivado en una pérdida de productividad debido a que ésta no se ha orientado a los sectores más productivos de la economía, sino en aquéllos en los cuales puede obtener ventajas comparativas inmediatas en su relación comercial con los Estados Unidos como lo son : el extractivo, el energético, el maderero y el minero.

18. La recesión canadiense no es consecuencia de los efectos del ALCEUC ,sino más bien de problemas estructurales de años pasados que tienen relación inmediata con la situación económica estadounidense, como consecuencia del alto grado de integración económica que sostiene con su vecino del sur.

19. La situación desfavorable que guarda el comercio exterior canadiense es consecuencia de la recesión económica por la que atraviesa Canadá, pero al mismo tiempo lo es del noeproteccionismo norteamericano que se ha generado en contra de las mercancías canadienses y de lo desfavorable que ha resultado para algunas áreas económicas el ALCEUC. La situación en que se encuentra el comercio exterior contribuye además a profundizar la recesión económica por la que atraviesa en estos momentos la economía, ya que el comercio exterior ha generado históricamente una tercera parte de su PIB, de ahí que sea de vital importancia para el gobierno canadiense el impulso del mismo.

20. El comercio exterior canadiense emprendió desde principios de la década pasada un proceso de liberalización mediante la reducción de sus cuotas arancelarias y de algunos mecanismos no arancelarios, como respuesta a las necesidades de impulso y creación de comercio exterior, bajo los lineamientos neoliberales de los Estados Unidos.

21. La formalización de las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y Canadá se llevó a cabo mediante la firma de un Acuerdo de Libre Comercio que consolidó las políticas de liberalización que promueven ambas economías.

22. El ALCEUC responde a las tendencias actuales de la economía mundial y viene a formalizar un proceso de integración previamente existente entre las economías estadounidense y canadiense.

23. El Acuerdo de Libre Comercio no implica la creación de un mercado común, debido a que sólo promueve la reducción y eliminación de las barreras arancelarias y en menor medida las no arancelarias entre Estados Unidos y Canadá.

24. El ALCEUC tiende a intensificar los lazos de interdependencia entre los países que lo asumen y sienta un precedente importante dentro del proceso de formalización del proceso integracionista del área.

25. El ALCEUC es una segunda opción al los acuerdos multilaterales suscritos bajo el marco del GATT, debido a la ineficacia mostrada por este organismo en cuanto a la creación de comercio mediante la liberalización a escala mundial.

26. El ALCEUC es el primero de los acuerdos comerciales que incluye sectores importantes tales como inversiones , servicios y propiedad intelectual, de ahí la importancia de sus alcances, ya que sienta precedentes para futuros acuerdos tendientes a la formación de una zonas de libre comercio.

27. El ALCEUC no se contrapone con lo estipulado por el GATT ya que el artículo 24 del mismo permite la conformación de áreas de libre comercio; sin embargo, podemos advertir que existe una contradicción implícita con los principios fundamentales del GATT, es decir, éste no promueve la Cláusula de la Nación más Favorecida y el principio de la No Discriminación.

28. Con el ALCEUC Canadá buscó asegurar y mejorar el acceso de sus productos de exportación a Estados Unidos, así como obtener un trato recíproco en su intercambio con ese país debido a las medidas proteccionistas del mismo que habían venido minando su flujo comercial .

29. Sin embargo, con el ALCEUC Canadá no ha obtenido el deseado acceso de sus productos debido a que Estados Unidos sigue imponiendo medidas no arancelarias, en forma de restricciones voluntarias, de permisos fitosanitarios, de trámites de procedimiento, de medidas anti-dumping, etc.

30. En la negociación para alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, Canadá obtuvo como uno de sus mayores logros la implementación de un mecanismo de solución de disputas para proteger, dentro de un marco jurídico, sus relaciones comerciales con aquel país. Sin embargo dicha concesión tuvo que ser pagada con la inclusión de sectores estratégicos de la economía canadiense en la negociación como fue el petróleo y los servicios financieros donde Canadá presenta una gran desventaja con respecto a Estados Unidos.

31. Ante todo para Estados Unidos el ALCEUC constituye una estrategia geopolítica a largo plazo tendiente a fortalecer su presencia política y económica internacional en un mundo caracterizado por la multipolaridad, así como un medio para incrementar la competitividad de su economía frente al avance de la Comunidad Económica Europea y Japón. Asimismo dicho Acuerdo responde a la misma necesidad del capital transnacional estadounidense por asegurar mercados externos y lograr de esta manera un repunte económico e inyectar dinamismo al sistema económico capitalista.

32. El ALCEUC es una muestra de lo que Estados Unidos pretende conseguir de sus socios comerciales en el caso de que éstos quieran obtener algunas preferencias de su intercambio comercial con él. Es decir, Estados Unidos exige la implementación de políticas de liberalización económica comercial para que éste pueda incrementar los flujos de capital, a través de la inversión directa, necesarios para el desarrollo de países como Canadá y México que se encuentran dentro de un proceso de reconversión industrial donde ésta se torna cada vez más necesaria.

33. A dos años de la implementación del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá se torna difícil una evaluación objetiva de los impactos que ha tenido éste sobre la economía canadiense en general, hecho que se ve obstaculizado por los efectos de la recesión económica, que es producto de problemas estructurales, y que dificulta asimismo su evaluación. Sin embargo, en un primer acercamiento, podemos decir que los principales sectores que han resentido gravemente la competencia con Estados Unidos son las industrias productoras de bienes de capital, el sector de servicios financieros y el agropecuario. Mientras que los sectores forestal, minero y energético se han visto beneficiados por medio de grandes inversiones y ello no es gratuito ya que en dichos sectores se pueden encontrar las principales ventajas comparativas de Canadá

con respecto a Estados Unidos. Por otro lado, se han manifestado importantes medidas dentro del sector empresarial para enfrentar la competencia con Estados Unidos como han sido las fusiones y adquisiciones de empresas nacionales y también de éstas con extranjeras lo cual ha incrementado el proceso de centralización del capital en esta región. Otro de los efectos del Acuerdo ha sido su repercusión sobre la fuerza laboral canadiense mediante el desempleo en algunos sectores y la creación de éste en otros sectores debido al cierre de empresas (en su mayoría pequeña y mediana) ,o bien, de la reubicación de otras más en Estados Unidos. La desviación de recursos económicos destinados a hacer más competitivo el proceso productivo ha implicado la pérdida de seguridades sociales del trabajador como son la disminución del seguro del desempleo así como de programas destinados a la salud. Con el Acuerdo se fomenta el desarrollo desigual de las regiones económicas del país al impulsar en mayor medida el crecimiento de la región central, netamente industrial, a aquellas de las praderas , o regiones agrícolas.

34. A corto plazo podemos señalar que la situación económica canadiense hace difícil la modernización de su planta industrial con respecto a la de Estados Unidos. Sin embargo, para que ésta pueda obtener mayores márgenes de competitividad a largo plazo requiere de la atracción de capitales externos, principalmente de Estados Unidos, para

fomentar su proceso de reconversión industrial que está llevando a cabo, que pretende conseguir y reforzar con el ALCEUC y que requerirá del impulso de aquellas áreas donde la industria sea altamente dependiente de Estados Unidos, (la manufacturera por excelencia).

35. Dentro de un esquema de integración económica (y si se quiere comercial en un primer momento) ,la interdependencia asimétrica existente entre los países menos desarrollados de América del Norte con respecto a los Estados Unidos, constituye un obstáculo al proceso de crecimiento económico equitativo de la región.

36. Los diferentes grados de desarrollo (como lo demuestra el caso canadiense) entre los países que pretenden conformar un bloque económico en América del Norte, serán proporcionalmente obstáculos al desarrollo comercial y económico de cada uno de los países .

37. Aunque podemos identificar intereses más o menos comunes en dicha área, las realidades económicas superan las voluntades políticas de impulso al desarrollo económico vía la formación de un bloque económico-comercial, la identidad de intereses parece perderse en una amalgama de realidades heterogéneas, que encuentran respuestas distintas en tiempos desiguales.

38. En el área de Norteamérica (que incluye precisamente a México, Estados Unidos y Canadá), se gesta un proceso tendiente a la formación de una zona de libre comercio, que se encuentra en su etapa de integración negativa: es decir, solamente se avoca al desmantelamiento de los mecanismos discriminatorios, pero que al no tener una coordinación de políticas comunes aún representa un gran riesgo para aquellos países más débiles como es el caso de Canadá y México principalmente.

39. México, Canadá y los Estados Unidos han emprendido la armonización aparente de sus políticas comerciales, e intentan establecer un instrumento de formalización de las mismas en un Tratado de Libre Comercio, con el fin de evitar la concentración de los efectos de la integración económica que sufren, en el país económicamente más fuerte (los Estados Unidos), como ha venido ocurriendo.

40. Estados Unidos pretende mediante el fortalecimiento de sus vecinos del norte y del sur, su propio reforzamiento económico y estratégico a nivel continental, ya que tanto México como Canadá consituyen para dicho país importantes elementos geopolíticos de importancia para la estabilidad y crecimiento económico del mismo: abastecimiento seguro de recursos energéticos y materias primas ,alianzas político-económicas como contrapeso a los distintos polos de poder mundial.

41. Con respecto a América Latina México funge como interlocutor y aliado con los Estados Unidos en la fijación de posiciones continentales, tendientes hacia la unidad hemisférica que se manifiesta claramente en "La iniciativa de las Américas".

42. La firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre los tres países de la región norte del continente ha generado una reacción en cadena en Centro y Sudamérica.

43. Al integrarse países de muy diferente grado de desarrollo económico (como es el caso de la integración comercial de México a Canadá y Estados Unidos), que disponen de una distinta dotación de recursos y de estructuras de costos relativos, se tendrá que recurrir a todo un complejo sistema de mecanismos dentro de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre dichos países, tales mecanismos tendrán que ser equitativos y justos para prevenir en la medida de lo posible una concentración excesiva de los efectos dinámicos del comercio exterior (los cuales tienden a ser mayores en la medida en que se liberaliza al mercado) e intentar evitar que a través de dicha integración comercial y ampliación de la competencia se agudicen los desequilibrios existentes.

BIBLIOGRAFIA

AGUAYO, Sergio, "Los inicios de una política Exterior Norteamericana Conservadora", en México, Estados Unidos 1982, Ed. El Colegio de México, México, pp.11-32.

AGUILAR MONTEVERDE, Alonso, La Crisis del Capitalismo, 3a. ed., Ed. Nuestro Tiempo, México, 1985, pp.359.

BALASSA, Bela, Teoría de la Integración Económica, Ed. UTEHA, México, 1980, pp.332.

British Encyclopedia, Tomo 15, pp.458.

BUENO, Gerardo M., "Significado para México de las Negociaciones Multilaterales en la Región de Norteamérica", en México, Estados Unidos 1987, Gerardo Bueno y Lorenzo Meyer (comps), Ed. El Colegio de México, México, 1989, pp.125-138.

CANADIAN SOURCEBOOK 1990, Corpus Almanac, Canadá, 1990.

CAPUTO, Orlando y Pizarro, La época del Imperialismo y la Interdependencia Económica, Ed. S.XXI, México, 1985, pp.245.

CLEMENT, Norris C., et al, Economía: Enfoque América Latina, 2a. ed., Ed. MacGraw-Hill, México, 1983, pp.380.

Cómo exportar a Canadá, publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, 1987, pp. 75.

Doing Business in Canada, Ed. Price Waterhouse, U.S.A., 1989, pp.125.

El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos, Canadá, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Vol. 1, marzo, UNAM, Facultad de Economía, México, 1991, pp.178.

Exporter's Encyclopedia, U.S.A., 1989.

FAJNZYLIBER, Fernando, La industrialización Trunca de América Latina, 3a. ed., Ed. Nueva Imágen, México, 1987, pp.416.

GIGANTES, Philippe Deane, Is the Free Trade Deal Really for you?, Stoddart Publishing Co. Limited, Canada, 1988, pp.125

KIRKPATRICK, Jeane J., Dictadura y Contradicción, Ed. Hermes, México, 1984, pp.305.

KRIPPENDORFF, Ekkehart, Las Relaciones Internacionales como Historia, PCE, México, 1985, pp.155.

LENIN, V. I., El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo, Ed. Quinto Sol, S.A., México, pp.153.

MANDEL, Ernest, EL Capitalismo Tardío, Ed. ERA, México, 1987, pp.575.

MARINI, Mauro, Dialéctica de la Dependencia, Serie Popular Ed. ERA, México, 1987. pp.65.

MARX, Carlos, El Capital, Crítica de la Economía Política. Tomo I y II. Ed. FCE, México, 1984. pp.769.

MOMMSEN, Wolfgang J, La Epoca del Imperialismo: Europa 1885-1918, 13a. ed., Ed. Siglo XXI, México, 1987. pp.324.

PAXTON, John, The States main Year Book 1988-1989, St. Martin's Press, Canada, 1990. p.56-95.

PAZOS, Luis, Libre Comercio: México-Estados Unidos. Mitos y Realidades, Ed. Diana, México, 1990. pp.231.

PUYANA, Alicia, "La Idea del Mercado Común de América del Norte y las Implicaciones para México", en México- Estados Unidos 1982. Ed. COLMEX, 1982, pp.131-164.

SCOTT, Jeffrey J., Smith Murray G., The Canada-United States Free Trade Agreement, The Global Impact, Institute for International Economics, Washington, D.C., The Institute for Research on Public Policy, Canada, 1988. pp. 202.

SEARA VAZQUEZ, Modesto, Tratado General de la Organización Internacional, Ed. FCE, México, 1985, pp.977.

SEARA VAZQUEZ, Modesto, "El Exterior" en La Transformación del Estado Mexicano, de Diego Valadés y Mario Ruiz Massieu. Ed. Diana, México, 1989, pp.234-246

SILVA MICHELENA, Política y Bloques de Poder, 6a. ed., Ed. Siglo XXI, México, 1985. pp.291.

SNIDER, Delbert A, Introducción a la Economía Internacional, Ed. UTEHA, México, 1983, pp.420.

SWEETZ, Paul M., Teoría del Desarrollo Capitalista, Ed. FCE, México, 1984. pp.425.

SWEETZ, Paul, et. al., La Transición del Feudalismo al Capitalismo, Ed. Prisma-Ayuso, México, 1983, pp.122.

TAMAMES, Ramón, Estructura Económica Internacional, 8va ed., Alianza Editorial, México, 1984, pp.445.

TORRES GAYTAN, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, 13a ed., Ed. S. XXI, México, 1985, 450 pp.

BIBLIOGRAFIA

AGUAYO, Sergio, "Los inicios de una política Exterior Norteamericana Conservadora", en México, Estados Unidos 1982, Ed. El Colegio de México, México, pp.11-32.

AGUILAR MONTEVERDE, Alonso, La Crisis del Capitalismo, 3a. ed., Ed. Nuestro Tiempo, México, 1985, pp.359.

BALASSA, Bela, Teoría de la Integración Económica, Ed. UTEHA, México, 1980, pp.332.

British Encyclopedia, Tomo 15, pp.458.

BUENO, Gerardo M., "Significado para México de las Negociaciones Multilaterales en la Región de Norteamérica", en México, Estados Unidos 1987, Gerardo Bueno y Lorenzo Meyer (comps), Ed. El Colegio de México, México, 1989, pp.125-138.

CANADIAN SOURCEBOOK 1990, Corpus Almanac, Canadá, 1990.

CAPUTO, Orlando y Pizarro, La época del Imperialismo y la Interdependencia Económica, Ed. S.XXI, México, 1985, pp.245.

CLEMENT, Norris C., et al, Economía: Enfoque América Latina, 2a. ed., Ed. MacGraw-Hill, México, 1983, pp.380.

Cómo exportar a Canadá, publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, 1987, pp. 75.

Doing Business in Canada, Ed. Price Waterhouse, U.S.A., 1989, pp.125.

El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos, Canadá, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Vol. 1, marzo, UNAM, Facultad de Economía, México, 1991, pp.178.

Exporter's Encyclopedia, U.S.A., 1989.

FAJNZYLBER, Fernando, La industrialización Trunca de América Latina, 3a. ed., Ed. Nueva Imagen, México, 1987, pp.416.

GIGANTES, Philippe Deane, Is the Free Trade Deal Really for you?, Stoddart Publishing Co. Limited, Canada, 1988, pp.125

KIRKPATRICK, Jeane J., Dictadura y Contradicción, Ed. Hermes, México, 1984, pp.305.

KRIPPENDORFF, Ekkehart, Las Relaciones Internacionales como Historia, FCE, México, 1985, pp.155.

BERNAL SAHAGUN, et. al., La integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá: ¿Alternativa o Destino?, Ed. S.XXI, México, 1990, pp.224.

VILLARREAL, René, La Contrarrevolución Monetaria: Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo, 4a ed., Ed. Océano S.A., México, 1985. pp.125.

WEINTRUB, Sidney, Libre Comercio entre México y Estados Unidos. Las relaciones futuras entre ambos países, Ed. EDAMEX, México, 1987. pp.324.

WEINTRUB, Sidney, "Dinámica de la Política Comercial en América del Norte", en México, Estados Unidos 1987, Gerardo M. Bueno y Lorenzo Meyer (comps), Ed. El Colegio de México, México, 1989, pp. 107-124.

DOCUMENTOS

Bank of Canada Review, Publications Distribution, Secretary's Department, Ottawa, Canada, August, 1989. pp.320.

Canadá en el Comercio Internacional, (Documento), Información Tecnológica y Consultoría, INFOTEC, México, 1987, pp.30.

Datos Económicos Básicos de Estados Unidos, Coordinación de Asesores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, S.R.E., México, 1989, pp. 60.

Coloquio México-Canadá, organizado por el PAN, México, 3 y 4 de Octubre, 1990.

El Comercio Exterior de Canadá, Publicación de la Embajada de Canadá en México, 1989, pp.45.

El Comercio Exterior de Canadá, INFOTEC, México, 1988, pp.30.

Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones Comerciales de México con el Exterior, Relatoría, Senado de la República, México, 1990, pp.94.

Hacia un Acuerdo de Libre comercio entre México y Estados Unidos, Presidencia de la República, Dirección general de Comunicación Social, México, 1990. pp.32.

How to Invest in Canada, published by Investment Canada, Ottawa, Canada, 1985. pp.46.

Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Senado de la República LIII Legislatura. pp.62.

Informe de Labores 1989-1990. SECOFI.pp.68.

INVESTMENT CANADA, The Canadian Edge, Ottawa,Canada, June, 1986.pp.186.

Kaleidoscope:Current World Data, by abc-clio,Inc. Santa Barbara C.A 93140-4397,1987,pp.50.

"La Iniciativa para las Américas: Un exámen inicial" , Comisión Económica para América Latina y al Caribe (CEPAL) en Comercio Exterior,Documento, vol.41,num.2,febrero, México,1991, pp.206-213.

Monitoring the implementation of the Canada-United States Free Trade Agreement,Report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs.Minister of Supply and Services, Canada,1990. pp.117.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994,Poder Ejecutivo Federal, Secretaría de Programación y Presupuesto, México,1989. pp.143.

Statistics Canada, by The Canadian Foreign Affairs Department, Ottawa, Cada,1990.

SALINAS DE GORTARI,Carlos,"Foro sobre la Política Comercial de México. Cinco Premisas sobre las Relaciones comerciales con el Exterior",en Comercio Exterior,Documento, vol.40, num.6,México,junio,1990,pp.524-525.

Séptima Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá. Ottawa, Canada,22 y 23 de enero,1990.pp.70.

SERRA PUCHE,Jaime,"Lineamientos para una estrategia comercial", en Comercio Exterior,Documento,vol.40, num.6, México,junio,1990,pp.526-530.

The Canada-U.S.Free Trade Agreement. Copy 10-12-87,pp.315.

The Canada-U.S.Free Trade Agreement. External Affairs, Canada, Ottawa, 10 de Diciembre de 1987.

"The Canada-U.S. Free Trade Agreement:Synopsis". Trade:Securing Canada's Future. Second Edition, 17-11-88, External Affairs Canada,1989.

The Investment Canada Act.Amendments To the Act. Investment Canada,Ottawa, Canada.pp.76.

HEMEROGRAFIA**REVISTAS:**

"Buoyant Canadian Economy, Exchange Rate Adjustments and Pending Free Trade Agreement" Business America, vol. 109, number 11, May 23, 1988, pp. 25-28.

CACERES, Javier y Octavio Paredes, "Canadá: un análisis de la organización y la capacidad productiva del sector agropecuario", en Comercio Exterior, vol. 32, num. 1, enero, México, 1982, p. 20.

CAMERON, Duncan, Questions and answers on the Free Trade Agreement. Canadian Centre for Policy Alternatives and the Pro Canada Network, Canada, 1989, pp. 16.

Canada Reports. External Affairs, vol. 11, number 3, Canada, 1990. pp. 27

Canadian Outlook Economic Forecast. The Conference Board of Canada, vol. 6, number 1, autumn, 1990.

Canadian Outlook Economic Forecast. The Conference Board of Canada, vol. 5, number 2, winter, 1990.

CASTRO MARTINEZ, Pedro Fernando, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá" en Comercio Exterior. vol. 39, núm. 4, abril, México, 1989, pp. 339-347.

CID CAPETILLO, Ileana y Pedro González Olvera, "Los Procesos y los sujetos de la historia y las Relaciones Internacionales" en Revista del Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, vol. 3, num. 29, abril-junio, 1980, pp 49-60.

CID CAPETILLO, Ileana y Pedro González Olvera, "La Formación Económica Social Capitalista Internacional", en Revista del Centro de Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, vol. XI, num. 31, enero-marzo, 1984, pp. 91-111.

Comercio Exterior, vol. 25, num. 3, México, marzo, 1975, pp. 347-351.

Comercio Exterior. vol. 32, num. 7, México, Julio, 1982

De OLLOQUI, José Juan, "Aspectos Financieros de la Relación de México con la Cuenca del Pacífico", en Comercio Exterior. BANCOMEXT, vol. 40, num. 4, abril, 1990, p. 322.

De OLLOQUI, José Juan, "Forjando una Política de no dependencia en una relación compleja y asimétrica", en Foro

Internacional, El COLMEX, vol. XXIX-2, oct.-dic., 1988, pp. 197-211.

El Mercado de Valores, num. 3, México, febrero 1, 1989, pp. 3-8.

"Exports 1989 in review", Custom Basis, Foreign Affairs Department, January-December, Canada, 1989.

FERNANDEZ, Kenneth, "Canada's Expansion in sixth year; Market for U.S. Product is up", Business America, vol. 110, number 7, April 10, USA, 1989, pp. 20-22.

"Free Trade Agreement: One Year Retrospective", en Econoscope. The Royal Bank of Canada, 1989, pp. 24.

FUEL, LARRY, "The FTA and US agricultural exporters", Business America, vol. III, num. 3, February 12, 1990, pp. 16-21.

GARZA ELIZONDO, Humberto, "México y Canadá en el decenio de los ochentas", en Foro Internacional. El COLMEX, vol. XXVII-1, jul.-sept., México, 1986, pp. 45-59.

GARZA ELIZONDO, Humberto, "La nueva distensión internacional: Los efectos sobre México", en Foro Internacional, El COLMEX vol. XXX-2, oct.-dic., México, 1989, pp. 197-214.

GIACOMAN, Ernesto Marcos, "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial. La experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 38, Num. 4, abril, 1988, p. 278.

"Imports 1989 in review", Custom Basis, Foreign Affairs Department, Canadá, January-December, 1989.

LENTNER, Howard H., "Estados Unidos y sus vecinos: La Política Internacional en América del Norte a fines del siglo XX" en Foro Internacional, El COLMEX, vol. XXX-2, octubre-diciembre, México, 1989, pp. 247-271.

ORTIZ WADGYMAR, Edgar, "Reconversión Industrial y Comercio Exterior, Limitaciones y Perspectivas", en Publicaciones, CIDE, UNAM, México, 1988, pp. 32.

PAYNE, Joseph E., Jr., "FTA Echanges North America Investment", Business America, vol. III, num. 3, february 12, USA, 1990, pp. 15-18.

RAMOS, José María, "Limitaciones Sociales de la integración comercial México-Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol. 40 num. 7, julio, México, 1990, pp. 654-657.

Revista del Centro de Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, vol. IX, num. 40, sept.-dic., México, 1987, pp. 89.

Revista del Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, vol. X, num. 41, enero-abril, México, 1988, pp. 77.

Revista del Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, vol. X, num. 42 y 43, mayo-dic., México, 1988, pp. 143.

Revista del Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, vol. X, num. 45, México, 1989, pp. 84.

Summary of Canadian International Trade, by Statistics Canada International Division, December, 1989.

"Summary Benefits of the Canada-United States Free Trade Agreement", Trade: Securing Canada's Future, Canada, 1989.

Survey of Current Business, United States Department of Commerce, vol. 69, number 8, August, 1989

"The Canada-U.S. Free Trade Agreement and Canadian Consumers". An Assessment Trade, Securing Canada's Future, Canada, 1989, pp. 38.

TORRES CHIMAL, María Teresa y Miguel Angel Solis, "Nueva Ley de Comercio de Estados Unidos. Efectos en las relaciones con México", en Comercio Exterior, vol. 39, num. 6, junio, México, 1989, pp. 490-496.

VEGA CANOVAS, Gustavo, "México en las nuevas tendencias de la Economía y el Comercio Internacionales", en Foro Internacional, El COLMEX, vol. XXVIII-2, jul.-sept., México, 1987, pp. 60-81.

VEGA CANOVAS, Gustavo, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y estados Unidos: Implicaciones para México y los países en desarrollo", en Comercio Exterior, vol 38, num. 3, marzo, México, 1988, pp. 212-218.

Weekly Economic Report, Economic Analysis and Forecasting Division Department of Finance. Canada, February 9, 1990.

PERIODICOS

AGUAYO QUEZADA, Sergio, "El ALC de E.U.-Canadá", La Jornada, 10 de Noviembre, México, 1990, p. 23.

BENITEZ, Rodolfo, "Alertó a los Negociadores Mexicanos. Llevará entre 10 y 20 años evaluar el resultado del ALC, asegura Jaeggin", El Financiero, 7 de Diciembre, México, 1990, p. 12.

"De acuerdo al Informe del Congreso del Trabajo Canadiense de abril de 1990, lejos de favorecer a Canadá, el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos lo debilita", El Financiero, 27 de Junio, México, 1990, p. 44.

"No es posible aplicar un Libre Comercio para el gas entre Estados Unidos y Canadá", El Economista, 21 de Noviembre, México, 1990, p. 4.

"Prácticamente un hecho el Acuerdo Trilateral", El Financiero, 7 de Diciembre, México, 1991, p. 14.

SHRYBAM, Steven, "El Caso del Acuerdo Canadá-EUA: Libre Comercio versus medio ambiente", El Día, 8 de Noviembre, México, 1990, p. 4.

SPELLER, "Provocó el Acuerdo de Libre Comercio 160 mil desempleados en Canadá", El Día, 13 de Noviembre, México, 1990, p. 2

VARGAS, Elvira, "Canadá el más interesado en "No Quedar Fuera" de un Acuerdo entre México y EU", El Financiero, 7 de febrero, México, 1991, p. 32.