

53
Zej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**ENTRE LAS DIFERENCIAS Y LOS INTERESES
COMUNES: LA RELACION MEXICO-CANADA
EN EL CONTEXTO DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO 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
HILDA VERONICA OLASCOAGA ORTEGA

MEXICO, D.F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
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 esta 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.

*A mi padre Miguel Olascoaga Avalos
con cariño y admiración por haber
sido siempre el más claro ejemplo
de rectitud*

*A mi madre Hilda Ortega Castro
gracias por tus cuidados, por
tu comprensión, pero sobre todo,
por tanto amor*

*A ti Gaby, gracias por tus ocurrencias
tan oportunas*

*A la Profra. Heana Cid Capetillo,
mi más profundo agradecimiento*



**ENTRE CANADÁ Y
LOS ESTADOS UNIDOS:**

**MEXICO-CANADA EN EL
CONTEXTO DEL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO DE
AMERICA DEL NORTE**

Indice

Introducción _____	1
Capítulo 1. El contexto internacional a finales del siglo XX	
1.1. Las relaciones políticas internacionales tras el fin de la Guerra Fria _____	9
1.2. Un mundo sin fronteras : las nuevas tendencias en el comercio internacional _____	19
Capítulo 2. México frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte	
2.1. México : economía y política _____	32
2.1.1. Agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones _____	35
2.1.2. El sistema político mexicano _____	42
2.2. La concepción del presidente Carlos Salinas de Gortari sobre el Estado, la modernización económica y la política exterior _____	44
2.2.1. La reforma del Estado _____	47
2.2.2. La modernización económica _____	51
2.2.3. La política exterior de México _____	56
2.2.3.1. La búsqueda de la diversificación de las relaciones comerciales _____	59
2.2.3.2. La visión mexicana de la integración económica de Norteamérica _____	63
Capítulo 3. Canadá frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte	
3.1. Situación política y económica _____	68
3.1.1. Política interna _____	73
3.1.2. Situación económica _____	80
3.2. Política Exterior _____	86
3.2.1. Canadá en el contexto internacional _____	93
3.2.2. La visión canadiense de la integración económica de Norteamérica _____	96

Capítulo 4. La relación México-Canadá en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	
4.1. Antecedentes de la negociación	102
4.2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte	106
4.3. Los Acuerdos Paralelos	114
4.4. México-Canadá : una relación de segundo orden para ambos	121
4.5. Relación México-Canadá : las posibilidades en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	126
4.5.1. La inversión	133
4.5.2. El comercio bilateral México-Canadá	140
Conclusiones	148
Bibliografía	153
Hemerografía	157
Documentos	162

Introducción

En un contexto marcado por profundos cambios tanto en la estructura interna como en el panorama internacional, durante la última década, y en especial durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, se buscó redefinir las relaciones de México con el exterior.

A lo largo de la historia de nuestro país la política exterior ha jugado un papel prioritario para la consecución y conservación del interés nacional. Ahora bien, para comprender la política exterior de México en su conjunto debemos partir del hecho de que existen distintos puntos de vista desde los cuales podemos acercarnos a ella. Cada enfoque nos permite entender los aspectos varios que le dan forma: el histórico-político, el económico-estructuralista y el conductista. "El conjunto de condicionantes económicas y políticas en el espacio y en el tiempo, y la manera en que ellas se conducen, dan por resultado la triple perspectiva global del concepto que se tiene de la política exterior mexicana".¹

Pero es a partir de la perspectiva económico-estructuralista que podemos entender de una mejor manera las acciones que han tomado las más recientes administraciones en

¹ Juan Carlos Mercado Becerril, "México su conceptualización teórica de la política exterior" en Revista de Relaciones Internacionales, México, FCPyS, UNAM, núm. 40, septiembre-diciembre de 1987, p.10.

materia de política exterior. Desde el gobierno de Miguel de la Madrid, y posteriormente durante el mandato salinista, el aspecto económico en la conformación de la política exterior se tornó decisivo.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 advertía que tras el fin de la Guerra Fría se perfilaba una concepción diferente de las relaciones internacionales y, a partir de ésta, una configuración distinta de las alianzas estratégicas: "Hoy en día han surgido diversos bloques que responden más a razones económicas y de geografía que a intereses políticos".²

De tal forma, durante la administración salinista, la estrategia de la política exterior mexicana se caracterizó por la búsqueda de una mayor diversificación de los vínculos económicos de nuestro país con el exterior. Se intentó un acercamiento con cada uno de los bloques comerciales y las regiones geográficas que revisten una importancia prioritaria para México. "Nuestra estrategia fundamental ha sido la de diversificar las relaciones externas (...), hoy, México tiene una comunicación del más alto nivel con la Comunidad Europea y con la mayoría de sus integrantes (...), en el Pacífico, somos miembros de los foros más importantes. Con Latinoamérica recuperamos la iniciativa y hemos dado pasos concretos, realistas, en la integración económica como lo demostramos al firmar el Acuerdo de Libre Comercio con Chile, en los acuerdos con Centroamérica y en la iniciativa

² Carlos Salinas de Gortari, "Capítulos referentes al contexto internacional y la Política Exterior en el Plan Nacional de Desarrollo", en Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED, núm. 23, abril-junio 1989, pp. 89-90.

con Colombia y Venezuela. Hemos abierto una nueva etapa de relaciones con la Unión Americana basada en el respeto y la cooperación. Llevamos a cabo negociaciones para establecer, con los Estados Unidos y Canadá, el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio que nos permitirá crecer más de prisa y con sólidez, crear empleos mejor remunerados y elevar el bienestar de la población."³

Sin embargo, a pesar de los múltiples intentos realizados en esa administración por lograr la diversificación económica, Estados Unidos continuó siendo el principal punto de atención de nuestra política exterior. Dentro de la complejidad de la relación México-Estados Unidos, el intercambio comercial fue el asunto de la agenda bilateral al que se le dio un mayor énfasis, especialmente en lo concerniente a la negociación de un acuerdo de libre comercio. Ante las medidas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos, las cuales afectan considerablemente nuestro comercio, se consideró que los principios jurídicos que establecería un acuerdo de esta índole, podrían ayudar a que a través del Derecho Internacional se lograra una mayor equidad en la asimétrica relación. Así pues la negociación del tratado se convirtió en parte fundamental de la política económica del presidente Salinas, basada en la apertura, la promoción de exportaciones y en la búsqueda de una mayor captación de inversión extranjera.

³ Carlos Salinas de Gortari, "Tercer Informe de Gobierno", en Ultimas Noticias de Excelator, Segunda Edición, México, 1o. de Noviembre de 1991, p.6.

Ahora bien, para Estados Unidos, la negociación de un acuerdo de libre comercio con México, representó uno de los puntos principales de la política exterior estadounidense hacia América Latina durante el gobierno del presidente George Bush. Este tratado forma parte de una estrategia de mayor alcance, que pretende la futura creación de un bloque económico que haga frente a sus contrapartes de Asia y Europa, en la competencia por los mercados internacionales. Al mismo tiempo, para el Presidente William Clinton, la ratificación del acuerdo significó una nueva oportunidad para fortalecer su desgastada imagen, después de los tropiezos que tuvo, tanto en el ámbito interno como en su política exterior, en su primer año al frente de la Casa Blanca.

Pero el acuerdo de libre comercio no se concretaría de forma bilateral. Canadá, que con anterioridad ya había firmado un pacto similar con Estados Unidos, no podía permanecer indiferente a las estrategias comerciales de México y de su vecino del sur. En septiembre de 1990 Canadá decidió participar en las discusiones exploratorias con los dos países. De esta forma, las negociaciones trilaterales comenzaron formalmente en junio de 1991 y concluyeron en un acuerdo a principios de agosto de 1992.

Si bien es cierto que para Canadá el tener acceso al mercado mexicano representa una importancia relativa, su principal objetivo al participar en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte radica en la salvaguarda de sus intereses comerciales: reforzar su permanencia en el mercado estadounidense -su principal socio comercial-; puntualizar

algunas cuestiones trascendentales de su acuerdo con Estados Unidos tales como la solución de controversias y lo referente a las reglas de origen y, no quedar aislado del proyecto que pretende crear la zona comercial más grande del mundo.

Bajo este panorama, el TLCAN representa para los tres países la posibilidad de alcanzar sus objetivos particulares en materia de política exterior.

Además, en el caso de la relación México-Canadá, el objeto de estudio de la presente tesis, el acuerdo firmado constituye una oportunidad única de incrementar substancialmente las áreas de cooperación e intercambio de dos países que antes del inicio de la negociación mantenían un vínculo de segunda importancia. Esta nueva relación debe ser aprovechada para obtener los beneficios de una real alianza trilateral, para no quedar reducido a un simple acuerdo bilateral en el que ambos países tendrían como único socio a la gran potencia de la región.

Por estas consideraciones y para la mejor comprensión de las circunstancias que llevaron tanto a México como a Canadá a firmar el TLCAN, surgió la necesidad de definir las siguientes hipótesis de trabajo:

- 1) México propuso la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte como respuesta a la falta de interés de los países miembros de la Comunidad

Europea y de la Cuenca del Pacífico al intento del Presidente Salinas de Gortari por diversificar las relaciones comerciales de nuestro país y atraer inversión extranjera al territorio nacional, con el fin de asegurar el éxito del modelo de desarrollo recientemente instrumentado.

2) Canadá suscribe el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con el objetivo de mantener su territorio atractivo a los inversionistas nacionales y extranjeros; participar en la dinámica que emergía a nivel continental y no quedar aislado de ésta y finalmente, de asegurar su permanencia en el mercado estadounidense ante la competencia y los riesgos que podía representar un acuerdo bilateral entre México y Estados Unidos.

3) Al ser Estados Unidos el principal socio comercial tanto de México como de Canadá, se corre el riesgo de que en la práctica el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se limite a un instrumento de carácter bilateral, por lo que si estos dos países desean ver incrementada su relación comercial, deben utilizar adecuadamente todos los mecanismos que éste ofrece para ejercer en su total dimensión la trilateralidad que brinda el acuerdo.

A partir de las anteriores hipótesis se estructuró el presente trabajo de investigación el cual quedó dividido de la siguiente manera: En el primer capítulo se describe de una

manera general el contexto político y económico internacional de estas últimas décadas del siglo XX.

El objeto de estudio del segundo capítulo son las circunstancias políticas y económicas por las cuales atravesaba México durante el sexenio salinista. Se analizan la situación del sistema político y la propuesta reforma del Estado mexicano. Posteriormente, se abordan las circunstancias económicas: se estudia el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el nuevo esquema basado en la apertura comercial. Finalmente, se describen las acciones instrumentadas en materia de política exterior tendientes a diversificar las relaciones de México con el exterior, para terminar con el análisis de la la visión mexicana de la liberalización comercial con Estados Unidos y Canadá.

En el tercer capítulo se estudia la situación política y económica de Canadá. Se analizan las principales tendencias que adopta el gobierno canadiense en asuntos de política exterior, su postura en el contexto internacional actual y, al igual que en el caso de México, su concepción sobre la negociación del TLCAN.

Por último, en el cuarto capítulo, se busca analizar la asociación de México y Canadá en el contexto del tratado trilateral. Se brindan antecedentes de lo que fue una relación de segundo orden para ambos hasta antes de la negociación, se describe el tipo y

volumen de intercambio comercial entre las dos naciones, para finalmente, analizar que posibilidades existen para incrementar este tipo de intercambio, en el futuro.

1. El contexto internacional a finales del siglo XX.

1.1. Las relaciones políticas internacionales tras el fin de la Guerra Fría.

Las profundas transformaciones que ha sufrido el escenario mundial en los últimos años, han hecho necesaria la redefinición del esquema internacional de poder que prevalecía desde el término de la Segunda Guerra Mundial.

Con el ascenso de Mihail Gorbachov al poder en la Unión Soviética, se empezaron a gestar las condiciones para el relajamiento de la tensión internacional que se vivió durante la etapa de la Guerra Fría, al ser introducidas reformas económicas y políticas mediante la **perestroika** y el **glasnost**- al sistema de gobierno de la U.R.S.S. El entonces líder soviético, reconoció que la posición de su país como gran potencia, cabeza de bloque, se había debilitado.

Pronto las reformas soviéticas se extendieron a todo el bloque socialista de Europa del Este. Con la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989; con la firma de los acuerdos en la Cumbre de Malta entre Bush y Gorbachov que planteaban con seriedad la liquidación de la Guerra Fría, a cambio de un período de cooperación entre las dos potencias; y con la posterior desintegración de la misma Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, la pugna de cuarenta y cuatro años entre los dos grandes bloques políticos

internacionales encabezados, respectivamente, por Estados Unidos y la U.R.S.S. quedaba concluida.

Durante las décadas de la Guerra Fría, cualquier tipo de conflicto nacional o movimiento social fue invariablemente enmarcado y analizado dentro del contexto de la confrontación Este-Oeste, del capitalismo contra el socialismo. Según Juan María Alponente existía una especie de "pacto" entre los superpoderes: "pacto que prohibía o condenaba, tácita o explícitamente, la entrada en juego de conflictos autónomos que no pudieran ser clasificados en la convención política del enemigo identificado, según la voluntad ideológica de cada parte. O eran comunistas los responsables, o era la CIA como brazo terrorista del gran capital. Todo lo demás no se consideraba ni se reclasificaba en los procesos de confrontación."⁴

La categoría arbitraria que la era de la bipolaridad dió a estos conflictos no permitió que se solucionaran problemas estructurales que se vivían en los países que conformaban sus respectivas "zonas de influencia". Al finalizar la confrontación Este-Oeste y al verse libres de la carga ideológica que ésta implicaba, esos problemas que por largo tiempo se habían contenido -luchas por reivindicaciones nacionalistas, étnicas y religiosas-, se hicieron evidentes y, en algunos casos, como en el de Yugoslavia, estallaron violentamente.

⁴ Juan María Alponente, "Violencia mundial en la etapa de postguerra fría", en Suplemento de Excélsior, 77 Aniversario, México, 18 de marzo de 1994, p.8.

Otro de los resultados del fin de la Guerra Fría, fueron las demandas de los países menos favorecidos para lograr un acceso real al desarrollo económico y social, ya que la cooperación que recibían de las potencias económicas, tradicionalmente sujeta a las inclinaciones políticas del país receptor, se vio seriamente mermada al carecer ahora del valor estratégico que tenía en el contexto bipolar.⁵

Si bien es cierto que tras el derrumbe del socialismo, el liberalismo económico y la lucha por lograr regímenes democráticos parecen haber triunfado y Estados Unidos se erige como la potencia "vencedora" del conflicto ideológico y político, los problemas internos que enfrenta esta nación así como la feroz competencia que representan, en el ámbito económico, los bloques comerciales de Europa y el Pacífico asiático, han hecho que la potencia hegemónica pretenda conformar una nueva estructura de poder a nivel internacional.

Debido a los altos costos económicos y sociales, resulta imposible que, en la actualidad, el gobierno norteamericano tome en sus manos la responsabilidad de solucionar unilateralmente los conflictos y demandas generados en este nuevo contexto internacional de la posguerra fría.

⁵ Andrés Rozental, La política exterior de México en la era de la modernidad, México, F.C.E., 1993, p. 27.

Tal parece que la grave crisis doméstica que enfrenta Estados Unidos al interior el persistente déficit comercial y presupuestal, la falta de consenso político, los problemas de una sociedad profundamente polarizada por la distribución del ingreso y por la división racial, la existencia de una violencia exacerbada, entre otros- ha hecho que el Congreso norteamericano se concentre primordialmente en la búsqueda de alternativas para redefinir sus políticas. De esta forma, con el objeto de cumplir con sus compromisos internos y externos, el gobierno norteamericano ha intentado reformular su política exterior.

Estados Unidos ha iniciado un proceso en el que busca consolidar un esquema global de responsabilidades compartidas con el resto de las naciones, sobre los nuevos temas de la agenda internacional: narcotráfico, medio ambiente, derechos humanos, democracia y migración, entre los más destacados.

De igual forma, en el aspecto militar ha limitado su participación directa en conflictos altamente seleccionados y ha promovido el fortalecimiento de organismos multinacionales, principalmente de la Organización de Naciones Unidas, así como de organismos financieros internacionales -Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional - para que a través de éstos se canalicen los recursos de ayuda a otros países.

Así pues, los retos de la gran potencia al exterior van desde la integración de la Unión Europea hasta la desintegración de Europa del Este; la competencia comercial con

Japón; la inestabilidad del Medio Oriente -región que tiene gran importancia en el escenario internacional por ser el principal abastecedor de energéticos-; el surgimiento de nuevos enfrentamientos religiosos y étnicos que no pueden ser solucionados por las doctrinas del libre mercado, etc.

En cuanto a los otros centros de poder, con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht a finales de 1993, se consolidaba la Unión Europea. Desde el punto de vista económico, los quince países que conforman este pacto buscan, por una parte, terminar definitivamente con los lazos de dependencia económica que establecieron con Estados Unidos a raíz de la Segunda Guerra Mundial y, por otra, convertirse en el principal competidor mundial tanto de la economía japonesa como de la misma economía estadounidense.

Por lo que toca al aspecto político y de seguridad regional, tras el fin de la Guerra Fría y la consecuente desaparición de la amenaza soviética, las relaciones entre Europa y Estados Unidos también han sufrido un alejamiento al ya no poder identificar a un enemigo común. Europa impugna la injerencia de Washington en asuntos de defensa del viejo continente, a través de organismos como la OTAN, que pierde gran parte de su sentido al haber sido desmantelada su contraparte socialista, el Pacto de Varsovia. Mientras tanto, Estados Unidos también ha mostrado sus deseos de compartir responsabilidades en el escenario europeo al promover una participación más activa de Alemania en los asuntos

de los países del este y al enfatizar que son los europeos quienes deben solucionar el problema de las delimitaciones fronterizas generadas por el desplome del bloque socialista y la creación de nuevos estados, para evitar que se dispersen conflictos como el de los Balcanes.

Actualmente, en la región del Pacífico asiático se encuentra otro importante motor para la economía mundial. Japón, China, Corea y los llamados "Tigres Asiáticos" - Singapur, Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas-, han conseguido que cerca del 55% de las transacciones comerciales mundiales tengan como origen el océano Pacífico. Durante los últimos años, estos países han logrado consolidarse como firmes plataformas exportadoras además de convertirse en la región líder a nivel mundial, en el campo del desarrollo tecnológico.⁶

Sin embargo, y a pesar de la importancia económica que esta zona ha alcanzado, su injerencia en asuntos de política internacional continúa siendo secundaria. Para Japón, cabeza de bloque, esta situación resulta preocupante ya que dificulta su poder de negociación, sobretudo en asuntos comerciales, tanto con la Unión Europea como con Estados Unidos.

⁶ *ibidem*, pp. 34-35.

Los países del Pacífico asiático han intentado fortalecer su posición a través de diferentes foros como el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), y el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (CEAP).⁷

Pero estos esfuerzos por lograr políticas más coordinadas entre los países de la zona se circunscriben principalmente al campo comercial y no han conseguido, hasta el momento, un aumento real del poder político de Japón, el cual continua buscando alternativas para replantear su postura a nivel internacional.

Estados Unidos, por su parte, aún conserva una relevante influencia política en la región asiática, principalmente por sus relaciones con Corea del Sur y con China, lo cual representa un reto más para que Japón continúe su lucha por llevar a cabo una política exterior más activa que le permita sustentar su poderío económico.

En cuanto a América Latina se refiere, se han alcanzado verdaderos avances en el terreno político. En la actualidad, la mayoría de los mandatarios latinoamericanos han sido electos a través de procesos democráticos.

⁷ ibidem.

En una región en la cual las dictaduras habían sido históricamente un común denominador, la existencia de democracias que, aunque en algunos casos muestran indicios de debilidad y resabios de añeja corrupción, resulta un signo alentador.

Durante la década de los ochentas los conflictos en El Salvador, Nicaragua y Guatemala fueron encuadrados en el marco de la lucha ideológica de la Guerra Fría, con la consecuente intervención de Estados Unidos en los asuntos internos de los países afectados, los cuales por largo tiempo se vieron sometidos a presiones de índole económica y política por parte de los norteamericanos.

Pero, como apunta Lorenzo Meyer, la ausencia de un ámbito anticomunista ha abierto hoy, al terminar el siglo, la posibilidad de transitar hacia la democracia política. La desaparición del bloque socialista ha permitido que países como los latinoamericanos puedan proceder con mayor libertad en la evolución de sus respectivos regímenes económicos y políticos.⁸

Con la derrota electoral del sandinismo a manos de una coalición integrada por la oposición nicargÜense, se puso de manifiesto que la alternancia en el poder podía funcionar en regímenes constiuidos por movimientos populares. El proceso de pacificación en Centroamérica se vió favorecido por este hecho. Las guerrillas de El Salvador y

⁸ Lorenzo Meyer, "De la revolución bolchevique al EZLN" en Suplemento de Excélsior..., *op.cit.*, p. 4.

Guatemala consideraron la posibilidad de participar en sus propios procesos políticos nacionales, más como fuerzas representativas de un sector social y de un ideario político que como protagonistas de una lucha desgastante que parecía no tener fin.⁹

Asimismo, el proceso que han iniciado las naciones latinoamericanas por consolidar regímenes democráticos obedece a la necesidad que tiene la región por insertarse de la mejor manera posible en el nuevo contexto internacional.

Junto con los cambios políticos se han llevado a cabo profundas transformaciones económicas, que buscan que los países de América Latina sean vistos como espacios seguros y atractivos para la inversión extranjera, la cual se espera contribuya al desarrollo de la región, que innegablemente continúa enfrentando los problemas generados por la desigual repartición de la riqueza, por el atraso tecnológico, por la falta de oportunidades para las nuevas generaciones, etc.

Las relaciones con Estados Unidos siguen siendo una preocupación para la región latinoamericana. A pesar de que el fin de la Guerra Fría trajo consigo un relajamiento de la tensión que había imperado durante ese período entre el gobierno norteamericano y los países de América Latina y de que Washington, tras la formación de otros bloques regionales, buscó un acercamiento hemisférico para conformar su propia zona

⁹ Andrés Rozental, *op. cit.*, p. 40.

geoeconómica a lo largo de todo el continente americano -el ejemplo más claro de este esfuerzo es la creación de la zona de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá-, los nuevos temas de la agenda internacional parecen ser la actual justificación al intervencionismo norteamericano en asuntos internos de los países latinoamericanos.

El caso más evidente de este nuevo tipo de intervencionismo se vio reflejado en la invasión militar norteamericana a Panamá en diciembre de 1989.

Washington, tras haber manifestado su desacuerdo con el gobierno panameño, al argumentar que existía una pública violación de los derechos humanos en el territorio del país centroamericano, a finales de 1989, pretextando la protección a ciudadanos estadounidenses residentes en aquella nación y la salvaguarda de la democracia, invadió Panamá. La intervención concluyó con la aprehensión del Jefe de las Fuerzas Armadas panameñas, Manuel Antonio Noriega por delitos relacionados con el narcotráfico en territorio estadounidense.¹⁰

Así pues, el fin de la Guerra Fría ha obligado a la conformación de un nuevo orden a nivel global. Como se ha visto, Estados Unidos ha buscado repartir entre otros actores internacionales el peso que significa ser la única gran potencia, sin embargo esto no

¹⁰ Blanche Petrich y José Ureña, "Condena a Estados Unidos por la intervención en Panamá", en La Jornada, México, 21 de diciembre de 1989, p. 9.

implica un deseo por abandonar su rol protagónico. Finalmente, continua siendo el vértice de unión entre los participantes de este nuevo contexto mundial.

Aún cuando la lucha ideológica entre el socialismo y el capitalismo ha terminado, la paz mundial continúa siendo una utopía. El espacio de conflicto ahora ha sido ocupado por las fricciones entre los distintos bloques comerciales; por la relevancia que han cobrado temas como la protección al medio ambiente, la violación a los derechos humanos, la defensa de la democracia y, la lucha contra el narcotráfico; el resurgimiento de reivindicaciones nacionalistas, étnicas y religiosas; el peligro latente de la proliferación de las armas nucleares -las recientes pruebas que realizó Francia en el Pacífico Sur demuestran que esta amenaza a la existencia misma del planeta aún no ha sido conjurada-; y por una de las contradicciones, que quizá sea de las más difíciles a resolver: las diferencias cada vez más abismales entre un norte desarrollado y un sur que lucha por su supervivencia.

1.2. Un mundo sin fronteras: Las nuevas tendencias en el comercio internacional.

La perspectiva de suma cero, que prevaleció durante los años de la Guerra Fría en el escenario internacional, según la cual se supone que el crecimiento de un país depende

y se encuentra en relación directa con el estancamiento de otro, corresponde a una concepción equivocada del funcionamiento del sistema económico mundial.

La liberalización progresiva del sistema de intercambio internacional que se ha dado en las últimas décadas, ha demostrado que todas las naciones pueden obtener mayores ventajas al participar en la dinámica de los procesos económicos mundiales que al adoptar una postura aislacionista.

En la actualidad la mundialización permea casi todos los aspectos de la economía internacional. Resulta imposible designar un año en particular como inicio del proceso globalizador, al abarcar éste una serie de cambios que se sucedieron gradualmente y que han contribuido en conjunto, a la configuración de un nuevo contexto económico mundial.

Entre estos cambios, se puede mencionar el rápido crecimiento del comercio internacional, con la apertura de las economías nacionales y la reducción a los obstáculos que tradicionalmente había enfrentado; la revolución tecnológica y un consecuente avance en los medios de comunicación y transporte, a escala mundial; el desarrollo de los mercados mundiales de capital; el aumento de la inversión extranjera directa; el surgimiento y expansión de un mayor número de empresas multinacionales y, los cada vez

más intensos intentos de las administraciones públicas nacionales de coordinar sus políticas económicas con las de otros países.¹¹

La revolución tecnológica ha sido decisiva al menos en dos aspectos fundamentales de la globalización económica. En primer lugar, como ya se mencionó, en el mejoramiento en medios de comunicación y transporte y, en segundo, en los avances técnicos que permiten la desintegración de un mismo proceso de producción entre diferentes empresas localizadas incluso, en apartadas regiones.

Sin lugar a dudas, las substanciales mejoras en los transportes y comunicaciones han favorecido de manera importante el incremento del comercio internacional. En el pasado, el peso y la dificultad de manejo de muchos productos impedía que éstos se convirtieran en objeto de intercambio a nivel mundial. Hoy en día, con la introducción de contenedores que pueden pasar, sin abrirse, de buques a trenes y viceversa, y con la actualización tecnológica de los equipos de carga y descarga en los puertos, el peso y la dificultad de manejo no son obstáculos significativos para las transacciones entre naciones separadas por grandes distancias.

También la revolución en las comunicaciones ha promovido el comercio internacional. No es lo mismo comerciar con un país lejano cuando toda correspondencia

¹¹ Investissement Canada, Un Accord multilatéral en matière d'investissement: questions, modèles et options, Canadá, documento de trabajo núm. 8, junio 1991, p.6.

se tiene que hacer llegar por correo, con un tiempo de varios días entre una comunicación y la siguiente, que mantener un contacto instantáneo a través del teléfono, el fax y el modem. Estas modernas comunicaciones han permitido a las empresas considerar el mundo entero como su campo de operación.¹²

De esta forma, con el incremento en la velocidad y eficacia en las comunicaciones y transportes y, con la reducción de costos en la producción que éste ha provocado, las economías nacionales se vuelven menos distintas entre sí y poco a poco, se incorporan como parte de una sola economía globalizada.

La transformación en el tipo de transacciones sujetas al intercambio mundial ha tenido también una importancia fundamental. Anteriormente, solo los movimientos de productos eran considerados como comercio propiamente dicho. Ahora la parte más dinámica del comercio internacional es la que representan los servicios turísticos, financieros y tecnológicos. Durante la década de los ochenta, el sector servicios fue el motor de crecimiento de la inversión extranjera directa (IED). Por ejemplo, en 1988, el sector servicios representó un importante porcentaje de la IED total realizada por los cinco países más desarrollados -Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Francia y Alemania-: El rango fluctuó entre un 31% y un 58% -perteneciendo el indicador más bajo a Alemania y el más alto a Japón-.¹³

¹² Sergio Sarmiento, "La economía mexicana ante el nuevo milenio", en Suplemento de Excélsior...op.cit., p. 10.

¹³ Investissement Canada, op.cit., p. 7.

Ahora bien, la tecnología moderna ha permitido la división de la producción de partes y componentes entre empresas y regiones, lo que implica la internacionalización de los procesos de producción y distribución. De esta forma, hoy en día, es frecuente que la tarea de fabricar los diferentes componentes de un producto, ensamblarlo y finalmente distribuirlo, esté repartida entre varias empresas localizadas en distintos países.

Estos nuevos patrones de producción han fomentado la competencia entre las empresas. Independientemente de lo que la compañía produzca, su éxito competitivo depende cada vez más de lograr una mayor captación de inversión que pueda destinar a la investigación científico-tecnológica con el fin de incrementar su producción, optimizar procesos, bajar costos y crear nuevos productos.

De tal forma, la lucha por ser cada vez más competitivos es otro de los signos característicos de este nuevo contexto económico. Al resultar evidente que los países no tienen la capacidad para producir todos los componentes de un producto final, se han iniciado procesos de especialización que permiten a una determinada nación, destacar en la producción de ciertos bienes a nivel mundial. Así es como, en todas las regiones del planeta se busca aprovechar las ventajas comparativas de cada país, para lograr una más eficiente participación en el mercado internacional.

Esta situación está íntimamente vinculada con la decisión de algunos gobiernos de organizarse en bloques comerciales regionales. Este tipo de unión permite a los diferentes socios participantes en el pacto aprovechar las ventajas comparativas de cada país, para ser más competitivos tanto a nivel nacional, como regional.

Por otra parte, la feroz competencia desatada en el ámbito internacional ha hecho necesario que se lleven a cabo cambios estructurales en los modelos de desarrollo económicos nacionales, de manera paralela a una readecuación del papel que juega el Estado.

"En el centro de la mundialización de la tecnología y la economía se encuentra la adquisición creciente de capacidades de gobierno por parte de las empresas y la readecuación del papel del Estado. En el escenario actual, los imperativos económicos conducen a una nueva articulación entre empresas y estructuras estatales (...) Las empresas demandan al Estado cubrir su retaguardia y contribuir a asegurarles un lugar en los mercados internacionales. A cambio las empresas aseguran al Estado una posición competitiva para su economía a nivel mundial, generar riqueza y apoyar de ese modo su legitimidad social."¹⁴

¹⁴ Carlos Ballesteros, "El contexto mundial de las políticas de innovación tecnológica en Europa", en Relaciones Internacionales No. 49, México, F.C.P. y S., UNAM, sept.-dic. 1990, p.62.

En los países desarrollados se realizan profundas reestructuraciones industriales que incluyen ajustes, liquidaciones y fusiones en aquellos sectores más afectados por la obsolescencia, de manera paralela se aceleran las adquisiciones, absorciones y fusiones de grandes corporaciones.

Las naciones subdesarrolladas, por su parte, se dieron a la tarea de modificar por completo sus modelos de desarrollo. Como en el caso de México, que tenía una de las economías más protegidas tan sólo hace quince años, algunos países han abierto sus economías, buscando atraer mayor inversión que les permita adquirir y desarrollar nuevas tecnologías que ayuden a aumentar su volumen de exportaciones y, en general, a lograr una optimización en el uso de sus recursos.

Es así como países desarrollados y subdesarrollados buscan adaptarse a las nuevas reglas de la mundialización económica.

En materia de comercio internacional, durante años el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) -GATT por sus siglas en inglés- constituyó la piedra angular sobre la cual se buscó favorecer los intercambios a nivel multilateral -evitando la discriminación comercial; promoviendo el uso de aranceles en lugar de medidas no arancelarias, para proteger a las industrias internas; facilitando la reducción de

tales aranceles y estableciendo consultas para resolver controversias entre los países comerciantes-, a fin de estimular la expansión económica.¹⁵

Sin embargo, en la práctica este mecanismo enfrentó numerosos obstáculos. La desaceleración del crecimiento económico, las altas tasas de desempleo, la baja generalizada de los precios de los productos básicos, el endeudamiento de países en desarrollo y las dificultades estructurales de adaptación de algunos sectores en los países desarrollados que han hecho que resurjan presiones proteccionistas.

Las prácticas neoproteccionistas provocaron que las negociaciones a escala mundial fueran más lentas y que, en ellas, resultara más difícil llegar a un consenso que cuando las negociaciones se llevan a cabo sobre una base regional.

De esta forma, con el fin de promover el libre intercambio internacional algunos países o conjuntos regionales de naciones, pensaron en la celebración de acuerdos preferenciales de comercio -reduciendo parcialmente tarifas arancelarias entre sí-; o en tratados o zonas de libre comercio -reduciendo o eliminado todos o casi todos los aranceles-; uniones aduaneras, mercados comunes y comunidades económicas, en que las partes eliminan todas las barreras, armonizan sus políticas comerciales, financieras y

¹⁵ Hoy en día el lugar del desaparecido AGAAC, lo ocupa la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual persigue los mismos fines que su antecesor.

monetarias hacia el resto del mundo y permiten el libre movimiento de trabajadores y capitales entre los países miembros.

Estas negociaciones regionales nacen de la voluntad de los gobiernos de asegurar a sus productores nacionales el acceso a los mercados de sus principales socios comerciales, de buscar el desarrollo de redes empresariales conjuntas, de mejorar su competitividad debido a su asociación con economías complementarias, de mejorar los procedimientos de solución de controversias y de corregir desequilibrios comerciales bilaterales.

De esta forma, la consolidación de bloques regionales comenzó a dominar el escenario internacional desde el principio de la década de los noventa. Son tres los principales polos económicos: Europa, América del Norte y el Pacífico Asiático.

En 1993 con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht se iniciaba formalmente la operación de la Unión Europea.

Los quince países que constituyen este pacto -y que finalmente poseen estructuras económico y sociales muy parecidas- poseen ya una política comercial común, una coordinación de políticas económicas, un principio de armonización fiscal y encaminan sus esfuerzos a lograr una completa unión económica y monetaria.

Se pretende que la integración europea no sea sólo económica, sino que llegue a comprender asuntos de política exterior. Esto traería como consecuencia verdaderas transferencias de soberanía.

El proyecto norteamericano tiene como objetivo la creación de una zona de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México mediante la eliminación progresiva, en quince años, de todos los obstáculos, arancelarios o no, al comercio entre los tres países.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor el 10 de enero de 1994. El TLCAN compuesto por tres países con diferentes niveles de desarrollo, no conlleva ni a una política comercial común, ni a una coordinación de políticas económicas, ni a ninguna armonización de las condiciones sociales de trabajo. La integración se hará solo mediante intercambios comerciales.

Por población (361 millones de habitantes), por superficie (21.3 millones de kms. cuadrados) y por comercio (1,339 millones de dólares en 1992), el TLCAN se erige como la mayor zona de libre comercio del mundo, superando a la Unión Europea.¹⁶

En cuanto al tercer bloque, a pesar de que en noviembre de 1994, durante la Cumbre de Seattle, catorce países se pronunciaron en favor de una comunidad económica

¹⁶ Joaquín Muns, "Crear una comunidad del Pacífico, futuro lejano de socios del acuerdo" en Excelsior, México, 3 de enero de 1994, Sección Escena Mundial, p. 2.

del Asia Pacífico, a la fecha no se ha formalizado ningún proceso de integración con carácter constitucional.

La región del Pacífico asiático se ha convertido en el motor de la economía mundial con un crecimiento promedio del 6% anual. Sin embargo, los países que la componen por una parte presentan grandes diferencias culturales e ideológicas y por otra, poseen distintos niveles de desarrollo: coexisten pequeñas naciones, una gran potencia real - Japón- y economías potenciales -como China e Indonesia-. Esta situación, junto con el hecho de que el mayor volumen de su intercambio comercial no se realiza dentro de la región, sino tanto con Estados Unidos como con Europa, ha dificultado la posibilidad de negociaciones conjuntas.

De esta forma, sí bien no hay muchos puntos en común en el proceso de integración económica en marcha en estas tres grandes regiones, en contraste se impone una misma constante: ninguna hasta el momento, se ha verdaderamente organizado como un bloque cerrado hacia el exterior. Todas son aún zonas abiertas a los vientos del mercado mundial.¹⁷

Esta situación reviste gran importancia si se toma en cuenta el hecho de que la creación de bloques puede dañar al multilateralismo que promovió en su momento el

¹⁷ Erik Izraelwicz, "Hacer que cohabiten regionalismo y multilateralismo, desafío actual" en Excélsior. México, 3 de enero de 1994, Sección Escena Mundial, pp. 1-3.

AGAAC -y ahora la OMC-, y dejar excluidos del intercambio mundial a países que no se unan a ningún pacto -como es hasta el momento el caso del continente africano-.

Como lo explica Mario Moya: "La formación de los bloques constituye el enfoque regional para la liberación del comercio internacional, en tanto que el sistema del GATT -o de la recientemente constituida OMC- representa el enfoque internacional o universal. Dichos enfoques deberían ser convergentes aunque con frecuencia no lo son: Los bloques comerciales tienden a aumentar la competencia y el comercio entre los países miembros, y esto representa un movimiento hacia el intercambio más libre; pero por otro lado, tienden a engendrar más protección contra el comercio y la competencia del resto del mundo, o sea de los países que no son miembros del bloque, y esto representa un movimiento en sentido contrario (...). Resulta evidente, que mientras más bloques comerciales se formen, el comercio internacional más se desvíe hacia ellos, se concentre en ellos y aumenten las dificultades de acceso de los países que no pertenecen a ninguno de esos mercados regionales (...). De esta forma, la participación en zonas o tratados de libre comercio es a estas alturas, casi un movimiento de legítima defensa que no sólo están realizando los países más desarrollados sino que tienen que adoptar los de menor desenvolvimiento relativo."¹⁸

¹⁸ Mario Moya P., "El TLC, una gran oportunidad para competir con los bloques poderosos", en Excélsior, México, 29 de julio de 1993, p. 26-A.

Así es como, al mismo tiempo que la economía internacional se ha integrado a un nivel global, los lazos regionales se han fortalecido. Hoy en día, uno de los retos más importantes para las administraciones gubernamentales es impulsar la complementariedad entre sus economías nacionales y regionales en un contexto de economía global, sobre la base de mandatos políticos nacionales. La negociación de acuerdos internacionales de comercio es una de las opciones para responder a este complejo contexto.

Los acuerdos, cuando son negociados sobre la base de principios de no discriminación, transparencia y apertura de mercados, establecen reglas que obligan en un mismo sentido a los países miembros. Este tipo de pacto puede resultar un medio efectivo para que los gobiernos desarrollen reglas, que les permitan regular en respuesta a los requerimientos locales y regionales, sin impedir el tipo de integración que otorgue a sus ciudadanos la posibilidad de alcanzar los beneficios de ventajas comparativas y de especialización.

2. México frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

2.1. México: economía y política

La economía y la política, aunque poseen un campo de acción propio, no son realidades distantes. Por tanto, cuando una de ellas entra en una etapa crítica, la otra también se ve afectada.

Gracias al exitoso crecimiento económico, que se alcanzó durante los años del llamado "milagro mexicano", el Estado logró un sólido consenso político a su alrededor. Pero a finales de la década de los sesenta, el modelo de desarrollo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones, comenzó a mostrar claros signos de agotamiento. El "desarrollo estabilizador" había creado problemas y distorsiones estructurales que llevarían paulatinamente al país hacia una aguda crisis.

Para 1982, año en el que Miguel de la Madrid tomó posesión como presidente de la República, era evidente que el modelo de crecimiento económico basado en el mercado interno era insostenible y que además, ya no contaba con los recursos que las dos

administraciones anteriores habían utilizado -esto es, el endeudamiento externo y el auge petrolero- para posponer o bien, aminorar la crisis económica.

El gobierno de Miguel de la Madrid se propuso los siguientes ejes de acción: 1. contracción del gasto público; 2. apertura de la economía a la competencia exterior y, 3. liberación de precios y control salarial.

A través de la conjunción de estas políticas, se pretendía abatir la inflación y la inestabilidad del tipo de cambio, así como proteger el empleo y la planta productiva para que, finalmente, se recuperara la capacidad de crecimiento. Por otra parte, se sentaban las bases para el cambio estructural de la economía en su conjunto.¹⁹

Ahora bien, aunque la estabilidad política tiene que ver con otros factores que no son estrictamente económicos, una de las fuentes de legitimidad del Estado Mexicano, como ya se mencionó, fue la capacidad del régimen para impulsar un proceso de extraordinario crecimiento económico en las primeras décadas de la instrumentación del modelo de sustitución de importaciones. Y a pesar de que la profunda inequidad en la distribución del ingreso que provocó este modelo, hizo que se acumulara la tensión social que estalló a finales de los sesenta, ésta fue reprimida lográndose conservar la estabilidad del sistema de manera artificial.

¹⁹ Raúl Béjar N. y David Moctezuma N., Crisis económica y transición política, México, Aportes de Investigación, núm. 32, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, 1989, p. 11.

Al finalizar la administración de Miguel de la Madrid, los continuos fracasos económicos y la incapacidad del gobierno para superar los problemas que la misma crisis generaba, habían terminado por afectar las bases mismas del consenso social. Esto se reflejó en las elecciones federales de 1988 cuando el entonces candidato del Partido Revolucionario Institucional (PRI) a la presidencia, Carlos Salinas de Gortari, recibió 18% menos en votación en relación a las elecciones de 1982 que llevaron a Miguel de la Madrid al mismo cargo.²⁰ Además de este resultado, se redujeron considerablemente las posiciones del PRI dentro del poder legislativo al alcanzar la oposición un nivel de competitividad electoral que anteriormente no se había registrado.

De este modo, cuando Carlos Salinas de Gortari tomó posesión de la Presidencia de la República, México atravesaba una aguda crisis económica y, de manera paralela, el sistema político enfrentaba un fuerte cuestionamiento sobre su legitimidad.

Miguel de la Madrid había iniciado la instrumentación de un nuevo modelo de desarrollo económico en México que se adecuaba a las tendencias internacionales. La reforma de Estado y de la política económica se pusieron en marcha, pero en un momento en que se conjuntaban la crisis económica y la política. Carlos Salinas de Gortari comenzaba su sexenio bajo el signo de la ilegitimidad después de unas elecciones

²⁰ Esperanza Palma, "Notas sobre el PRI y las transformaciones políticas actuales" en *Sociológica*, año 4, núm. 11, México, UAM, sept.-dic. 1989, p. 78. Sin embargo, muchos analistas políticos señalan que estas cifras no son reales y que en realidad, el candidato del PRI perdió las elecciones.

consideradas por algunos sectores como fraudulentas, con una economía devastada y con un proyecto modernizador que sería llevado hasta sus últimas consecuencias.

2.1.1. Agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones.

Aparentemente, el modelo de crecimiento económico basado en la sustitución de importaciones, había obtenido resultados por demás satisfactorios. Durante la llamada etapa del "desarrollo estabilizador", que inició en 1958 y finalizó junto con la década de los sesenta, se consiguió que la economía mexicana creciera a una tasa promedio sostenida de 6.5% mientras que el crecimiento demográfico se mantuvo alrededor del 3.5% anual.

Pero para 1970, el modelo de desarrollo mostraba claros signos de agotamiento y salían a flote los desequilibrios y contradicciones que él mismo había generado.

La política fiscal que había estado vigente desde la puesta en marcha de este modelo, no proveía los recursos necesarios que el Estado requería para ser un efectivo promotor del desarrollo económico. Para financiar el creciente déficit del gasto público, el gobierno optó por diferentes medidas: por una parte, se aumentó la oferta monetaria, con lo que se inició un proceso inflacionario; y por la otra, para mantener la estabilidad de

precios y la paridad cambiaria, se utilizó cada vez en mayor proporción el endeudamiento externo.

Además, el excesivo proteccionismo a la industria nacional hizo que se crearan monopolios -apoyados básicamente en capitales extranjeros, en especial estadounidenses-, que controlaban la mayor parte de la producción. Esto, junto con la estrechez de los mercados internos hacia donde se dirigían las manufacturas, condicionó una estructura de precios que hizo que las exportaciones no fueran competitivas en el mercado internacional.²¹

El desequilibrio del sector externo -que se vio agravado por la recesión económica mundial de inicio de los setentas- provocó un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos que al no poder ser financiado por la entrada de divisas, buscó ser subsanado por la deuda externa. Las distintas clases de endeudamiento con el exterior con que se financió el creciente déficit externo de mercancías y servicios fue uno de los pilares básicos de la década del "desarrollo estabilizador" y hacia el final de los años setentas, un pilar insostenible ya que el servicio de la deuda absorbía casi el 60% de los nuevos endeudamientos.

²¹ José Blanco, "El desarrollo de la crisis en México, 1970-1976" en Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana, México, FCE, 1983, p. 299.

El "desarrollo estabilizador" había generado otro grave problema: la creciente desigualdad en la distribución del ingreso. Una de las condicionantes del desarrollo industrial había sido la concentración de la riqueza en un pequeño grupo de la población que obtenía altas ganancias. De esta forma, se lograba una rápida acumulación de capital y un acelerado crecimiento de la capacidad productiva. Sin embargo, a inicio de los años setenta, esto se había convertido en una contradicción: la concentración de la riqueza había alterado la dinámica del consumo, la cual dejó de corresponder al crecimiento que experimentaba el aparato productivo.

Durante la administración del presidente Luis Echeverría, se incrementó aún más el gasto público y el gobierno adquirió intereses en una gran cantidad de empresas. Para financiar estos gastos se continuó utilizando el endeudamiento externo, mientras crecían las presiones inflacionarias y no se vislumbraba ningún mejoramiento en la distribución del ingreso.

En 1976, el gobierno mexicano adoptó un "programa de estabilización" que incluía una serie de políticas convenidas con el Fondo Monetario Internacional, para enfrentar la crisis. Se tomó la decisión de devaluar el peso de 12.5 por dólar a un valor que finalmente se estabilizó alrededor de 22.8 pesos por dólar; se redujo el gasto público; se restringió la expansión del crédito interno y se tomaron las primeras medidas para liberalizar el comercio exterior.

La adopción de estas políticas no logró revertir el proceso de deterioro económico. La inflación había provocado una situación de inestabilidad económica que favorecía la fuga de capitales, el servicio de la deuda externa resultaba asfixiante y no se tenía una base exportadora sólida. Sin embargo, el esquema de desarrollo no se alteró pues en 1978 parecía que la perspectiva de un aumento en las exportaciones petroleras, ofrecía la posibilidad de frenar la crisis económica.

Efectivamente, vía la exportación de petróleo, México logró una mayor captación de divisas. Estas fueron destinadas al pago del servicio de la deuda externa y además sirvieron para importar los bienes que requería el mercado interno y que la planta productiva nacional no ofrecía.

Durante la administración de José López Portillo, se incrementó el presupuesto destinado al gasto público, ante la expectativa de que el precio del barril de crudo continuara en ascenso. Se insistió en la necesidad de mantener un tipo de cambio casi fijo, para subsidiar las importaciones que demandaba la reactivación de la economía y para facilitar la inversión. Pero México experimentaba tasas de inflación superiores al resto del mundo y el resultado de esta política fue un déficit creciente en la cuenta corriente con un tipo de cambio sobrevaluado.

En los primeros meses de 1981 comenzó la caída en los precios del petróleo. Sin embargo, el gobierno no modificó la dinámica del gasto público -en ese año casi se duplicó el monto del déficit público existente en 1980-, y la deuda externa se continuó multiplicando -en 1977 la deuda total ascendía a 29 mil millones de dólares y en 1981 había llegado a 72 mil millones de dólares-.

En 1982, el presidente Miguel de la Madrid inició su administración durante una de las etapas más críticas para la economía nacional.²²

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 contenía dos propuestas principales: 1. la reordenación económica que pretendía reducir el índice inflacionario y estabilizar el tipo de cambio y, 2. el cambio estructural, que implicaba la adopción de un modelo de desarrollo diferente al que se había basado en la sustitución de importaciones.

Mediante el Programa Inmediato de Reordenación Económica (1983-1985), el Programa de Aliento y Crecimiento (1986) y finalmente, el Pacto de Solidaridad Económica (1987) la administración de Miguel de la Madrid intentó estabilizar la economía nacional y, al mismo tiempo, iniciar la instrumentación de un nuevo modelo de desarrollo económico.

²² De hecho, y a pesar de los esfuerzos realizados durante la administración de Miguel de la Madrid, durante el período 1983-1988, hubo una ausencia de crecimiento económico: El PIB registró apenas un 0.1% de crecimiento promedio anual, mientras que la población se incrementó a un ritmo de 2.2% cada año, el producto por habitante descendió 2.1% anualmente, siendo este indicador, en 1988, 11.8% inferior al de 1982, en La Economía Mexicana 1982-1988, Centro de Información y Estudios Nacionales, México, 1989, p. 38.

Durante estos años se contrajo el gasto público y se adoptaron medidas monetarias y salariales muy restrictivas. Para satisfacer las necesidades fiscales, aumentaron los precios y tarifas del sector público y el Impuesto al Valor Agregado pasó del 10% al 15%. Por otra parte, se eliminaron subsidios; y, la moneda continuó enfrentando nuevas devaluaciones, con objeto de lograr un tipo de cambio más realista. Además, para restablecer los pagos a la comunidad financiera internacional -que habían sido suspendidos temporalmente-, se renegoció la deuda externa: se consiguió que se ampliara el plazo para amortizarla, se redujeron los cargos por concepto de intereses e incluso, se obtuvieron nuevos créditos.

En cuanto al cambio estructural que se había anunciado en el inicio del sexenio, se avanzó en la liberalización comercial, se dió una mayor apertura a la inversión extranjera y se aceleró la venta de paraestatales, al tiempo que el gobierno anunciaba sus intenciones de entrar al GATT.

La agresiva política cambiaria que se adoptó durante los años 1986-1987, logró que se empezaran a repatriar capitales y ayudó a equilibrar la balanza de pagos promoviendo exportaciones y disminuyendo importaciones, con lo cual las reservas internacionales comenzaron a incrementarse.

Pero a pesar de que se habían logrado algunos avances, las presiones inflacionarias seguían en aumento y, con la caída internacional de las bolsas de valores, a finales de 1987, se sintió de inmediato la fragilidad de la economía mexicana. Un período de 17 meses de estabilidad en el mercado cambiario terminó cuando el Banco de México decidió retirarse del mercado libre cambiario el 18 de noviembre de 1987, provocando que el tipo de cambio libre se disparara de 1,710 pesos por dólar a poco más de 2,500 pesos.²³

Ante la nueva crisis, aumentó la incertidumbre sobre la factibilidad de la política económica instrumentada por el gobierno. En el segundo semestre de 1988, se registró una disminución importante en el superávit de la balanza comercial, el servicio de la deuda se mantuvo elevado, mientras que las repatriaciones de capital habían desaparecido. Además, al no contar con entradas importantes de capital exterior, el déficit en la cuenta corriente se financió básicamente a través de las reservas internacionales que comenzaron a mostrar una tendencia constante a la baja.²⁴

En 1988, al iniciar Carlos Salinas de Gortari su mandato, era evidente que no todas las medidas adoptadas en materia económica, durante el sexenio de Miguel de la Madrid, habían sido eficaces al dirigirse principalmente a resolver problemas coyunturales. Sin

²³ "Nuestra Economía, una década antes, una década después" en Alto Nivel, núm. 17, México, enero de 1990, p. 38.

²⁴ ibidem, p. 41.

embargo, se habían construido las bases de un cambio estructural que tendría que consolidar la nueva administración.

2.1.2 El sistema político mexicano

En 1988, México no sólo vivía las consecuencias de una prolongada crisis económica, también existía una fuerte impugnación de la legitimidad del régimen político.

Durante décadas, el sistema político mexicano había encontrado su fuente legitimadora en la capacidad de monopolizar las bases del control político y posteriormente, en la posibilidad de promover el crecimiento económico.

Con el paso del tiempo, el "desarrollo estabilizador" llegó a convertirse en un limitante social y político que por un lado, se expresaba socialmente en los altos índices de pobreza de gran parte de la población, analfabetismo, desnutrición, insalubridad y falta de vivienda, y por la otra se expresaba políticamente en el alejamiento real de las masas con respecto al Estado, en la aguda carencia de canales institucionales de expresión política y en la consecuente marginación política.²⁵

²⁵ José Blanco, *op.cit.*, p. 303.

El populismo que se instrumentó en la administración del presidente Luis Echeverría fue un intento por recobrar en su totalidad la legitimidad del régimen, pero la credibilidad en el sistema continuó disminuyendo durante los dos siguientes sexenios, al agudizarse la crisis económica sin que las medidas que se adoptaron para controlarla logaran revertir sus efectos.

Las reformas económicas estructurales iniciadas en el sexenio de Miguel de la Madrid afectaron el acuerdo corporativo que durante décadas sirviera de base al sistema político en México. Diversos grupos vieron afectados sus intereses; los sindicatos, por ejemplo, comenzaron a perder privilegios que habían negociado con el propio Poder Ejecutivo a cambio de mantener bajo control a sus agremiados. Por otra parte, los empresarios demostraron su desconfianza en las políticas económicas instrumentadas, al aumentar la fuga de capitales al exterior.

A través de los años, las bases que daban legitimidad al sistema político mexicano se habían deteriorado, pero en 1988 se llegó a un punto crítico: se cuestionó gravemente la autoridad presidencial, se vió amenazada la existencia misma del partido de Estado y se puso en entredicho al propio orden constitucional vigente.

Carlos Salinas de Gortari fue declarado presidente electo reconociéndole una votación apenas superior al 50% de los votantes, con una abstención del 50% de los

empadronados. Aunque oficialmente se informó que Salinas de Gortari fue apoyado por el 25% del electorado, la opinión pública nacional sólo conoció los resultados globales de los 300 distritos electorales que conforman el país y, tras una enorme presión, de 29,999 casillas electorales (el 55% del total). Este hecho, reforzó la idea en algunos sectores de la población sobre la manipulación fraudulenta de los votos en la elección presidencial del 6 de julio.²⁶

Con la tarea de consolidar la reforma económica y bajo la pesada carga de los antecedentes políticos ya descritos, Carlos Salinas de Gortari tomó posesión de la Presidencia de la República el 1o. de diciembre de 1988.

2.2. La concepción del presidente Carlos Salinas de Gortari sobre el Estado, la modernización económica y la política exterior.

Como ya se mencionó, el sexenio de Miguel de la Madrid fué una etapa de transición en la que se sentaron las bases de un nuevo modelo de desarrollo. De igual forma, a mediados de la década de los ochentas, comenzaban a gestarse en el mundo los profundos cambios que se comentan en el primer capítulo de este trabajo.

²⁶ Alejandro Alvarez B. y Gabriel Mendoza P., México 1988-1991 ¿Un ajuste económico exitoso?, México, UNAM, 1991, pp. 6-7.

En ese contexto, Carlos Salinas de Gortari inició su mandato presidencial planteando una estrategia global de desarrollo que comprendía la totalidad de las esferas de la vida colectiva: la política, la social y la económica. Esta estrategia correspondía tanto al cambio estructural interno que México había emprendido como a las nuevas tendencias mundiales.

Los ejes centrales del proyecto salinista fueron la reestructuración del aparato público y la modernización económica, siendo utilizada la política exterior como uno de los principales instrumentos para concretar los cambios estructurales que se llevaban a cabo.

Partiendo del supuesto de que un aparato estatal excesivamente propietario no es, necesariamente, ni más capaz ni más justo, se propuso la reforma del mismo. El presidente Salinas de Gortari al inicio de su mandato, planteó que la transformación del Estado debía tener como principal objetivo el "bienestar popular". Esto es, que se ocupara fundamentalmente de las demandas sociales y en lugar de ser "un gran propietario", fuera el rector del desarrollo, el que promoviera las iniciativas que nacieran de la sociedad misma.

En cuanto a la modernización económica, ésta se traduce en un uso más eficiente de los recursos lo cual traería como beneficios -según la administración salinista-, precios

Los procesos que se apoyaron para lograr esta modernización fueron los siguientes: 1. la apertura y liberalización del régimen de comercio exterior; 2. el redimensionamiento y racionalización de las actividades del sector público, redefiniendo los campos a los que se limita su intervención directa como un ente productor -medida obviamente vinculada de manera íntima con la reforma de Estado-; 3. la reducción permanente de las transferencias de recursos al exterior por concepto de servicio de la deuda externa, para poder contar con mayores recursos para el desarrollo económico y, 4. el proceso de desreglamentación económica encaminado a eliminar el exceso de obstáculos al desarrollo de actividades productivas y a fomentar una mayor competitividad.

Ahora bien, la política exterior fue la herramienta fundamental que la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari utilizó para promover las transformaciones internas que el país experimentaba.

El papel que la política exterior mexicana desempeñó durante el período salinista, quedó establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994: "La modernización es, al exterior, una política activa. Esto significa no esperar sino adelantar iniciativas que contribuyan a aprovechar oportunidades para consolidar nuestro proyecto como nación. Iniciativas políticas que contribuyan a la distensión y al predominio de la negociación, tanto en el ámbito bilateral, como multilateral, en el arreglo de conflictos y diferencias entre los involucrados, configurando, de esta manera, un entorno más favorable para México (...)

Estas iniciativas definen lo que constituye una defensa moderna de la soberanía que rebasa con mucho la vigilancia estricta de la integridad territorial. Se trata de asegurar a través de una acción internacional eficiente, la efectiva y permanente existencia del Estado nacional y los principios que lo constituyen.²⁷

2.2.1. La reforma del Estado.

Uno de los objetivos principales, dentro del proyecto modernizador salinista -el cual, en marzo de 1992 en el 63 aniversario del PRI, se enmarcó dentro de la doctrina del liberalismo social, corriente que "supera" tanto al estatismo absorbente como al neoliberalismo- fue la redefinición del papel que juega el aparato estatal en la sociedad mexicana.

Desde el punto de vista del presidente Salinas, la enorme magnitud que había alcanzado la maquinaria estatal en décadas pasadas, lejos de hacerla más eficaz, había limitado su capacidad para responder de manera efectiva a las demandas sociales, económicas y políticas de los mexicanos. Por lo tanto, la reforma del aparato estatal consistía en que éste afrontara sus responsabilidades sociales, volviera a plantear sus

²⁷ Carlos Salinas de Gortari, "Capítulos referentes al contexto internacional y la política exterior en el Plan Nacional de Desarrollo" en Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED, año 6, núm. 23, abril-junio 1989, p. 88.

prioridades en el quehacer económico y, finalmente, promoviera cambios en las instituciones políticas buscando una mayor apertura democrática.

Para atender las necesidades básicas de los sectores más desfavorecidos de la sociedad, se puso en marcha el "Programa Nacional de Solidaridad Social", mediante el cual, se crearon obras de infraestructura como la dotación de agua potable, la construcción de escuelas y hospitales, la electrificación y la apertura de caminos. Este programa -que también fué utilizado como instrumento para recuperar la legitimidad política del régimen- finalmente resultó insuficiente para responder a las múltiples demandas sociales de los mexicanos, mismas que durante el sexenio salinista fueron relegadas a un segundo plano.

En cuanto a la redefinición del quehacer económico del aparato estatal, se propuso que éste cumpliera con su responsabilidad al atender el gasto social y la productividad de las entidades estratégicas -como Petróleos Mexicanos, la petroquímica básica, la Comisión Federal de Electricidad, minerales radiactivos y generación de energía nuclear, etc.-, pero que olvidara la apreciación que asociaba "más Estado con más justicia".

Durante décadas, las crecientes empresas paraestatales acapararon recursos financieros, provocaron un cuantioso déficit público y, además, demostraron no ser siempre negocios rentables bajo la administración pública. Por esta razón, uno de los principales objetivos de la reforma del Estado, fue la privatización de un gran número de

éstas. Entre las empresas que dejaron de pertenecer al sector estatal se encuentran Compañía Mexicana de Aviación, Teléfonos de México, Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, Altos Hornos de México y, gran parte de la Banca -lo cual implicó una profunda reorganización de la estructura y el funcionamiento del sistema financiero nacional-, entre otras.

Este cambio también corresponde a la concepción salinista de que al limitar la acción directa del Estado sobre las actividades económicas, permitiendo la libre actuación de las fuerzas del mercado, la economía podría desenvolverse de una manera más apropiada.

Finalmente, en cuanto a la modernización de las instituciones políticas, al inicio de la administración de Salinas de Gortari se anunció "una apertura de la vida democrática", en la cual se respetaría la pluralidad y la efectiva participación de los electores. Sin embargo, al finalizar el período salinista se pudo apreciar que faltaba mucho por hacer para concretar verdaderamente la reforma política.

Hoy en día, resulta evidente que aún queda un largo camino por recorrer para lograr el establecimiento de la democracia en México. Como dice Peter H. Smith: "Han habido cambios, pero no existen aún las bases para la transformación hacia una democracia completa. Las reformas solo han seguido patrones de liberalización cuyo

mérito mayor es el haber superado la irrelevancia total que tenía la arena electoral hace un cuarto de siglo (...) La democracia política, por definición, es un régimen político donde hay una competencia abierta por el poder; nadie está restringido legalmente o por la fuerza para organizarse y alcanzar el poder, no sólo compartirlo. En una democracia política hay amplia participación en el proceso político; nadie está impedido de participar; y el gobierno tiene que responder públicamente por sus acciones.²⁸

Siguiendo este orden de ideas, difícilmente podríamos decir que en México, a pesar de los cambios en los años recientes, se viva una democracia. Ejemplo de esto es el caso de los partidos de oposición entre los cuales destaca el PAN, que aún cuando ha conseguido un mayor número de cargos de elección popular, esto no se ha traducido necesariamente en la obtención de un poder más autónomo o independiente ya que ha trabajado bajo serias limitantes impuestas por el mismo gobierno central. Otro ejemplo lo podríamos encontrar en la forma en la que se selecciona al sucesor presidencial. No se trata de un proceso abierto, que se someta a la consulta popular, sino que es el mandatario anterior quien decide unilateralmente quién lo habrá de reemplazar en el cargo, dentro de los integrantes de su mismo gabinete.²⁹

En síntesis, se puede decir que la reestructuración del aparato estatal durante el régimen salinista, tuvo como uno de sus principales objetivos crear una base firme en la

²⁸ *Ibidem.*

²⁹ Durante la reciente 17 Asamblea del PRI ya se pusieron algunas limitantes al poder presidencial de elegir a su sucesor.

que se sustentara el proyecto de modernización económica -que será descrito a continuación-. Sin embargo, al haber quedado inconclusa la reforma política, una de las tareas prioritarias de la administración del presidente Ernesto Zedillo, deberá ser la profundización en los cambios políticos y sociales, si se pretende superar la crisis que se vive en la actualidad y que puede amenazar la existencia misma del sistema.

2.2.2. La modernización económica.

Para superar la etapa de estancamiento económico que México vivió en la década de los ochentas, desde el comienzo del sexenio salinista se propuso como meta la recuperación económica que según el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se sustentaba en tres líneas generales: 1. la estabilización continua de la economía; 2. la ampliación de los recursos disponibles para la inversión y, 3. la modernización económica.

Sobre los dos primeros puntos, el combate a la inflación y la negociación de la deuda externa le dieron una mayor estabilidad a la economía mexicana, brindándole un carácter progresista a la imagen del país en el exterior.

Mientras en 1987 la inflación superó el 150%, en 1989, gracias a las acciones concertadas de los diferentes grupos sociales, que se instrumentan a través del Pacto de

Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), el índice inflacionario fue de 19.7%; en 1990, aumentó a casi el 30%, pero durante el tercer trimestre de 1991 se confirmó la tendencia a la baja de la inflación conservándose ésta, hasta el final del mandato salinista.

En cuanto a la renegociación de la deuda externa con la banca privada internacional, con los gobiernos y con los organismos financieros internacionales, después de sortear diversas dificultades con la banca comercial extranjera, y de que México se comprometió -principalmente ante el Banco Mundial- a mantener y a profundizar los cambios estructurales en su economía, se anunció que la deuda que en 1987 era de 107 mil millones de dólares se reducía a alrededor de 80 mil millones de dólares en 1990. Esta reducción, desde luego, no resolvió el problema pero si disminuyó en algo la sangría que representaban los pagos por amortización de la deuda, para la economía nacional. En términos netos, la deuda externa del sector público que en 1987 representó 54% del producto del país, pasó a representar en 1991, 23% de éste.³⁰

Sobre la modernización económica, Sofia Méndez Villareal nos dice: "La búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo, con viabilidad económica, subyace al prolongado y costoso (desde el punto de vista social), proceso de ajuste y restructurción que ha impulsado el gobierno durante casi una década. Las nuevas orientaciones de política económica no son atribuibles 'en exclusiva' a los organismos como el Fondo Monetario

³⁰ Carlos Salinas de Gortari, Tercer Informe de Gobierno, México, Excélsior, noviembre de 1991, suplemento especial, p. 3.

Internacional y el Banco Mundial, aunque su influencia no es desdeñable. Es indudable que dentro de los equipos gubernamentales ha prevalecido un cierto consenso sobre lo acertado de las nuevas orientaciones económicas (...) Existe el firme convencimiento de que la opción elegida no sólo es la única, sino la mejor.”³¹

Y ante esta convicción, el gobierno del presidente Salinas de Gortari profundizó en los cambios que buscaban la modernización económica. En términos generales se pretendió concretar un modelo de desarrollo en que el Estado tuviera la menor intervención económica posible y en dónde la inversión privada, nacional y extranjera, fuera el agente dinamizador.

El éxito del modelo se basó en la respuesta que tuviera el mercado externo -ya que el interno se encontraba limitado por la caída continua de los salarios reales- a la transformación de México en una base exportadora. Esta respuesta también permitiría recuperar ciertos equilibrios en el campo de las finanzas públicas y del comercio exterior.

Las grandes líneas de la nueva estrategia económica contemplaron la desreglamentación económica; la consolidación de la apertura comercial -para estimular las exportaciones nacionales e incrementar la eficiencia del aparato productivo-; el redimensionamiento del sector público, tanto en tamaño como en funciones -como ya se

³¹ Sofia Méndez V., "La política económica exterior de México" en Problemas del Desarrollo, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1991, pp.76-77.

ha visto al referirnos a la privatización de las empresas paraestatales-, y por último, se buscó establecer nuevos tipos de relaciones con otros países, en el contexto de la integración de bloques o de regiones económicas.

El proceso de desreglamentación económica se encaminó a eliminar el exceso de reglas que obstaculizaban tanto a la inversión privada como al desarrollo eficaz de actividades productivas. Al mismo tiempo, se buscó fomentar una mayor competitividad al destruir privilegios monopólicos, favoreciendo la actuación de los mecanismos de mercado como regulador de las actividades económicas.

La desreglamentación avanzó en áreas como la del transporte, de la transferencia de tecnología, de la comercialización de productos pesqueros, del azúcar, del cacao y del café; en las actividades de fomento de las exportaciones -por ejemplo, se suprimieron los permisos de siembra y de exportación de hortalizas y frutas-; se efectuaron cambios en la ley aduanera; se reformó el reglamento para la industria de derivados de la refinación, etc.

En cuanto a la inversión extranjera, el nuevo reglamento de la Ley sobre Inversión Extranjera Directa simplificó los trámites para autorizarla; liberó permisos para aprobar automáticamente inversiones menores a 100 millones de dólares; aumentó las ramas en que se autorizaba la operación con un 100% de capital extranjero; redefinió a través de fideicomisos la posibilidad de que los extranjeros adquirieran más del 51% de las acciones

de empresas nacionales y también hizo posible la colocación de la IED en las zonas fronterizas y en los puertos. Por otra parte, en agosto de 1989 se cambió el reglamento que definía las actividades correspondientes a la petroquímica básica -por ley reservada al Estado-, reclasificando 15 de los 34 productos petroquímicos básicos existentes como "secundarios", lo que abrió otro campo a los inversionistas nacionales y extranjeros, que ahora pueden participar hasta con un 40% en la producción de los secundarios.³²

Asimismo, se tomó la decisión de abandonar definitivamente la política proteccionista y emprender una apertura comercial que contribuyera a la modernización del sector productivo nacional -en particular mediante la oferta competitiva externa-, y a la dinamización tanto del grupo industrial como del comercial, lo cual ayudaría a crear una sólida base exportadora, que promoviera el desarrollo económico del país.

Así pues al inicio de la década de los noventa, con el abandono de las prácticas proteccionistas, el comercio exterior de México presentaba un panorama radicalmente distinto al de diez años atrás: 80% de las fracciones arancelarias ya no se encontraban sujetas a permisos previos, las tasas impositivas fueron integradas en cinco niveles (más las que se usan exclusivamente para el intercambio de bienes regulados por los acuerdos de libre comercio suscritos) a diferencia de los veinte existentes en 1983; el arancel promedio de la economía era de 9.5%, frente al 16.4 de 1982.³³

³² Alejandro Alvarez B. y Gabriel Mendoza P., *op.cit.*, pp. 17-18.

³³ Miguel Sandoval Lara, "La economía mexicana en el fin de siglo", en *El Día*, México, 20 de julio de 1991 p.22

La apertura comercial ha hecho que en la actualidad México tenga una de las economías más abiertas del orbe, sin embargo, para que esto se traduzca en un mayor aumento de las exportaciones, se necesita de un trato recíproco en los mercados internacionales. En este sentido, desde los primeros años de la administración salinista, se buscó afianzar la apertura económica con la negociación de acuerdos de libre comercio. En este contexto es donde encontramos al Acuerdo de Libre Comercio con Chile, los acuerdos con Centroamérica, con Colombia y con Venezuela, y el más importante, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá.

De igual forma, la diversificación de las relaciones con el exterior se convirtió en una de las estrategias principales del gobierno del Presidente Salinas de Gortari para promover la apertura comercial, las exportaciones mexicanas y para atraer inversión extranjera. Mediante la diversificación se buscó fortalecer la presencia de México no sólo en Norteamérica, sino en Europa, América Latina y el Pacífico asiático.

2.2.3. La política exterior de México.

En un contexto marcado por profundos cambios tanto en la estructura interna como en el panorama internacional, la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari buscó redefinir las relaciones de México con el exterior.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 advertía que ante la transformación del contexto mundial, se perfilaba una concepción diferente de las relaciones internacionales y a partir de ésta, una configuración distinta de las alianzas estratégicas: "Hoy en día han surgido diversos bloques que responden más a razones económicas y de geografía que a intereses políticos."³⁴

Y aunque desde su mensaje de toma de posesión, Salinas de Gortari se pronunciaba por continuar y consolidar los principios y fundamentos que habían caracterizado tradicionalmente a la política exterior mexicana, se evidenciaba la necesidad de un reajuste que correspondiera a las características del nuevo contexto internacional. "El presidente Salinas reconocía la creciente interdependencia entre las naciones, y proponía el fortalecimiento de la soberanía nacional, precisamente interactuando cada vez más con los pueblos del mundo. Es decir, el concepto de soberanía del estado mexicano se adaptaba a las nuevas circunstancias de su entorno global; no se pretendía más el aislamiento de nuestro país para la mejor defensa de su capacidad de autodeterminación; sino por el contrario, se proyectaba una política exterior activa, relacionada estrechamente con los principales centros de desarrollo a nivel mundial, cercana por intereses comunes a las naciones del Tercer Mundo; en pocas palabras, la defensa de la capacidad de

³⁴ Carlos Salinas de Gortari, "Capítulos referentes al contexto internacional y la política exterior en el Plan Nacional de Desarrollo" en *op.cit.*, p.p. 89-90.

autodeterminación de México tenía que ser entendida dentro del marco de una política exterior multilateral.³⁵

En el ya citado Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se explicaban las principales líneas de acción que perseguiría, durante ese período, la política exterior mexicana. Dentro de las más destacadas se pueden mencionar: la búsqueda de una mayor diversificación de las relaciones políticas y económicas; la negociación de la deuda exterior; el apoyo a los procesos de pacificación; el conseguir la reciprocidad de los países desarrollados a la apertura comercial de la economía mexicana y, la participación activa en los foros multilaterales, entre otros.

El gobierno salinista se esforzó por mejorar la imagen de México en el exterior y de promover al país como un espacio atractivo para la inversión -elemento imprescindible para el fortalecimiento del proyecto neoliberal-, sin embargo, los profundos cambios sufridos en el escenario internacional a finales de la década de los ochentas, atrajeron la atención de los centros internacionales de poder hacia otras áreas geográficas, obligando a México a alejarse de su tradicional postura juricista en materia de política exterior, con tal de evitar fricciones a nivel internacional -en especial con Estados Unidos- que obstaculizaran la marcha del modelo económico instrumentado.

³⁵ Jorge Arturo Castillo Rivas, Contradicciones del discurso oficial en la política exterior de México, en los dos primeros años de gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari, ante el TLCAN, Tesis de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación, México, F.C.P. y S., UNAM, 1995, p. 83 y 84.

A partir del segundo año del mandato de Carlos Salinas, la forma tradicional en la que se ejercía la política exterior sufrió un cambio sustancial. Como menciona, Jorge A. Castillo, "el margen de conflicto político se estrechó por estrategia del gobierno, al parecer la situación se invirtió en relación con la tradicional postura antiintervencionista y jurídicista, y el dilema desde entonces fue tratar de evitar toda discrepancia diplomática con Estados Unidos (...) de esta forma, la acción diplomática de México se trasladó de la Secretaría de Relaciones Exteriores a los ministerios de Comercio y Hacienda."³⁶

2.2.3.1. La búsqueda de la diversificación de las relaciones comerciales.

Una de las estrategias principales de la política exterior mexicana durante la administración salinista, fué la búsqueda de una mayor diversificación de los vínculos económicos de nuestro país con el exterior.

Se intentó un acercamiento con cada uno de los bloques comerciales y las regiones geográficas que revisten una importancia prioritaria para México. "Nuestra estrategia fundamental ha sido la de diversificar las relaciones externas. La Cumbre Iberoamericana simboliza el paso histórico de un primer diálogo entre todos los países de América Latina además de España y Portugal. Hoy, México tiene una comunicación del más alto nivel con

³⁶ *Ibidem.*, p. 95.

la Comunidad Europea y con la mayoría de sus integrantes (...) En el Pacífico, somos miembros de los foros más importantes. Con Latinoamérica recuperamos la iniciativa y hemos dado pasos concretos, realistas, en la integración económica como lo demostramos al firmar el Tratado de Libre Comercio con Chile, en los acuerdos con Centroamérica y en la iniciativas con Colombia y Venezuela. Hemos abierto una nueva etapa de relaciones con la Unión Americana, basada en el respeto y en la cooperación. Llevamos a cabo negociaciones para establecer, con los Estados Unidos y Canadá, un tratado trilateral de libre comercio que nos permitirá crecer más deprisa y con solidez, crear empleos mejor remunerados y elevar el bienestar de la población.³⁷

La búsqueda de la diversificación fué un intento serio de la administración salinista, que consistió en un conjunto de acciones encaminadas a reafirmar la presencia de México en Europa, América Latina y el Caribe, y los países de la Cuenca del Pacífico, y en participar en instituciones y grupos dedicados al promoción del desarrollo económico y social, tanto de países desarrollados, como de países en desarrollo.

Como acción tendiente a la defensa de la soberanía nacional, la diversificación de las relaciones internacionales de México significaba el contar con vínculos fuertes con otras naciones que sirvieran como contrapeso a la históricamente difícil y absorbente relación con Estados Unidos. La intención más concreta era la de disminuir el riesgo de

³⁷ Carlos Salinas de Gortari, Tercer Informe de Gobierno, *op.cit.*, pp. 1-2.

caer en una posición de vulnerabilidad frente a nuestro vecino del norte, al concentrar el interés nacional ante éste.³⁸

Con objeto de atraer flujos de inversión extranjera que sirvieran para desarrollar proyectos productivos en nuestro país, Carlos Salinas realizó giras internacionales, promoviendo las reformas realizadas en la economía mexicana.

A principios de 1990, realizó un viaje a Europa, que incluyó su participación en la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza. En las conversaciones sostenidas con los hombres de negocios reunidos en esa ocasión, con funcionarios de la Comunidad Europea y con otras personalidades en Portugal, el Reino Unido, Alemania, Bélgica y Suiza, fue evidente que la conyuntura europea no favorecía el flujo de capitales y de inversión hacia México.³⁹

En efecto, la caída de los regímenes socialistas en Europa del Este, obligaban a la Unión Europea a concentrar su atención en la reconstrucción de las economías del este.

En cuanto al acercamiento a la Cuenca del Pacífico los resultados fueron todavía menos alentadores. A juicio de los inversionistas asiáticos -en especial de los japoneses-, el mercado mexicano no era lo suficientemente atractivo por sí mismo y los problemas que

³⁸ Andrés Rozental, *op.cit.*, p. 55.

³⁹ *Ibidem.*, p. 60 y 61.

había enfrentado México para cumplir con sus obligaciones extranjeras en materia de deuda exterior, eran muy recientes para que los banqueros japoneses se interesaran en apoyar los esfuerzos de la economía mexicana por salir adelante.

No obstante el incremento en los intercambios comerciales de México con Europa, Asia, Latinoamérica y Estados Unidos -cabe aclarar que este incremento fue en sentido desfavorable a la balanza comercial, ya que las importaciones aumentaron a un ritmo mucho más acelerado que las exportaciones-, el esfuerzo diversificador no tuvo una expresión proporcional significativa. Se registró un crecimiento de la participación de Estados Unidos, que pasó de representar 66.2% de nuestro comercio total en 1988 a 76.4% en 1993, en detrimento de otras regiones, particularmente de Europa y Asia. La Unión Europea redujo su participación en el total de nuestros intercambios, pasando de 13.9% en 1988 a 8.7% en 1993; algo similar ocurrió con Japón y otras naciones asiáticas que pasaron de 14.5% en 1988 a 10.7% en 1993.⁴⁰

En cuanto a la inversión extranjera acumulada, aunque ésta pasó de 24,000 millones de dólares en 1988 a 71,000 millones de dólares en marzo de 1994, al conocer la procedencia de este flujo de capital, se vuelve a evidenciar que la estrategia diversificadora tampoco rindió los frutos esperados: aún cuando la participación de Estados Unidos en el total de IED acumulada, se redujó de 66.6% del total en 1988 a

⁴⁰ Antonio de Icaza, "La política de diversificación. Una apreciación global" en Revista Mexicana de Política Exterior...op.cit., p. 90.

61.2% en marzo de 1994, ésta siguió siendo por mucho la fuente principal de recursos extranjeros. La inversión europea pasó de representar 15% a 20.3% y, en el caso de la inversión japonesa, ésta sólo se incrementó de 2.3% en 1988 a 2.7% en 1994.⁴¹

Los datos anteriores resumen el período de 1988 a 1994, sin embargo, ya para el segundo año del mandato salinista, el gobierno mexicano comprendió que para competir exitosamente por atraer los flujos de inversión que se necesitaban, México requería insertarse adecuadamente en la tendencia internacional de la conformación de bloques comerciales. La opción más viable obligaba a Carlos Salinas a volver de nuevo la vista hacia Estados Unidos.

2.2.3.2. La visión mexicana de la integración económica en Norteamérica.

Las profundas reformas económicas instrumentadas en nuestro país durante la administración salinista, redundaron en un fortalecimiento de la imagen de México fuera de nuestras fronteras. Sin embargo, al interior persistía el escepticismo sobre si la política neoliberal instrumentada lograría que finalmente se superara la crisis económica que por largo tiempo se había vivido.

⁴¹ Ibidem.

Durante la década de los ochenta mientras la inequitativa distribución del ingreso acrecentaba las diferencias entre ricos y pobres, la población había aumentado en más de quince millones de habitantes, lo cual hacía imperativa la creación de al menos un millón de nuevos empleos que respondieran a la demanda de los jóvenes que pretendían unirse a la fuerza laboral año con año.

Para superar la incertidumbre que esta situación generaba y como ya se ha mencionado, para que el proyecto modernizador mismo tuviera éxito, era necesario contar con ayuda del exterior. Al resultar innegable que el intento por lograr una mayor diversificación de las relaciones exteriores de nuestro país, no había obtenido los resultados esperados, la administración salinista concluyó que la única opción viable era el conseguir un acceso seguro al mercado de nuestro principal socio comercial, es decir, al estadounidense.

Desde el comienzo de su mandato, Carlos Salinas procuró un acercamiento con el gobierno norteamericano. Se planteaba la transformación de la compleja relación bilateral entre ambas naciones. Esta no era una tarea fácil ya que como apunta Michael Hart: "La relación entre México y Estados Unidos no tiene contraparte en ningún otro lugar del mundo. En ninguna otra región existen dos vecinos tan cercanos que reflejen tan profundas diferencias y que al mismo tiempo, compartan tantos intereses en común. Con diferentes legados culturales, a lo largo del camino han enfrentado históricas divergencias.

Uno es rico, el otro no. Han forjado contrastantes modelos de organización social. Hablan diferentes idiomas y tienen diferentes costumbres. Y han expuesto distintos puntos de vista en el escenario internacional. Este es un destacado ejemplo de la yuxtaposición de sociedades, uno que claramente ilustra el abismo entre los mundos desarrollado y en desarrollo."⁴²

La administración salinista buscó forjar una nueva relación, promoviendo los cambios que se estaban llevando a cabo en México y tratando de aligerar la carga de los conflictos existentes entre los dos países en temas como narcotráfico, medio ambiente, derecho humanos y migración. Y aunque al inicio del sexenio, se negó la posibilidad de suscribir un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos a corto plazo, conforme se prolongaba la ausencia de la inversión extranjera que se esperaba recibir de Europa y Japón, el gobierno mexicano se vió obligado a cambiar de estrategia y en abril de 1990, el presidente Salinas hacía una ímplicita pero clara propuesta a su homólogo estadounidense George Bush: "Hoy continuaremos con nuestra negociación comercial con Estados Unidos como lo hemos hecho en el pasado: sector por sector. Pero queremos ir más adelante. El día de hoy con la relación comercial con Estados Unidos hemos llegado a un acuerdo sobre lo que se puede exportar de México a Estados Unidos, bueno, queremos

⁴² Véase Michael Hart, A North American Free Trade Agreement, the strategic Implications for Canada, Canadá, The Institute for Research on Public Policy, 1990, p. 5.

llegar a un acuerdo sobre lo que no se puede exportar, de tal manera que el resto tenga toda la libertad de desplazarse entre ambos países.⁴³

La oferta fue aceptada, ya que Washington tenía sus propias razones, plasmadas en la "Iniciativa para las Américas", para comenzar a conformar un bloque comercial bajo su liderazgo, a todo lo largo del continente. Por su parte el gobierno mexicano cifró todas las posibilidades de éxito del modelo económico recientemente instrumentado en la concreción del acuerdo comercial.

Según la argumentación salinista, con la firma de un tratado de libre comercio se lograría por una parte, asegurar un certero acceso al mercado estadounidense -ya que los pactos sector por sector negociados no habían conseguido la reciprocidad norteamericana a la apertura mexicana-, y por la otra, se crearía un clima de certidumbre, con lo cual sería posible atraer la tan ansiada inversión extranjera.

El riesgo político de negociar bilateralmente un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, se redujo al unirse Canadá a la propuesta. Además del contrapeso político que representaba la participación de Canadá en la mesa de negociaciones, el tratado de libre comercio que había suscrito esta nación con Estados Unidos en 1987, serviría como un importante punto de partida para el acuerdo trilateral.

⁴³ Carlos Salinas, "Estados Unidos de América, en El Gobierno Mexicano, México, Presidencia de la República, abril de 1990, p. 185.

Como se verá más adelante, "por lo que toca a las relaciones con Canadá, la mera expectativa de una sociedad a través del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, provocó un tránsito acelerado del desconocimiento mutuo y contactos limitados a ciertas identidades en el plano de la política mundial, al genuino interés de ambos países por conocerse mejor y enriquecer los vínculos de intercambio. Dicho en palabras del embajador Manuel Tello, se pasó de **amigos distantes a socios estratégicos.**"⁴⁴

⁴⁴ José Luis Bernal, R. "El impacto institucional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" en Revista Mexicana de Política Exterior, núm. 44, México, S.R.E., 1994, p. 49.

3. Canadá frente al Tratado de Libre Comercio de América de Norte.

3.1. Situación política y económica

Como Gustavo Emmerich menciona, Canadá es un país que puede sentirse orgulloso de su estilo de vida, de sus instituciones democráticas, de su riqueza en recursos naturales y de su formidable desarrollo económico y social. Sin embargo, también enfrenta problemas que ponen en peligro su propia sobrevivencia como nación: la historia del Canadá está signada por la difícil convivencia de dos pueblos cuya relación no siempre armónica, ha sido causa de fuertes presiones separatistas. Por otra parte, existen serias dificultades para lograr una sólida integración entre la región este y oeste del segundo territorio más extenso del planeta.⁴⁵

Durante los años recientes, Canadá ha enfrentado un aumento en las tensiones de índole étnica y regional. A la histórica hostilidad entre los canadienses de habla inglesa y francesa y, entre los del centro y del oeste, se han añadido nuevos problemas surgidos de las reivindicaciones exigidas por los pueblos indígenas y, por la creciente afluencia de inmigrantes asiáticos y de Europa del Este, principalmente.

⁴⁵ Gustavo Ernesto Emmerich, "El sistema político y la cuestión constitucional en Canadá" en Comercio Exterior, México, vol. 44, núm. 2, BANCOMEXT, febrero 1994, p. 121.

La desequilibrada distribución de los casi 28 millones de canadienses en el territorio es una de las principales causas de las fricciones regionales. Más del 60% de la población vive en las provincias industrializadas de Ontario y Québec, donde se centra el poder político y económico. Su dominio es profundamente resentido especialmente en la región del oeste, cuyos recursos naturales -petróleo, gas, minerales y extensas plantaciones de trigo- contribuyen en gran parte al bienestar económico del país. Este resentimiento ha hecho surgir presiones separatistas en las provincias de Alberta y Columbia Británica, las cuales han sido tomadas como banderas por el Partido de la Reforma de Canadá (PR), que tiene numerosos adeptos en la región.

Pero en la provincia francesa de Québec es donde el movimiento separatista tiene una mayor fuerza. La población de Québec siempre se ha mostrado orgullosa de poseer una cultura distinta a la de los canadienses de habla inglesa -que representan a la mayoría dominante-, por tanto, rechaza la influencia de la cultura anglófona y demanda ser reconocida como una sociedad única en Canadá. Pero el gobierno no ha logrado establecer un marco constitucional que asegure la permanencia de Québec dentro del país y, resuelva las preocupaciones de la provincia acerca de su identidad cultural. Los fracasos del acuerdo constitucional del Lago Meech en 1990, y del acuerdo de Charlottetown en 1992, han complicado la escena política canadiense. Y aunque el referéndum al que convocó el gobierno provincial pro-separatista en 1995 no logró la

mayoría absoluta necesaria para conseguir la independencia, el problema separatista de Québec está lejos de poder ser solucionado.

Otro de los problemas que se viven actualmente en Canadá, es la lucha por las reivindicaciones de los pueblos indígenas, que también demandan ser reconocidos como una sociedad distinta. La exitosa campaña de un legislador indio en Manitoba, para bloquear la ratificación del acuerdo del Lago Meech, reflejó el resentimiento de 500,000 indios y esquimales que reclamaban el haber sido excluidos del proceso de reforma constitucional.

La llegada anual de aproximadamente 250,000 inmigrantes de Europa del Este y Asia también ha sido causa del aumento de problemas étnicos. Los canadienses se sienten amenazados por la creencia de que habrá una mayor competencia por los escasos empleos. Como resultado de esta situación, Canadá que es reconocido mundialmente como un país pacífico, ha comenzado a vivir problemas de racismo, por lo que desde 1994, el gobierno se ha visto obligado a introducir procedimientos migratorios restrictivos.

El problema de los inmigrantes ha tenido repercusiones particularmente negativas en la ya de por sí delicada situación que se vive en Québec. Los quebequenses, ante el crecimiento de comunidades étnicas separadas, temen verse relegados a ser una minoría

más, por lo que aumentaron las presiones por lograr el reconocimiento como sociedad distinta, con derechos especiales en la federación canadiense.

En cuanto a la situación económica, Canadá una de las potencias económicas más importantes a nivel mundial, basa gran parte de su éxito en los intercambios comerciales internacionales, por lo que es uno de los principales promotores del libre comercio tanto en foros multilaterales, como en el ámbito regional. A pesar de que muchos canadienses se muestran aprensivos acerca de la inversión extranjera, especialmente la estadounidense, la preocupación por el crecimiento, mayores oportunidades de empleo, la urgente renovación tecnológica, el déficit presupuestal y hasta la substancial inversión canadiense en Estados Unidos, han promovido la atracción de capitales extranjeros.

Bajo el gobierno de Brian Mulroney (1984-1993), se realizaron privatizaciones y desregulaciones tendientes a lograr una mayor captación de recursos del exterior y a subsanar las finanzas internas -esta línea de acción ha sido continuada por el actual gobierno liberal de Jean Chrétien, que se inició a finales de 1993 tras la derrota de los conservadores encabezados por Kim Campbell-. Ejemplos de lo anterior, fueron la venta del gobierno federal de su participación en Air Canada y, de una pequeña parte de sus acciones en Petro-Canada.

En el intento por promover activamente la inversión extranjera, se han reducido incluso las restricciones a la participación estadounidense directa en industrias como la del gas y el petróleo, reemplazando el controversial y nacionalista "Programa de Energía Nacional" instrumentado décadas atrás, con el "Acuerdo Occidental", que provee concesiones tributarias a inversionistas domésticos y extranjeros en las compañías petroleras.

En este mismo sentido y, para reducir los impedimentos burocráticos, el gobierno también substituyó la "Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera" por "Inversión en Canadá", organismo que ha facilitado los procesos de inversión y ha promovido a Canadá como un atractivo receptor de capitales extranjeros. Sin embargo, se han mantenido fuertes regulaciones sobre condiciones de seguridad laboral y en materia ambiental.

En los próximos años Canadá tendrá que enfrentar varios retos. En el ámbito político, la lucha por el poder entre el gobierno federal y los gobiernos provinciales; los problemas étnicos y regionales que amenazan su existencia como una nación unificada; el aumento de tensiones sociales derivadas de la reducción del presupuesto del estado benefactor, lo cual afecta por ejemplo, la calidad del sistema nacional de salud y los seguros de desempleo y, en el ámbito económico, el aumento de la productividad; la atracción de inversión extranjera; el lograr reglas claras en la interpretación de los

acuerdos de libre comercio en los que participe; la diversificación de sus exportaciones; la innovación tecnológica y, el sanamiento de sus finanzas internas.

A continuación se explicara con mayor detenimiento la situación política y económica por la que ha atravesado Canadá durante los últimos años.

3.1.1. Política interna

Los tres principios centrales del sistema de gobierno canadiense han sido: la monarquía constitucional, el sistema parlamentario y el federalismo.

Siguiendo la tradición sajona, no todas las instituciones políticas -ni siquiera las más importantes-, figuran en la Constitución escrita canadiense. De hecho la Carta Magna, se refiere principalmente a los órganos honoríficos del sistema y deja para la tradición y la legislación secundaria lo relativo a los órganos efectivos de gobierno. Entre los primeros, se encuentran la Reina de Inglaterra, el Gobernador General, los Tenientes Gobernadores y el Senado. Entre los últimos, el Primer Ministro, el Gabinete y la Cámara de los Comunes.

La Reina es formalmente la Jefa de Estado -mientras que el Primer Ministro es el Jefe de Gobierno- y aunque no posee funciones efectivas, simboliza para los canadienses de habla inglesa la continuidad de un lazo filial con el Reino Unido y, un sentimiento de origen común junto con las demás naciones que conforman la Comunidad Británica. En cambio entre los francófonos, prevalece la sensación de que la monarquía es un indeseable cordón umbilical con la Gran Bretaña.

En cuanto al Parlamento, éste se divide en dos: la Cámara de Senadores y la Cámara de los Comunes. La primera, cuenta con 104 miembros con representación provincial, designados por el Gobernador General -representante oficial de la Reina en Canadá-, a propuesta del Primer Ministro; pero en los últimos años, el Senado ha perdido todo poder real en favor de la Cámara de los Comunes.

Esta, conformada por 259 miembros que son elegidos por periodos máximos de cinco años, -aunque pueden ser reelectos en forma indefinida-, constituye la base real del sistema político canadiense. De ella surgen el Gabinete y el Primer Ministro. El líder del partido que obtiene la mayoría de bancas asume el cargo de Primer Ministro y debe formar el gabinete a solicitud del Gobernador General -o del Teniente Gobernador, en el caso de las provincias-. En el caso de que el gabinete pierda la mayoría representativa en la Cámara de los Comunes, pueden ocurrir dos situaciones: que el gabinete renuncie y la nueva mayoría parlamentaria forme un nuevo gobierno o bien, que el Primer Ministro pida

al Gobernador General que disuelva el Parlamento y que se llame a nuevas elecciones; esto es, que se remita la disputa Gabinete-Parlamento al voto popular.⁴⁶

Por otra parte, se viven constantes disputas entre los gobiernos provinciales y el gobierno federal. Las provincias han ido adquiriendo cada vez más poder político y mayor control sobre los recursos económicos, a punto tal que hoy en día, suele hablarse de los "once gobiernos" -el federal más los diez provinciales-.

La inclinación de los canadienses por votar a favor de diferentes partidos políticos a nivel federal y provincial, agudiza los problemas entre los dos poderes. Desde 1990, las elecciones han revelado una intensificación de esta tendencia, motivada por los altos niveles de descontento con el quehacer político.

A nivel provincial, los votantes han desertado de las filas de los partidos mayoritarios, el Liberal y el Conservador -que se alternan en el poder federal-, apoyando a grupos como el Nuevo Partido Democrático (NPD), de ideología izquierdista, cuya popularidad aunque ha disminuido a últimas fechas, durante 1991 logró tener un gran dominio político al contar con el apoyo de más de la mitad de la población del país, en el ámbito provincial; a partidos regionales como el Partido Reformista Canadiense (PR), que

⁴⁶ *Ibidem.*, p.p. 126-128.

favorece a las voces del oeste; y, al Bloque Quebequense (BQ), que tiene gran aceptación entre los nacionalistas francófonos.

En el nivel federal, el Partido Liberal (PL) ha dominado el escenario político durante la mayor parte del siglo XX, siendo Brian Mulroney el único Primer Ministro del Partido Conservador Progresista (PC) que se mantuvo en el poder durante dos periodos consecutivos. Sin embargo a mediados de 1993, Mulroney fue eventualmente forzado a renunciar al cargo, debido a su baja popularidad causada, principalmente, por la prolongada recesión económica que vivió el país desde 1988. Su partido deseaba proponer a un nuevo líder que tuviera mejores oportunidades de ganar las inminentes elecciones nacionales de ese año. La nueva líderesa, Kim Campbell, dirigió a los conservadores a su peor derrota electoral en la historia.

Las elecciones de 1993 fueron una virtual revolución, transformando la cara de la política canadiense y del Parlamento. Los conservadores retuvieron sólo dos asientos, el NPD perdió 36, reteniendo sólo 8. Los liberales, bajo el mando de Jean Chrétien, lograron una clara victoria obteniendo 177 escaños. Pero quizá el hecho más notable, fue el desempeño de los partidos regionales pro-separatistas, el BQ y el PR. Con 53 asientos, el BQ se encuentra asimismo en la incongruente postura de oposición oficial, lo mismo que el

PR que controla 52 asientos. Tras la dolorosa derrota, Campbell renunció, siendo sucedida por Jean Charest como líder del PC.⁴⁷

De tal forma, en la actualidad, más de dos tercios de los miembros del Parlamento son nuevos. La única fuerza comprometida a mantener al Canadá unido es el PL. Lucien Bouchard, líder del BQ, utilizará su posición a favor de la causa de la independencia de Québec. Al PR le gustaría mantener a las provincias que representa en la federación, pero se opone a cualquier tratamiento especial para la provincia francesa. Estos factores contribuyen a un nivel inusual de inestabilidad en la política canadienses.

De los problemas que enfrenta Canadá, el que mayor incertidumbre causa es el de Québec. La provincia francesa, a la fecha, no ha aprobado la repatriación de la Constitución canadiense de 1982.⁴⁸ De tal forma, simplemente no reconoce la Carta Magna vigente.

⁴⁷ Political Risk Services, Canada an Executive Report, A Division of International Business Communications, Canadá, 1995, p. 9.

⁴⁸ La repatriación de la Constitución se refiere al proceso por el cual, en 1982, se aprobó que en lo futuro las enmiendas constitucionales deberían realizarse en Canadá y que cesaba el poder del Parlamento británico de legislar para este país. En este año se creó el Acta de Canadá que aunque no es una nueva constitución, ya que se incluyen en ella instrumentos legales anteriores, sí establece importantes cambios y adiciones para mantener el delicado equilibrio idiomático, político y financiero entre las provincias, entre éstas y el gobierno federal y entre los grupos étnicos y lingüísticos.

Como comenta Emmerich, "hoy en día, los habitantes de la provincia se consideran antes que nada québécoises, término que indica la intención de afirmar las diferencias que existen entre ellos y los restantes habitantes del territorio canadiense."⁴⁹

La afirmación de la identidad quebequense se dio durante los años de la "revolución tranquila" (1960-1966), bajo el gobierno provincial del liberal Jean Lesage y la influencia de René Levesque, fundador del Partido Quebequense. En 1968 Pierre-Elliott Trudeau, un liberal de Québec favorable a la causa de la unidad nacional, se convirtió en Primer Ministro de Canadá. Una de sus primeras acciones fue la aprobación de una ley que reconoce el inglés y el francés como los idiomas oficiales de Canadá, en un pie de igualdad y, establece que deben utilizarse en todas las oficinas y los servicios públicos.

Aunque durante los primeros años del gobierno de Trudeau, los quebequenses rechazaron la opción separatista, la inconformidad de la provincia continuó latente. Con la repatriación de la Constitución y la nueva Carta de Derechos y Libertades -que garantizaba a los quebequenses su idioma y su cultura- en 1982, Trudeau esperaba afirmar la nacionalidad canadiense e integrar más a Québec y a las restantes provincias en una unidad política. Sin embargo Québec se negó a aprobar el Acta Constitucional argumentando que no se reconocía en ella de manera suficiente su carácter de sociedad distinta y de pueblo fundador de Canadá. Por otro lado, como consecuencia de las

⁴⁹ Gustavo Emmerich, *op. cit.*, p. 128.

políticas federalistas de Trudeau, los quebequenses retiraron su apoyo al partido liberal y se volcaron hacia el PC, el cual ganó las elecciones nacionales en 1984.

En 1987 se negoció el acuerdo del Lago Meech en el que se reconocía a Québec como una sociedad distinta y le permitía- como a las demás provincias-, participar en la designación de los jueces de la Suprema Corte y del Senado, así como beneficiarse de compensaciones financieras si decidía no participar en programas conjuntos con el gobierno federal. Los canadienses de habla inglesa juzgaron excesivas estas concesiones; Terranova y Manitoba se negaron a ratificar el acuerdo y éste se derrumbó en 1990. Este fracaso acentuó el separatismo y la misma suerte corrieron los esfuerzos del primer ministro Mulroney quien, con el Acuerdo de Charlottetown en 1992, trató de resolver los profundos problemas que dividen a Canadá, al dar algo a todas las provincias: atendía las principales demandas de Québec y la reconocía como una sociedad distinta; otorgaba un considerable grado de autogobierno a los 750,000 indios y esquimales; daba mayores poderes a las provincias en detrimento del gobierno federal; introducía un Senado electo con representación igualitaria para todas las provincias y reformaba la Cámara de los Comunes, asegurando a Québec un mínimo de 25% de los escaños. Pero los ciudadanos canadienses, defendiendo diferentes intereses, en un referéndum nacional votaron en contra de este acuerdo. Este fracaso fue otra de las causas de la renuncia anticipada de Mulroney.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Aunque el entusiasmo por la independencia ha aminorado en algunos sectores de la provincia francesa, ya que la población, preocupada por la reciente recesión, teme el costo económico de la separación, las presiones soberanistas continúan estando vigentes. La corta victoria de los oponentes al separatismo de Québec a finales de 1995, ha ayudado poco a mejorar el clima de inestabilidad. Bouchard, premier de Québec, promete la preparación de un nuevo referéndum sobre la soberanía de la provincia en un plazo máximo de dos años.

Las siguientes elecciones nacionales están previstas para finales de 1998. Si pretende repetir su victoria en esta contienda, Jean Chrétien debe tratar de consolidar la unidad nacional. Además de la importancia que representa este hecho **per se**, el aminorar la incertidumbre que ejercen las presiones separatistas, permitirá al gobierno canadiense no retrasar más la instrumentación de un efectivo plan económico, que ayude a Canadá a resolver los problemas que enfrenta en ese ámbito.

3.1.2. Situación económica

Canadá es una nación próspera, forma parte del Grupo de los Siete y, según la O.N.U, es el país con la mejor calidad de vida del mundo. Sin embargo, registra ciertas tendencias que ponen en riesgo sus posibilidades reales de competir en la economía

internacional: la pérdida en participación relativa de sus exportaciones en el mercado; insuficientes flujos de inversión extranjera; exigua introducción y aplicación de nuevas tecnologías e incapacidad de la rama manufacturera para ofrecer, en la cuantía necesaria, productos innovadores apoyados en la investigación y el desarrollo. A los anteriores signos cabe añadir que muy pocas empresas capacitan a sus trabajadores; que el gasto en educación es el mayor entre los países industrializados, pero los resultados no son los óptimos y que, demasiados jóvenes egresan con una preparación inadecuada para el ámbito laboral, mientras muchos adultos, son desplazados de éste de manera permanente por falta de habilidades. En una población de alrededor de 27 millones de habitantes, más de un millón y medio carece de empleo.⁵⁰

El éxito del desarrollo económico canadiense estuvo íntimamente vinculado con su posición geográfica: a pesar de haber participado activamente en la Segunda Guerra Mundial, la distancia entre Canadá y Europa salvó su base industrial de los daños provocados por el conflicto. De esta forma, finalizada la guerra, Estados Unidos decidió invertir en la industria manufacturera canadiense, la cual alcanzó un rápido y sólido desarrollo.

Sin embargo, durante la década de los setentas, los políticos canadienses comenzaron a preocuparse por la gran participación de la IED en su economía, con lo que

⁵⁰ Antonio Avila Díaz, "Canadá el otro socio", en Comercio Exterior, vol. 44, núm.2, México, BANCOMEXT, febrero 1994, p. 143.

los liberales crearon una serie de políticas nacionalistas que restringían la participación extranjera en ciertos sectores. Al mismo tiempo, crearon ineficientes empresas paraestatales. Además, se edificó un insostenible estado benefactor, que provocó un serio endeudamiento, el consecuente déficit presupuestal, y como resultado de lo anterior, el desaceleramiento del crecimiento económico.

Hace una década, el diagnóstico oficial concluyó que la prosperidad pasada de Canadá había formado una economía complaciente, en la que ahora se asentaba su precaria posición como nación comercial, por lo tanto, se hacía necesario instrumentar una estrategia que renovara y fortaleciera la economía.

Mientras los mercados y la producción se mundializaban en forma y dimensión, Canadá sentía la amenaza no sólo de quedar al margen de la economía mundial, sino que también corría el riesgo de perder su propio mercado interno. Esto cobra una particular relevancia, si se toma en cuenta que para Canadá el intercambio mundial es trascendental al generar las exportaciones de bienes y servicios una cuarta parte de la riqueza del país.

Así pues, se procedió a instrumentar la estrategia del cambio. Los tres principales objetivos que constituyeron el proyecto de renovación económica fueron: a. remover los obstáculos al crecimiento; b. alentar al empresariado a aceptar riesgos y, c. apoyar a los

productores que tuvieran necesidad de ello, para adaptarse con suficiente rapidez a las cambiantes circunstancias.

En este contexto se ubica la negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, con el cual, Canadá buscaba asegurar el acceso al mercado de su principal socio comercial, con reglas equilibradas y mutuamente ventajosas, que incluyeran procedimientos expeditos y equitativos para solucionar posibles controversias.

Para Canadá -al igual que para México-, la vecindad geográfica con Estados Unidos ha sido decisiva: es su principal socio comercial y viceversa, sin embargo, al ser la economía estadounidense doce veces mayor que la canadiense, ésta depende en mucho mayor medida de Estados Unidos, que éstos de Canadá. Como ya se mencionó, el 25% de la economía canadiense se basa en el intercambio comercial internacional. De este total, más del 80% de sus exportaciones en bienes y servicios se destinan al mercado estadounidense. En cambio, sólo el 8% de la economía de Estados Unidos depende del comercio internacional.⁵¹

En la actualidad, la economía canadiense, impulsada por las ganancias productivas y el fortalecimiento de las exportaciones, se recupera de la más larga y profunda recesión que ha sufrido. Aunque la etapa de recesión terminó oficialmente en 1992, el crecimiento

⁵¹ Diane Francis, A matter of survival. Canada in the 21st. century, Canadá, Key Porter Books Ltd., 1993. . p 2.

alcanzó sólo el 1% en ese año, aumentando a 2.2% en 1993 y a 4.5% en 1994, haciendo de Canadá uno de los países de más rápido crecimiento de la OCDE. La inflación del país es casi inexistente, el desempleo ha disminuido y el sector privado creó cerca de 431,000 empleos durante 1994.⁵²

A pesar de estos alentadores indicadores, el dólar canadiense ha estado sometido a intensas presiones cambiarias que lo han llevado a presentar una caída acumulada del 20% desde 1991. Otra preocupación es el de la deuda acumulada del gobierno federal y los gobiernos provinciales que asciende a cerca de \$513,000 millones, lo que representa el nivel de deuda más alto *per capita* de los países industrializados.

En cuanto al déficit presupuestal, éste equivale a aproximadamente el 5% del PIB. El gobierno de Chrétien pretende disminuirlo a \$17,500 millones, equivalentes al 3% del PIB. Los recortes propuestos para lograr tal fin, enfrentan grandes obstáculos al verse amenazado el sistema de bienestar social.

Finalmente, otro de los problemas que debe enfrentar Canadá es el de la existencia de más de quinientas barreras interprovinciales en su territorio, que disminuyen su capacidad competitiva en el ámbito internacional.

⁵² Political Risk Services, *op.cit.*, p. 5.

En 1993 el gobierno inició negociaciones a fin de reducir dichas barreras. Ante las repetidas afirmaciones de que el comercio interprovincial debe descansar en estándares aceptados por todas las provincias, que los certificados y títulos profesionales se deben reconocer sin importar la provincia emisora o que, la longitud del recorrido de los transportes comerciales debe dejar de depender de los designios de cada provincia, es evidente que el tema encierra consecuencias económicas y políticas de importancia.

En años recientes, las negociaciones del sector agrícola en la concluida Ronda Uruguay, la puesta en marcha del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá y la aplicación del TLCAN, han hecho evidente que las barreras interprovinciales frenan la actividad comercial interna y restan competitividad internacional. En un contexto mundial en el que impera una competencia feroz por ganar mercados y atraer inversión extranjera, Canadá debe continuar sus esfuerzos por disminuir estos obstáculos que dificultan su desarrollo mismo.⁵³

⁵³ Ma. Teresa Gutiérrez Haces, "Canadá: entre el libre comercio y las barreras interprovinciales" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, p. 73.

3.2. Política exterior

Durante el mandato del Primer Ministro Brian Mulroney, se revirtió de manera notable la política exterior que el gobierno liberal de Pierre Elliot Trudeau había establecido respecto a Estados Unidos desde finales de la década de los sesentas.

Trudeau intentó seguir la llamada "tercera opción", que buscaba disminuir la dependencia de Canadá de su poderoso vecino del sur, al diversificar y fortalecer sus relaciones con otras regiones. Con este fin, se firmaron acuerdos de cooperación con Europa y Japón.

Por otra parte, el gobierno liberal creó la "Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera" (ARIE), encargada entre otras cosas, de vigilar las adquisiciones de empresas por parte de los estadounidenses; se instituyó el "Programa de Energía Nacional" que pretendía lograr la autosuficiencia energética de Canadá, incrementar la participación canadiense al 50% en ese sector -que se encontraba dominado por el capital foráneo-, y asegurar el predominio del gobierno federal en la política petrolera, para lo cual se creó la paraestatal Petro-Canada.

Durante este período, la cuestión energética se convirtió en una especie de emblema de la política exterior canadiense y fue uno de los indicadores centrales de las

relaciones globales del país con Estados Unidos. Sin embargo, la caída de los precios mundiales del petróleo a principios de los ochenta, frustró todos los planes de "canadización" de los energéticos.⁵⁴

Una vez que los conservadores alcanzaron el poder, decidieron dismantlar las políticas proteccionistas de sus predecesores, y buscaron un mayor acercamiento con Washington. La ARIE fué sustituida por "Inversión en Canadá", que funciona como una agencia promotora de inversiones. "Canadá está abierto a los negocios otra vez", declaraba Mulroney en 1984. Ciertamente, su país nunca había estado cerrado a la inversión extranjera pues el grado de propiedad foránea en las industrias era uno de los más altos del mundo: 76% en la química, 100% en la automovilística y la tabacalera; 91% en la huletera, 59% en la eléctrica y 63% en la petrolera. Además, 80% de su comercio con Estados Unidos se efectuaba casi sin arancel.⁵⁵

Finalmente, no se había conseguido disminuir la dependencia con respecto a Estados Unidos. Con la reelección en 1988 del entonces Primer Ministro, Brian Mulroney, se inició una etapa en la que se fortalecieron aún más los lazos con el gobierno norteamericano. La entrada en vigor de un acuerdo de libre comercio entre los dos países el 1o. de enero de 1989, fue vista como un considerable avance hacia la estabilización de

⁵⁴ Pedro Castro Martínez, "Los años de Mulroney: el fin de una era apacible" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, p. 13.

⁵⁵ Ibidem, p.13.

las relaciones bilaterales. El acuerdo estableció procedimientos para la solución de controversias comerciales al tiempo que eliminaba todas las tarifas arancelarias. Este pacto fue complementado con el TLCAN, al cual se añadía un nuevo miembro: México.

Durante las elecciones de 1993, los liberales amenazaron con renegociar el TLCAN si resultaban electos. Sin embargo, una vez que asumió el cargo de Primer Ministro Jean Chrétien, el nuevo gobierno firmó el pacto, que fue puesto en marcha tal y como estaba planeado, en enero de 1994.

En cuanto a Québec, la provincia francesa lleva a cabo algunas acciones en materia de política exterior de manera independiente al poder federal. El gobierno pro-separatista quebequense electo en 1994, ha buscado en la comunidad internacional apoyo para conseguir su soberanía. Actualmente, se mantienen 22 oficinas de gobierno en el exterior que funcionan como cuasiembajadas -en México la Delegación General de Québec se estableció en 1980-. Oficialmente, Washington ha tomado una posición neutral sobre el estatus de Québec. Sin embargo, los políticos estadounidenses se oponen a la independencia de esta provincia y han insinuado que Estados Unidos podría objetar la participación de un Québec soberano en el TLCAN y otros organismos o pactos internacionales.

Por lo que al continente asiático se refiere, aunque Canadá ha tratado de fortalecer sus relaciones con los países de esta región -incluso ha dejado claras sus intenciones de extender en el futuro el TLCAN a las naciones asiáticas- el gran número de inmigrantes llegados de esas latitudes -por ejemplo, de 1984 a la fecha han arribado más de 100,000 personas procedentes de Hong Kong, temiendo la aproximación de la fecha en la que China tomará control sobre la colonia-, ha producido tensiones sociales y políticas al interior de Canadá, lo cual ha hecho necesario que se establezcan restricciones a futuros movimientos migratorios.

Con Europa Occidental se ha registrado un alejamiento en las relaciones, debido principalmente a las políticas proteccionistas que los europeos han levantado contra algunas de las exportaciones canadienses. Un grave problema se desencadenó a principios de 1995, al defender Canadá sus derechos de pesca en aguas disputadas de Newfoundland. Las hostilidades se iniciaron cuando barcos canadienses cortaron las redes de un pesquero español, en una sorprendente demostración de fuerza en alta mar, que fue entusiastamente apoyada en el interior del país.

Con respecto a América Latina, Canadá culminó un largo proceso de acercamiento, cuando en 1989, Brian Mulroney anunció la intención de su país de ingresar a la OEA durante la Cumbre Hemisférica de Jefes de Estado, en Costa Rica. Mulroney declaró en aquella ocasión: "En una era de interdependencia, el bienestar de los pueblos del

continente es indivisible. Sabemos que los derechos de Canadá no estarán asegurados mientras a otros les sean negados; que la prosperidad de Canadá no estará segura mientras sea reducida la de otros; que el medio ambiente de Canadá no estará protegido si no se protege el de todos, y que la sociedad canadiense no se librará del flagelo de las drogas mientras otros continúen expuestos a ellas (...) La presencia de Canadá el día de hoy, señala un nuevo punto de partida en nuestras relaciones con América Latina. Aceptamos que nuestros intereses están directamente afectados. Ya no permaneceremos apartados."⁵⁶

Aunque Canadá tenía el propósito de fortalecer sus relaciones con América Latina desde la década de los sesentas, -ejemplo de esto fue su ingreso a la CEPAL en 1961 y la visita de Trudeau a Latinoamérica en 1968-, se había mostrado renuente a tener una participación activa en la OEA, por considerarlo un instrumento de la injerencia de la política exterior de Estados Unidos en la región. Su negativa se vio reforzada con la expulsión de Cuba de la organización en 1962 y el conflicto en Bahía de Cochinos. Canadá mantenía relaciones cordiales con Cuba y, en términos generales, miraba con simpatía la revolución cubana. La oposición canadiense a la política instrumentada por Estados Unidos, se reflejó en un notable incremento del comercio con la isla, así como en el fortalecimiento del carácter independiente de su política exterior.

⁵⁶ Gobierno de Canadá, "Notes for An Address by The Right Honourable Brian Mulroney: Meeting of Hemispheric Leaders", San José, Costa Rica, 27 de octubre de 1989, citado por Brian J.R. Stevenson en "Canadá y la OEA: del cortejo al matrimonio", en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, p. 80.

El derrocamiento de Salvador Allende en 1973 -que llevó a miles de refugiados chilenos a Canadá-, la revolución nicaragüense en 1979 y en general, la importancia que adquirió el conflicto centroamericano en la década de los ochentas, hicieron que Canadá replanteara su interés en la zona.

Durante el gobierno de Mulroney, se hicieron declaraciones sobre la preocupación canadiense por una mayor democratización y estabilidad política del área y, por lograr un fortalecimiento de la justicia social y de la protección de los derechos humanos en Latinoamérica en general.

Canadá apoyo los procesos de pacificación de la zona, insistiendo en que debían encontrarse soluciones regionales a los conflictos y oponiéndose a la injerencia y presiones arbitrarias de Estados Unidos en los mismos. De tal forma, cuando Washington decretó el embargo comercial contra los nicaragüenses, Canadá aumentó su comercio con el país centroamericano, tal como lo había hecho en el caso de Cuba en los años sesenta.

A pesar de que los objetivos expresos del gobierno conservador de Mulroney en 1984 eran mejorar las relaciones entre su país y Estados Unidos, la política seguida hacia Centroamérica no se alteró en términos generales, ya que además de los conflictos en la zona, existían otros asuntos de interés para Canadá en Latinoamérica. Por ejemplo, la

deuda externa de los países de la región ascendía en 1988 a 19,000 millones de dólares con bancos canadienses; la posibilidad de la moratoria motivó a Canadá a incrementar su compromiso con las naciones latinoamericanas. Por otra parte, el creciente problema del narcotráfico también hizo necesario promover una mayor coordinación multilateral entre Canadá y los países productores de drogas.

Las razones anteriores en su conjunto y más recientemente, la conservación del medio ambiente, influyeron de manera decisiva en el ingreso de Canadá al sistema interamericano.⁵⁷

Como se puede ver, la participación del gobierno de Ottawa en los asuntos latinoamericanos creció en forma progresiva y en ese sentido, no se puede hablar de una nueva postura hacia la región, sino sólo de la culminación de una actitud que ya existía con anterioridad. Pero en otro sentido, el ingreso pleno de Canadá a la OEA, constituye un cambio cualitativo en sus responsabilidades frente a los asuntos interamericanos. Quizá con esta participación más activa en la problemática del continente, Canadá pretenda demostrar al mundo el papel que desempeñará en el futuro en el nuevo entorno internacional.

⁵⁷ Brian Stevenson, "Canadá y la OEA: del cortejo al matrimonio" en op. cit., pp. 81-89.

3.2.1. Canadá en el contexto internacional

Como ya se ha mencionado, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, Canadá se encontró en una situación privilegiada ya que al no haber sufrido daños en su territorio, sus esfuerzos se encaminaron a lograr un sólido desarrollo económico, político y social.

Sin embargo, preocupada por su seguridad y por los arreglos institucionales para la posguerra, se mostró entusiasta ante la formación de la alianza de la Organización del Tratado del Atlántico Norte.

Sí bien es cierto que el "atlanticismo" de Europa, símbolo de la hegemonía británica y del poderío de algunos países de la parte occidental del viejo continente, se vio severamente deteriorado tras la contienda internacional finalizada en 1945, el gobierno de Ottawa pensó que la participación de las naciones europeas dentro de la alianza atlántica, serviría como un contrapeso de la enorme influencia que había logrado Estados Unidos, a nivel mundial y, en particular, en los asuntos canadienses.

Pero nada pudo impedir el surgimiento del "atlanticismo" estadounidense, que dió un nuevo vigor al Océano Atlántico, convirtiéndolo en escenario de vastos flujos financieros, comerciales y humanos. Y aunque Canadá se ajustó a los criterios de seguridad fijados por Washington, buscó tener una participación activa dentro de la OTAN

De esta forma, logró que se incluyera un artículo que destacara los aspectos no militares de la alianza. Este apartado que en adelante sería conocido como el "artículo canadiense", establece que las partes firmantes "contribuirán al desarrollo adicional de relaciones internacionales pacíficas y amistosas fortaleciendo sus instituciones libres, proporcionando un mejor entendimiento de los principios con base en los cuales se fundan estas instituciones y con la promoción de condiciones de estabilidad y bienestar. Buscarán eliminar el conflicto en sus políticas económicas internacionales y fortaleceran la colaboración recíproca."

Como apunta María Cristina Rosas, es curioso notar que ante los cambios sufridos en los años recientes en el contexto internacional, este artículo ha contribuido a que la alianza atlántica sobreviva ante la desaparición de su contraparte, el Pacto de Varsovia, ya que ahora se plantea la posibilidad de que la organización se transforme en un foro que sirva para discutir los desafíos políticos, económicos y sociales comunes.

Sin embargo, hoy en día, con la vertiginosa transformación del escenario mundial, el "atlanticismo" europeo del cual era tan entusiasta promotor Canadá, se mantiene más como idea que como realidad. El acta de Unión Europea de 1984 y el Tratado de Maastricht sellaron el regionalismo europeo y su abandono del compromiso atlántico.

Por su parte, Ottawa, aceptando su propia realidad y tratando de vencer sus reservas sobre una mayor cercanía con Washington, ha institucionalizado varias iniciativas bilaterales con profundas implicaciones tanto para la política, como para la economía y seguridad canadienses, destacándose el Acuerdo de Libre Comercio en 1989 y el TLCAN.⁵⁸

Estos acuerdos se suscriben en los esfuerzos de Canadá por tener una participación más activa en el proceso globalizador. Teniendo en cuenta la decisiva participación que tienen las exportaciones de bienes y servicios en la economía canadiense, se puede decir que su prosperidad futura es críticamente dependiente de su capacidad para cambiar y ajustarse a las influencias y demandas de la economía mundial.

El mundo de los noventa exige una aproximación más cercana a la regularización del comercio y Canadá, en su intento por permanecer como una de las naciones más prósperas del planeta, decidió estar alerta a las oportunidades que provienen de los acuerdos bilaterales y regionales, sin dejar de lado su apoyo al multilateralismo y su participación en favor de la paz y un mejor entendimiento entre las naciones dentro de los foros internacionales más importantes.

⁵⁸ María Cristina Rosas, "Canadá y la geopolítica de América del Norte en los noventa" en Comercio Exterior México, Bancomext, vol. 44, núm. 2, febrero 1994, pp. 104-107.

3.2.2. La visión canadiense de la integración económica de Norteamérica

Como ya se ha dicho, el comercio internacional es primordial para la economía canadiense. Por lo tanto, el asegurar y fortalecer el acceso a los mercados externos es un objetivo prioritario de la agenda gubernamental. Las exportaciones son uno de los ejes del crecimiento y un creador importante de fuentes de trabajo; además han crecido mucho más rápido que otros sectores productivos. Hoy en día uno de cada tres empleos dependen de las exportaciones.

Sólo los acuerdos internacionales con reglas claras, pueden asegurar ese acceso estable que busca el gobierno canadiense a mercados externos así como, una interpretación constante de las reglas internacionales. Estos dos elementos son benéficos en especial para países como Canadá con una economía relativamente pequeña, que depende en gran medida del comercio internacional.

El gobierno de Canadá sigue una estrategia basada en dos puntos para conseguir los beneficios de la liberalización: 1. Ha promovido las negociaciones comerciales multilaterales para tener un sistema de comercio mundial más liberalizado y, 2. se ha insertado en el libre comercio de Norteamérica de manera paralela, buscando lograr una más inmediata expansión de los mercados históricos y regionales cruciales para el bienestar nacional.

El acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá de 1989, consolidaba las relaciones con su principal socio comercial y aseguraba el acceso de un mayor número de productos canadienses al mercados estadounidense.

El gobierno de Ottawa se asombró al enterarse que habiendo apenas concluido lo que debía ser un histórico acuerdo comercial, Estados Unidos ya había iniciado pláticas bilaterales con todas las naciones de América Latina. De esta forma, Canadá había apenas comenzado a enfrentar las consecuencias de su propio acuerdo bilateral cuando tuvo que enfrentar la perspectiva de la firma de un acuerdo comercial de Estados Unidos, por separado, con México. Temiendo que sí no participaba en las nuevas negociaciones correría peligro lo que consideraba su posición privilegiada en Washington, solicitó su participación en las mismas.

Para Canadá era preciso oponerse a la extensión del sistema radiado en el continente -el llamado en inglés "**hub and spoke system**", donde Washington fuera el eje y cada uno de los restantes países un rayo que se vincularía en forma separada con la incipiente capital del continente.⁵⁹

Como el eje, Estados Unidos se convertiría en el espacio ideal para la inversión porque disfrutaría de un mejor acceso a los tres mercados. Además, en un sistema del tipo

⁵⁹ Richard Lipsey, "The Case for Trilateralism", en Steven Globerman (ed.), Continental Accord: North American Economic Integration, Canadá. The Fraser Institute, 1991, p. 105

radiado, habría una diversificación de las importaciones de Estados Unidos, de Canadá a México, dañando el potencial de exportación canadiense.

Esto es particularmente importante si se toma en cuenta el tipo de exportaciones que se dirigen al mercado estadounidense: En 1991, el valor de los productos terminados destinados para la exportación, manufacturados en Canadá, ascendió a \$59.9 billones de dólares, de los cuales el 89% fueron comprados por Estados Unidos. En tanto, las exportaciones a Japón y una parte dominante de las que se dirigen a Europa, son todavía materias primas y productos semiterminados. Más aún, el mercado estadounidense es el único que ha demostrado potencial de crecimiento para la exportación de productos terminados: Entre 1980 y 1991, las ventas de este tipo de productos aumentó en 216%, lo que equivale en valores de 16.8 a 53.3 billones de dólares. En el mismo período, la exportación de productos terminados al resto del mundo se incrementó en sólo 31%.⁶⁰

Bajo el sistema radiado, Estados Unidos habría obtenido bienes de bajo costo y libres de arancel, provenientes de México, lo cual beneficiaría en un mediano plazo, su crecimiento industrial. Esto hubiera hecho mas atractivos los productos mexicanos, haciendo más difícil la competencia para Canadá no sólo en el mercado estadounidense, sino en su propio mercado.

⁶⁰ Department of Finance Canada, "The North American Free Trade Agreement" An economic assessment from a Canadian perspective, Canadá, noviembre 1992, pp. 12.

Ahora bien, en el supuesto de que Canadá hubiera decidido negociar un acuerdo bilateral con México, probablemente no hubiera obtenido las mismas ventajas que bajo el marco del TLCAN, debido a que al utilizar un bien intermedio mexicano, en la elaboración de un producto terminado, destinado al mercado estadounidense, éste, podría no satisfacer las reglas de origen estipuladas en el tratado de libre comercio, que había firmado anteriormente con Estados Unidos.

Por lo que se refiere al comercio Canadá-México, este había sido considerado secundario hasta antes del inicio de las negociaciones del acuerdo trilateral. Las empresas canadienses habían enfrentando importantes restricciones para penetrar al mercado mexicano hasta antes de la apertura comercial, por lo que el TLCAN, al permitir la eliminación de barreras arancelarias, ofrece nuevas oportunidades a productores canadienses de bienes y servicios -especialmente en sectores como el de autopartes, servicios financieros, transportes, energía y minería-.

En 1989, el intercambio entre los dos países se reducía a \$1,680 millones de dólares en exportaciones mexicanas a Canadá contra \$1,000 millones de dólares de exportaciones canadienses a México. -lo cual representa menos del 1% del comercio total de canadiense-. Canadá era el 11avo. socio más importante para México, mientras éste ocupaba el 17avo. lugar en importancia para su contraparte canadiense. Para México, la relación comercial con Canadá era menos importante que la que tenía con Japón,

Alemania o Francia. Para Canadá el comercio con México era pequeño, sí lo comparaba con el que tenía con Corea del Sur, Taiwan, Francia o Italia. Además, mientras el 70% de las exportaciones mexicanas no enfrentaban restricciones para entrar al mercado canadiense, el 80% de las importaciones provenientes de Canadá se encontraban sujetas a régimen tributario. En cuanto a la IED canadiense, ésta ascendía a \$400 millones de dólares en México, mientras prácticamente no se puede hablar de ningún tipo de inversión mexicana en Canadá.⁶¹

El TLCAN, además de brindar la oportunidad de mejorar la relación comercial entre México y Canadá, les podría proporcionar algunas ventajas políticas al poder oponerse conjuntamente a las medidas proteccionistas que quisiera imponer, en un momento dado, Estados Unidos.⁶²

Por otra parte, al participar en las negociaciones del tratado trilateral, Canadá aprovechó la oportunidad para tratar de resolver problemas que se habían suscitado durante la operación de su acuerdo de libre comercio con Estados Unidos: intentó hacer más claras las reglas de origen y mejor el mecanismo de consulta y solución de controversias.

⁶¹ *Ibidem.*, pp.1-15.

⁶² Leonard Waverman, "A Canadian Vision of North American Economic Integration" en Steven Globerman *Continental Accord: North American Economic Integration*, Canadá, The Fraser Institute, 1992, pp.31-32.

Asimismo, el gobierno de Ottawa, con su intervención en el TLCAN deseaba asegurar la permanencia de Canadá como un espacio atractivo para los inversionistas, utilizando lo que podrían considerarse sus ventajas comparativas: mano de obra calificada, sólida infraestructura, transportes, telecomunicaciones, abundancia de recursos energéticos y, servicios altamente avanzados.⁶³

⁶³ Government of Canada, NAFTA, What's it all about?, Canadá, External Affairs and International Trade Canada, 1993, pp. 7-8.

4. La relación México-Canadá en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

4.1. Antecedentes de la negociación

Desde el inicio de la década de los ochentas, surgió la idea de crear una alianza económica norteamericana por el vasto potencial de crecimiento que podía crear en la región una más cercana integración de las economías de Estados Unidos, Canadá y México.

En un primer momento, las propuestas para estudiar esta opción fueron rechazadas ante el temor de México y Canadá por una eventual pérdida de soberanía política y cultural ante la influencia estadounidense y, por la complejidad que implicaba integrar economías con diferentes niveles de desarrollo.

Sin embargo, como hemos visto en los anteriores capítulos, ante los profundos cambios en el contexto internacional y las propias transformaciones internas, la idea de crear una zona de libre comercio norteamericana cobró nuevo auge. En 1989 se concluyó un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, el cual serviría posteriormente como marco de referencia para la negociación de un nuevo tratado en 1990, que incluía a México.

De hecho desde mediados de los años ochenta, las tres naciones acordaron distintos pactos tendientes a regular sus relaciones comerciales. Como ejemplos podemos citar el "Acuerdo Marco de Entendimiento en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios" de 1985 y el "Acuerdo Marco para Comercio e Inversión" de 1987, ambos firmados por Estados Unidos y México y, el ya mencionado Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, de 1989.

En agosto de 1989 durante la Séptima Reunión Binacional Mexico-Estados Unidos, se decidió que los presidentes Salinas de Gortari y Bush iniciarían pláticas en busca de facilidades de comercio, inversión y acceso a mercados. Aún no se hacía mención a un acuerdo de libre comercio y el gobierno mexicano pretendía avanzar en el camino de la reciprocidad a su apertura comercial unilateral, a través de pactos sectoriales que aseguraran la entrada de las exportaciones nacionales al mercado estadounidense.

En una conferencia de prensa en Washington, en octubre de 1989, Jaime Serra Puche, titular de la SECOFI, declaraba: "...las similitudes entre la economía americana y la canadiense, permiten muy naturalmente, hacer un acuerdo de comercio entre los dos países, porque son economías con grados de desarrollo muy parecidos. No es el caso cuando se comparan los grados de desarrollo en la economía mexicana con los grados de desarrollo en la economía americana. De manera que a corto plazo, no se planea la

posibilidad de hacer un acuerdo de libre comercio; sin embargo, si se plantea... un mucho mayor flujo de comercio en sectores específicos...⁶⁴

A pesar de la anterior declaración, la inversión extranjera que buscaba atraer la administración salinista en su esfuerzo por diversificar las relaciones económicas del país, continuaba sin alcanzar los montos pronosticados y el 27 de marzo de 1990, el periódico "**Wall Street Journal**" dió a conocer que se habían iniciado conversaciones preliminares entre autoridades mexicanas y estadounidenses para la firma de un tratado de libre comercio.

El 10 de junio, lo que hasta ese momento había sido un rumor se convertía en realidad. Durante una reunión con Bush en Washington, Salinas abordó la conveniencia de que ambos países buscaran mecanismos que permitieran ampliar los flujos bilaterales de comercio e inversión, para propiciar el crecimiento de las dos economías. Se emitió un comunicado conjunto en el que se concluía que un tratado de libre comercio constituía el mejor medio para lograrlo.

Durante la VIII Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos en agosto del mismo año, Jaime Serra Puche, el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, y Carla Hills, la representante comercial de Estados Unidos, recomendaron

⁶⁴ Presidencia de la República. "Estados Unidos de América", en El Gobierno Mexicano, México, octubre de 1989, p.265.

iniciar las consultas para instaurar las negociaciones del pacto comercial, conforme con las leyes y procedimientos de cada uno de los países.

El 5 de septiembre, Herminio Blanco fue designado jefe del equipo negociador mexicano para el acuerdo y se instaló un Consejo Asesor del Tratado integrado por representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico. Con el objeto de coordinar los trabajos de las entidades de la administración pública se constituyó la Comisión Intersecretarial del Tratado de Libre Comercio, en la que participaron las secretarías de Comercio y Fomento Industrial, Relaciones Exteriores, Desarrollo Social, Hacienda y Crédito Público, y Trabajo y Previsión Social, así como la Oficina de la Presidencia de la República y el Banco de México. Se creó también, por parte del sector privado, la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), formada por representantes de todos los sectores productivos para que durante la negociación del tratado sirviera como vínculo con el sector público y expresara las posiciones de cada rama productiva.⁶⁵

El 7 de septiembre el gobierno mexicano solicitó formalmente al de Estados Unidos iniciar negociaciones para establecer un pacto de libre comercio. El 12 de septiembre Canadá manifestó su interés -como ya se explicó con anterioridad, motivado principalmente por razones de corte defensivo-, por participar en esas negociaciones.

⁶⁵ Herminio Blanco, Las negociaciones comerciales de México con el Mundo, México, F.C.E., 1994, pp. 161-164.

iniciar las consultas para instaurar las negociaciones del pacto comercial, conforme con las leyes y procedimientos de cada uno de los países.

El 5 de septiembre, Herminio Blanco fue designado jefe del equipo negociador mexicano para el acuerdo y se instaló un Consejo Asesor del Tratado integrado por representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico. Con el objeto de coordinar los trabajos de las entidades de la administración pública se constituyó la Comisión Intersecretarial del Tratado de Libre Comercio, en la que participaron las secretarías de Comercio y Fomento Industrial, Relaciones Exteriores, Desarrollo Social, Hacienda y Crédito Público, y Trabajo y Previsión Social, así como la Oficina de la Presidencia de la República y el Banco de México. Se creó también, por parte del sector privado, la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), formada por representantes de todos los sectores productivos para que durante la negociación del tratado sirviera como vínculo con el sector público y expresara las posiciones de cada rama productiva.⁶⁵

El 7 de septiembre el gobierno mexicano solicitó formalmente al de Estados Unidos iniciar negociaciones para establecer un pacto de libre comercio. El 12 de septiembre Canadá manifestó su interés -como ya se explicó con anterioridad, motivado principalmente por razones de corte defensivo-, por participar en esas negociaciones.

⁶⁵ Herminio Blanco, Las negociaciones comerciales de México con el Mundo, México, F.C.E., 1994, pp. 161-164.

A partir de septiembre de 1990 y durante los siguientes cuatro meses, delegaciones de los tres países se reunieron para analizar las diferentes opciones de negociación. La alternativa trilateral resultaba la más conveniente, pues permitía crear en un solo tratado, una región de libre comercio con más de 360 millones de habitantes y un producto agregado cercano a seis billones de dólares; además así se evitaba la proliferación de acuerdos bilaterales en América del Norte -la ya explicada amenaza radiada en el continente-. El 5 de febrero de 1991, los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos anunciaron simultáneamente su decisión de iniciar negociaciones trilaterales para crear la zona de libre comercio de América del Norte, con lo cual se buscaría eliminar progresivamente los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión, proteger los derechos de propiedad intelectual, y establecer un mecanismo justo para la solución de controversias.⁶⁶

4.2. EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Desde el comienzo de la negociación, Canadá insistió en que el TLCAN trataría de complementar e incluso mejorar en la medida de lo posible, el acuerdo de libre comercio que había firmado con Estados Unidos en 1988. Así pues, el tratado que incluye a México, incorpora por referencia, reemplaza con acuerdos trilaterales mejorados o bien hace

⁶⁶ *ibidem*, p. 163.

genéricas todas las obligaciones que Canadá y Estados Unidos estipulaban en su acuerdo bilateral. Como resultado de esta situación, se convino suspender el mismo mientras los dos sean socios del TLCAN -aunque se conservó el calendario de desgravación acordado anteriormente por ambos en algunos sectores-.⁶⁷

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se llevó a cabo bajo el procedimiento de "vía rápida" o **fast track** que autoriza la Ley de Comercio estadounidense de 1988. Este mecanismo permite al gobierno federal realizar negociaciones comerciales con otros países sin injerencia del Congreso. El 1 de marzo de 1991 el presidente George Bush solicitó la extensión por dos años de esta atribución, con objeto de iniciar las negociaciones formales del acuerdo trilateral, lo cual le fue autorizado el 23 de mayo. De conformidad con los procedimientos establecidos en dicha ley, el paquete legislativo enviado a las Cámaras para su aprobación -integrado por tres apartados: la legislación de instrumentación, en la que se especifica la forma operativa de los compromisos asumidos en el TLCAN; una declaración de orden administrativo la que, entre otros conceptos, considera el análisis de los impactos previstos por el tratado y finalmente, el propio texto definitivo del acuerdo- sería ratificado o no en su totalidad, sin que existiera la posibilidad para el Congreso de reabrir ninguno de sus puntos.

⁶⁷ Government of Canada, NAFTA, What's it all about?, Canadá, External Affairs and International Trade Canada, 1993, p. 9.

El 12 de junio se inició el proceso formal de la negociación del TLCAN durante la Cumbre de Toronto, con la participación del Secretario de Comercio de México, Jaime Serra Puche; el de Comercio Internacional, Industria, Ciencia y Tecnología de Canadá, Michael Wilson; y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills. Se identificaron seis grandes áreas de discusión: acceso a mercados, reglas de origen, inversiones, propiedad intelectual, servicios de todo tipo y, solución de controversias.

En cuanto al acceso a mercados, se estableció de común acuerdo, que los aranceles vigentes al inicio de la negociación constituirían la base para negociar su reducción paulatina, la cual se llevaría a cabo según los productos, a la luz de tres criterios: los susceptibles de desgravarse de inmediato; aquellos que pudieran serlo a mediano plazo, y los que requerían de un periodo mayor. De tal forma, los tiempos de desgravación en algunos casos alcanzaron un lapso de hasta quince años. Asimismo se pretende la eliminación de las barreras no arancelarias como cuotas y permisos de importación negociando también plazos y productos. Otro tema relacionado con el acceso a mercados fue el referente a las compras gubernamentales donde se pugró por suprimir restricciones para participar en las adquisiciones que realizan los gobiernos, agencias o empresas paraestatales.

En relación a las salvaguardas, quedó garantizada la facultad de los gobiernos para suspender temporalmente la desgravación arancelaria en aquellos sectores que pudieran

verse afectados negativamente por ella, en caso de surgir circunstancias excepcionales. La aplicación de estas salvaguardas sólo tendrá efecto para otro país miembro del tratado si sus exportaciones son significativas en comparación con las provenientes del resto del mundo.

En el marco de un tratado de libre comercio, las reglas de origen determinan si un producto particular importado o exportado por un país de la zona puede gozar de los beneficios que otorga dicho tratado. En el TLCAN, las reglas de origen designan como productos originarios de América del Norte los totalmente obtenidos o producidos en el territorio norteamericano. Aquéllos que son fabricados con materias primas o componentes provenientes del extranjero -es decir fuera de Canadá, Estados Unidos o México- serán reconocidos como productos norteamericanos si las transformaciones aportadas son suficientes para cambiar la clasificación arancelaria del mismo en el Sistema Armonizado. En algunos casos, además de un cambio en la fracción, los productos deberán incluir también un porcentaje preciso de valor agregado norteamericano. En otros sólo se requiere un contenido norteamericano que está fijado en un 60% cuando se utiliza el método de valor de transacción y en un 50% cuando se utiliza el método de costo neto. El primero está basado en el precio pagado o adeudado por un producto. El segundo se basa en el costo total de éste a nivel del productor, deduciendo los costos de promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta, regalías, embarques y empaque. Finalmente, hay una cláusula que permite que un producto que no cumpla con

alguna regla de origen sea considerado como norteamericano si el valor de las materias no originarias de la zona no supera el 7% de su valor de transacción o costo total.⁶⁸

Con objeto de permanecer como espacios atractivos para la inversión extranjera se acordó lo siguiente: otorgar trato nacional a los inversionistas de la zona. Esto implica el compromiso de que a los extranjeros que deseen invertir en un país no se les exigirán mayores requisitos que a los nacionales en lo que se refiere a la constitución, adquisición, administración o venta de una empresa. Todo ello, siempre y cuando no se trate de una empresa cuyas actividades se encuentren explícitamente restringidas a los extranjeros.

Por otra parte, se incluyó la cláusula de la nación más favorecida con lo que se busca que cualquier ventaja ofrecida a los inversionistas de un país no miembro del tratado, se haga extensiva automáticamente a los inversionistas de los países signatarios del mismo.

Además, los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo. Por ejemplo, no se obligará a los inversionistas a exportar un porcentaje determinado de la producción, alcanzar un cierto grado de contenido doméstico, adquirir bienes y servicios generados

⁶⁸ Gobierno de Québec, Québec y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Canadá, 1993, p. 25.

dentro de un territorio o atar el valor de las importaciones a requisitos de balanza de divisas, entre otros.

Asimismo, se garantizó la libre convertibilidad de la moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades, dividendos, el pago de intereses y regalías y, los pagos por asistencia técnica entre otros. Finalmente, se convino que los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y que el pago por la indemnización corresponderá al valor de mercado del bien expropiado.⁶⁹

En cuanto a la propiedad intelectual, se buscó brindar adecuada protección a los derechos de autor, a las marcas, patentes y a todas las invenciones susceptibles de aplicación industrial, así como a los secretos y diseños industriales, para de esta forma evitar la piratería.

Los servicios fueron otra gran área de negociación por la relevancia creciente del tema, al considerarse complementos básicos de los flujos comerciales de mercancías. Particular importancia cobraron los servicios financieros, en materia de transporte, telecomunicaciones y turismo.

⁶⁹ Véase: Jaime Serra Puche, "Informe al H. Senado de la República sobre la conclusión de las negociaciones del TLCAN" en Documentos básicos sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México, SECOFI, 1994, pp. 645-684.

El mecanismo de solución de controversias tiene una importancia fundamental. En este tema, el acuerdo bilateral Estados Unidos-Canadá fue el marco de referencia que se utilizó para abordar el asunto en el tratado trilateral. Empero a éste, se le introdujeron algunas mejoras, como la mayor insistencia en que las controversias se solucionen con base en las consultas, la conciliación y la mediación, antes que en el arbitraje de un panel. Existen aproximadamente 20 grupos sectoriales de trabajo para evaluar discrepancias comerciales en el momento en que se originan y antes de que se conviertan en problemas políticos. La existencia de un sistema expedito e imparcial para la solución de controversias es particularmente importante para México y Canadá en su relación con Estados Unidos, pues el mayor poderío económico de éste le da una capacidad de influencia desproporcionada, que en un momento dado le podría permitir emplear de manera arbitraria las normas contra la discriminación de precios y de cuotas compensatorias con fines proteccionistas.⁷⁰

El 11 de agosto de 1992, después de 12 reuniones plenarias y siete ministeriales, los representantes comerciales de los tres países anunciaron el término de las negociaciones del pacto. El 17 de noviembre los mandatarios de los tres países firmaron el TLCAN, pero quedaba pendiente la ratificación de sus respectivos congresos para que pudiera ponerse en marcha.

⁷⁰ Joseph A., McKinney, "Solución de controversias entre Canadá y Estados Unidos: implicaciones para México" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, pp. 41-42.

En las elecciones presidenciales de Estados Unidos del mismo mes, triunfó el candidato demócrata Bill Clinton, quién tomó posesión de su cargo el 20 de enero de 1993. Aunque apoyaba el libre comercio, el pacto había sido negociado por los republicanos y Clinton vió la posibilidad de imponer el sello de su administración al condicionar la aprobación del mismo, al establecimiento de mejoras en los aspectos laborales y ecológicos.

Por otra parte, el 24 de febrero, Brian Mulroney anunció su dimisión como líder del partido Conservador Progresista y en consecuencia de su cargo como Primer Ministro de Canadá, aunque precisó que haría ratificar el pacto antes de abandonar su mandato. Así pues, la Cámara de los Comunes y el Senado de Canadá culminaron la aprobación legislativa correspondiente al tratado el 27 de mayo y el 23 de junio de 1993, respectivamente. El 25 de junio Kim Campbell fue designada como Primer Ministro.

Entonces un nuevo problema surgió en el camino de la ratificación del tratado. El 30 de junio, el juez de la Corte Federal del Distrito de Columbia, Charles R. Richey determinó que la administración de George Bush había violado las leyes al negociar el acuerdo comercial y ordenó al Poder Ejecutivo no buscar su ratificación mientras no realizara una evaluación sobre el impacto ambiental del TLCAN. Clinton reaccionó irritado ante esta orden de la Corte al considerarla como una seria intromisión en la autoridad constitucional del Presidente para conducir la política exterior del país y como una descalificación a su

responsabilidad de dirigir negociaciones comerciales con otras naciones, de acuerdo con la delegación de autoridad negociadora que había recibido por parte del Congreso. Con estos antecedentes se iniciaron las negociaciones de los acuerdos paralelos.

4.3. Los Acuerdos Paralelos

El debate entorno de la inclusión de cuestiones no comerciales en las negociaciones trilaterales fue iniciado por grupos estadounidenses que se oponían a la liberalización del intercambio comercial con México, dentro de los cuales se encontraban organizaciones proteccionistas del medio ambiente que sostenían que la falta de una adecuada reglamentación mexicana sobre cuestiones ambientales traería consecuencias negativas, particularmente en la zona fronteriza. Por su parte las organizaciones de derechos laborales, insistían en que los bajos salarios mexicanos harían perder sus fuentes de empleo a ciudadanos estadounidenses, al trasladarse un mayor número de empresas a nuestro país, para aprovechar la mano de obra barata. Como ya se mencionó, Clinton vio la posibilidad de ganar apoyo político al hacer suyas las demandas ambientales y laborales y condicionar la ratificación del acuerdo a negociaciones sobre estos temas.

Dentro de los objetivos del "Acuerdo de Cooperación para la Protección y Mejoramiento del Ambiente en América del Norte", se busca precisamente reforzar la

protección ecológica al promover medidas ambientales y políticas de reducción de la contaminación. Entre las obligaciones se encuentran que un país notifique a las otras partes, su decisión de prohibir o restringir severamente el uso de ciertos pesticidas o de otras sustancias químicas y el estudio de la posibilidad de prohibir la exportación a las otras partes, de aquellas sustancias tóxicas cuyo uso este prohibido en su territorio.

Asimismo se pretende identificar cuestiones prioritarias para ser resueltas por medio de la cooperación en acciones concertadas, entre las partes del TLCAN. "Cada una de las partes garantizará que los procedimientos para la aplicación de las leyes ambientales sean justos y equitativos, que no sean innecesariamente complicados ni costosos y que no impliquen plazos que no sean razonables ni demoras injustificadas". Obvio resulta decir que además se busca que las partes no incurran en la falta de aplicación del derecho ambiental interno "injustificada, persistente y sistemáticamente para atraer o retener inversiones".⁷¹

En lo referente al acuerdo laboral, se establece que los tres gobiernos comparten el interés en garantizar a sus respectivas poblaciones mejores condiciones de trabajo y de vida, mayores y mejores oportunidades de empleo, en incrementar su productividad y elevar sus niveles de ingreso. Se insiste en que se buscará una distribución equitativa de los frutos del incremento de la productividad como un incentivo esencial para el

⁷¹ Véase: Jaime Serra Puche, "Intervención en el H. Senado de la República, para informar sobre la conclusión de las negociaciones sobre los acuerdos paralelos al TLCAN" en Documentos básicos... op.cit., pp. 787-797.

crecimiento sostenido. Además se acordó establecer mecanismos por lo cuales se informe a las partes de los esfuerzos que cada una de ellas haga para hacer respetar los derechos laborales, conforme a sus propias leyes y reglamentos. También se establecen instrumentos de cooperación en los siguientes rubros: seguridad e higiene en el trabajo; trabajo de menores; trabajadores migratorios; programas de capacitación; estadísticas del trabajo; prestaciones a los trabajadores; programas sociales para los trabajadores y sus familias; programas, metodologías y experiencias exitosas en materia de incremento de la productividad, entre otros.⁷²

Ante una falta sistemática en la aplicación efectiva de los acuerdos paralelos por una de las partes y, cuando afecte la producción de bienes y servicios comerciados entre las naciones, se podrán imponer sanciones. En el caso de Canadá, un panel de expertos podrá exigir el pago de la contribución monetaria y el cumplimiento de la decisión acordada ante un tribunal canadiense competente; en el caso de México o Estados Unidos las partes reclamantes podrán suspender a la parte demandada, los beneficios derivados del TLCAN con base en el monto de la contribución fijada y con un tope máximo de 20 millones de dólares al año. Estos beneficios deberán restituirse de manera automática, una vez que la parte en falta cumpla con el pago o plan de acción.

⁷² ibidem.

El punto más álgido en la negociación de los acuerdos paralelos fue precisamente el relativo a las sanciones comerciales o económicas para quienes violaran los acuerdos. Inicialmente, Canadá y México no aceptaron la propuesta original estadounidense de adoptar sanciones comerciales como fórmula para dotar a los acuerdos paralelos "con dientes" contra el o los países, que violaran sus compromisos de manera repetida.

Canadá no veía justificación alguna para aceptar esta amenaza cuando era obvio que iba dirigida principalmente a México por su presunta aplicación laxa de estándares ambientales y laborales. Las partes mexicana y estadounidense entonces, exploraron la posibilidad de negociar la aplicación de sanciones de manera bilateral. Sin embargo, con un entendimiento sólo entre las dos naciones, México hubiera quedado en una posición muy incómoda, ya que prácticamente hubiera significado que estaba dispuesto a pagar un precio más elevado que Canadá para concluir el tratado y además hubiera implicado la aceptación implícita de que la idea original de aplicar sanciones llevaba una dedicatoria especial para los mexicanos, algo que los negociadores nunca reconocieron públicamente.

Así pues, tras largas discusiones, finalmente el 12 de agosto de 1993 los representantes comerciales de los tres países Serra Puche, Kantor y Hockin, concluyeron las negociaciones. México acabó aceptando sanciones comerciales y económicas aunque rechazó la propuesta conjunta de Estados Unidos y Canadá que pretendía obtener la opción de demandar al gobierno ante los propios tribunales mexicanos -como parte del

mecanismo de solución de controversias- por considerarla atentatoria contra el concepto de soberanía. Por su parte Canadá, aceptó el pago de contribuciones monetarias y la adopción de la resolución que tomaran los tribunales canadienses competentes, a recomendación de los paneles de expertos que estudiaran los casos, pero rechazó las sanciones comerciales.

En el terreno de la especulación se encuentra la teoría de que la "filtración" de un memorándum, presuntamente confidencial, de Serra Puche a sus negociadores en Washington, donde rechazaba que el gobierno mexicano fuera demandado en sus propios tribunales, fue en realidad un malabarismo político para más tarde justificar la aceptación de sanciones comerciales. El documento "filtrado" a la prensa dejaba a Serra Puche con el suficiente espacio para argumentar que la soberanía nacional fue puesta a salvo al rechazar las pretensiones de Canadá y Estados Unidos de promover juicios contra el gobierno mexicano y que las sanciones a las que originalmente se opuso, no atentaban contra la autodeterminación del país.

Pero todavía quedaban obstáculos que librar para conseguir la ratificación del tratado. Aunque el 24 de septiembre la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos anuló el dictamen del juez Richey, con lo que se permitía al Ejecutivo presentar el TLCAN al Congreso, Clinton aún no contaba con los votos necesarios entre los representantes de la Cámara Baja para que el acuerdo fuera aprobado.

Por otra parte, con el triunfo del 25 de octubre de los liberales en Canadá, el nuevo Primer Ministro, Jean Chrétien declaró que su país se abstendría de poner en vigor la zona de libre comercio mientras sus reservas -principalmente en los conceptos de discriminación de precios⁷³ y subsidios- no fueran satisfechas.⁷⁴ Además buscó algunas modificaciones al aspecto energético: Ottawa quiso el mismo grado de control y protección de su industria petrolera que el obtenido por México en la negociación, que no obliga a este país a proveer crudo y gas a Estados Unidos en caso de una "emergencia nacional". Bajo los términos del acuerdo bilateral Estados Unidos-Canadá, el gobierno canadiense quedó obligado a abastecer esos combustibles a precios concesionarios.

El 3 de noviembre, Clinton envió al Congreso de Estados Unidos el proyecto de ley para la puesta en marcha del acuerdo. Para apoyar lo negociado por el mandatario estadounidense con algunos diputados, con objeto de lograr los votos requeridos, el gobierno mexicano aceptó a última hora hacer concesiones sobre la exportación de vidrio, cítricos y azúcar. El 4 de noviembre Clinton desafía a Ross Perot a debatir con el vicepresidente Al Gore sobre los méritos o desventajas del tratado. Este debate se lleva a cabo el 9 de noviembre y Gore sale victorioso. Finalmente, y tras muchas dificultades, el

⁷³ En inglés dumping. Práctica desleal de comercio internacional que consiste en la venta en los mercados extranjeros de grandes cantidades de algunos productos, generalmente provenientes de depósitos o reservas de diversos tipos, a precios inferiores a su costo de producción, o al menos, al que tienen en el mercado nacional del propio país de origen. Ver: Edmundo Hernández-Vela Salgado, Diccionario de Política Internacional, México, Edit. Porrúa, 1996, p. 236.

⁷⁴ Cabe recordar que aún cuando el TLCAN ya había sido ratificado por el Congreso canadiense, aún quedaba pendiente su promulgación.

17 de noviembre la Cámara de Diputados de Estados Unidos aprobó el TLCAN por 234 votos a favor y 200 en contra -el Senado hizo lo propio el 20 de noviembre-.

Canadá y Estados Unidos lograron ponerse de acuerdo sobre los temas que preocupaban a Chrétien. La Casa Blanca aseveró que el encuentro de Clinton con el Primer Ministro canadiense en el foro de Cooperación Asia-Pacífico en Seattle, días después de la aprobación del tratado, fue clave para convencer al jefe de gobierno canadiense sobre el imperativo de proclamar el tratado. Acordaron iniciar dos años de conversaciones en torno del establecimiento de un código sobre el comercio desleal. El acuerdo anunciado también incluía una declaración de los tres países integrantes del TLCAN de que los recursos hidráulicos de Canadá quedaban fuera del acuerdo, con lo que éste país no se vería obligado a desviar sus recursos acuíferos para satisfacer las necesidades de agua fresca de Estados Unidos. Además, Ottawa aceptó una declaración unilateral relativa a que en épocas de escasez, el gobierno interpretará y aplicará el tratado en forma tal, que le permita optimizar la seguridad futura de los recursos energéticos de Canadá.

El anuncio de Chrétien a principios de diciembre de 1993, de que su gobierno proclamaría el TLCAN, con lo que podría entrar en vigor el 1o. de enero de 1994 como estaba previsto, removió el último escollo para la implantación del pacto.

En México el Senado ratificó el tratado el 22 de noviembre y fue promulgado el 20 de diciembre de 1993.

4.4. México-Canadá: una relación de segundo orden para ambos

En realidad los vínculos entre México y Canadá hasta antes de iniciarse la negociación del TLCAN, fueron muy limitados. Como Julián Castro Rea nos dice: "Sería falso sostener lo contrario: si Canadá ha mantenido un estado de "indiferencia amable" respecto a México, ha sido correspondido de la misma manera por los gobiernos y por la sociedad mexicana. Mas allá de los enunciados mutuos de buena voluntad, la relación real entre los dos países ha sido en general más bien distante."⁷⁵

México y Canadá establecieron relaciones diplomáticas en 1944, siendo la visita de Adolfo López Mateos en 1959 a John Diefenbaker el primer encuentro a nivel de jefes de Estado. Durante la administración de Luis Echeverría hubo un acercamiento debido a la coincidencia con el programa de Trudeau de diversificación internacional. La política exterior canadiense, generalmente identificada hasta entonces con los intereses de los países exportadores de capital dió un giro cuando el entonces Primer Ministro apoyó la iniciativa de Echeverría de una "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los

⁷⁵ Julián Castro Rea, "Canadá, ¿aliado o adversario? Un punto de vista mexicano" en Canadá en transición. México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM, 1994, p. 370.

Estados." Durante los gobiernos de López Portillo y De la Madrid se incluyó a Canadá en la agenda de visitas internacionales, pero sin que se registrara ningún cambio substancial en la relación.⁷⁶

De los diferentes convenios y acuerdos firmados entre México y Canadá durante esta período, quizá el que más destaca es el "Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales" que ha funcionado desde 1974 y que permite que campesinos mexicanos viajen a Canadá y trabajen en la recolección de frutas, flores y tabaco.

En el aspecto económico, la relación también puede ser considerada como rudimentaria. Dada la histórica insignificancia del comercio e inversión entre las dos naciones, no es sorprendente que los instrumentos para manejarlas tuvieran un grado poco sofisticado. Firmaron un Acuerdo Comercial en 1946 mediante el cual Canadá otorgó a México el trato de nación más favorecida. Este pacto fue el que reguló sus relaciones hasta fines de los años setenta cuando el auge petrolero mexicano atrajo la atención de los canadienses. En 1980 se firmó el Acuerdo sobre Cooperación Industrial y Energética. México buscaba convertirse en el principal proveedor de petróleo para las provincias del este canadiense, mientras Ottawa deseaba vender reactores para el programa mexicano de electrificación rural. La crisis mexicana de 1982 no permitió que estos planes se concretaran. En 1984 un nuevo acuerdo comercial se firmó sin grandes consecuencias. El

⁷⁶ *Ibidem.*, pp. 370-371.

ingreso de Mexico al AGACC en 1986 revivió un poco el interes canadiense, pero en la práctica poco sucedió. En 1989 se firmó un Acuerdo Textil sobre Estambres. Así hasta el inicio de los noventa, no sólo las barreras arancelaria o no arancelarias detuvieron el flujo de comercio e inversión, sino también la ausencia de un interes real por el intercambio entre las dos naciones.⁷⁷

Durante varios años, Canadá registró un déficit en su balanza comercial con México debido a que éste realizó sus exportaciones en condiciones más favorables que los canadienses gracias al regimen comercial liberal de éstos, así como al sistema generalizado de preferencias que ayudó a nuestro país y que hizo que el 80% de los productos mexicanos entraran a Canadá sin pagar impuestos ni enfrentar permisos de importacion. En cambio las exportaciones de Canadá a México progresaron de manera más lenta debido al sistema proteccionista que prevaleció en el país hasta finales de la década de los ochenta. Sin embargo, la tendencia se revirtió en 1992 cuando las exportaciones canadienses comenzaron a aumentar.

⁷⁷ Michael Hart, A North American Free Trade Agreement, The Strategic Implications for Canada. Canadá, Centre for Trade Policy and Law, Institute for Research on Public Policy, 1990, pp. 66-75.

De cualquier forma el movimiento comercial entre México y Canadá ha sido muy limitado.⁷⁸ México fue en 1991 la 16ava. fuente de importaciones de Canadá, mientras que se ubicó en el lugar 17 como destino de las exportaciones canadienses. Menos de 1.4% de las importaciones canadienses provenían de México y menos de 1% de las exportaciones de Canadá eran destinadas a ese país. A pesar de esto, Canadá tuvo más relaciones comerciales con México que con cualquier otro país de América Latina. Según cifras canadienses el total del intercambio comercial entre los dos sólo alcanzó los 3 mil millones de dólares canadienses, de los cuales 547 mil fueron por concepto de exportaciones a México y, los restantes 2 mil 500 millones fueron de resultado de las ventas mexicanas a Canadá.⁷⁹

De conformidad con BANCOMEXT, el intercambio comercial alcanzó en 1992 una cifra de 1,821.4 millones de dólares estadounidenses. Esto representa apenas el 3.4% del comercio que en el mismo año mantuvieron México y Estados Unidos, el cual se elevó a 49,257.8 millones de dólares. Pero lo significativo del caso no fue tanto el monto del comercio, sino la manera en que éste pasó en un tiempo muy corto de favorecer a México a inclinarse definitivamente del lado de Canadá. El alza fue de apenas 3.5%. Lo

⁷⁸ Las cifras mexicanas difieren marcadamente de las canadienses debido al pronunciado comercio triangular a través de Estados Unidos. Por ejemplo, según la fuente de Canadá, México exportó a ese país un valor aproximado de 1,350 de dólares americanos en 1989, en cambio, la fuente mexicana indica un monto de 278 millones. En las importaciones también hay discrepancias: la fuente canadiense registra las de México como equivalentes a 300 millones de dólares, mientras que la mexicana las establece en 421 millones. Véase Claudia Avila Connelly, "El mercado de América del Norte, espacio económico para México" en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7, México, BANCOMEXT, julio de 1991, pp. 661-664.

⁷⁹ Ministère des Affaires extérieures Québec, *Mexique-Canada Partenariat pour la réussite*, Canadá, Québec. Direction du Commerce dans l'Amérique latine et les Antilles, 1992, p.44.

interesante, sin embargo es que esta moderada expansión se registró con una caída de 30.7% de las exportaciones mexicanas a Canadá y con un aumento de 100.3% en las ventas canadienses a México. Si en 1991, México registró un excedente de 455.1 millones de dólares en su relación comercial con Canadá, para 1992 esta cifra se había convertido en un déficit de 261.6 millones de dólares.

En este sentido, las cifras son significativas. Nos demuestran que en un momento en el que México todavía mantenía barreras arancelarias superiores a las de Canadá, las empresas de esa nación habían encontrado ya una fórmula para incrementar su presencia en nuestro país. Esto en buena medida fue consecuencia de las expectativas que abría la firma del TLCAN.

De los productos que México exporta a Canadá destacan: vehículos para transporte de pasajeros, partes y accesorios para carrocerías de automóviles, motores de encendido interno, computadoras, maquinaria eléctrica, cables, petróleo crudo, plátano, mango, uvas, pimienta, pepino, jitomate, asientos y parabrisas para automóviles de motor, parabrisas de vidrio templado, hojas para resortes de fierro y monturas para vehículos de motor. El petróleo dejó su lugar privilegiado pues de corresponderle 75% de las exportaciones en 1975 en 1992 sólo llegó a 6.5%.

Las exportaciones canadienses a México han sido tradicionalmente productos agrícolas como los derivados de la leche y cereales; minerales como el acero y aluminio y, algunos productos transformados como las partes automotrices y los productos de telecomunicaciones. Sin embargo, las exportaciones canadienses han comenzado a aumentar en productos transformados. Por otra parte las reformas de México y la necesidad de mejorar su capacidad tecnológica brindan la posibilidad a Canadá de exportar tecnología y servicios.⁸⁰

4.5. Relación México-Canadá: las posibilidades en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Durante la visita del Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney a México en marzo de 1990, se planteó la necesidad de una mayor acercamiento entre las dos naciones.

Salinas de Gortari decía en ocasión de esta visita: "Durante más de cuatro décadas hemos comprobado que los beneficios recíprocos que pueden derivar de nuestra amistad prometen ofrecer a nuestros pueblos un más adecuado futuro. Las nuevas circunstancias de cada país encuentran ahora el impulso decisivo de nuestra voluntad política. Hoy, compartimos el deseo de conocernos mejor y la aspiración de estar más presentes el uno

⁸⁰ Claudia Avila Connelly, "Canadá: un mercado para las exportaciones mexicanas" en Comercio exterior, vol 44, núm. 2, México, BANCOMEXT, febrero 1994, pp. 146-150.

en la vida del otro. Iniciamos, en estos meses, un acercamiento sin precedente en la historia de nuestras naciones(...) El Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Canadá y Estados Unidos, es una muestra inconfundible del signo de nuestros tiempos(...) y, también un ámbito de oportunidades de gran importancia para México. Nuestras naciones avanzan en una más productiva y cordial relación con nuestro vecino común. Nuestras experiencias históricas han sido diferentes y vivimos circunstancias de desarrollo diferenciadas en relación a los Estados Unidos por lo que nuestros acuerdos son, también distintos. Esta situación hace valioso compartir puntos de vista e invita a ampliar el intercambio comercial entre México y Canadá para aprovechar plenamente las complementariedades naturales entre nuestras economías.⁶¹

Sobre los sectores más importantes que se podrían desarrollar a propósito de la nueva relación entre mexicanos y canadienses, Salinas comentó: "Hoy podemos esperar un mayor acceso de nuestros productos al mercado canadiense y una más efectiva participación de Canadá en la producción mexicana. Aprovecharemos las experiencias diferentes para ampliar la producción agropecuaria y forestal de México. Concretaremos las enormes posibilidades que anidan en las ramas energéticas, en el turismo y en la pesca y, sobretudo, en las telecomunicaciones. Las inversiones canadienses en éstas y otras ramas, así como en la industria maquiladora, apoyarán la consolidación de la apertura

⁶¹ Carlos Salinas de Gortari, "Intervención del presidente Carlos Salinas de Gortari durante la visita del Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, a México" en Documentos Básicos...op.cit., México, SECOFI, 1994, pp. 187-188.

comercial de México y complementarán el desarrollo general del país. Este desarrollo es indispensable para generar los empleos que necesita el país y así disminuir los dolorosos movimientos migratorios de mexicanos al norte.⁸²

De estas declaraciones podemos desprender que, por una parte, el presidente mexicano otorgaba un alto valor al acuerdo firmado por Canadá y Estados Unidos, como modelo para negociar en un futuro no muy lejano, un posible tratado trilateral, y además, hacía énfasis en que la complementariedad que existía entre las economías de los tres países, les proporcionaría una mayor competitividad para afrontar los retos que implicaba la conformación de los otros bloques comerciales a nivel mundial.

Por otro lado, destacaba las ramas productivas en las que México y Canadá podrían lograr un mayor acercamiento. Con este fin y tratando de abordar los principales temas de la agenda bilateral, los dos gobiernos firmaron los siguientes acuerdos: El "Memorándum de Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión"; el "Convenio sobre Asistencia Mutua y Cooperación entre sus Administraciones de Aduanas"; el "Memorándum de Entendimiento en Materia de Cooperación Forestal entre la SARH de los Estados Unidos Mexicanos y el Ministerio de Silvicultura de Canadá"; el "Memorándum de Entendimiento sobre Cooperación para Combatir el Narcotráfico y la Farmacodependencia"; el "Tratado sobre Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal"; el

⁸² *Ibidem.*, p. 189.

"Tratado de Extradición"; el "Convenio de Cooperación en Materia de Turismo"; el "Convenio para el Intercambio de Información en Materia de Impuestos"; el "Convenio de Cooperación en Material Ambiental" y, el "Convenio de Cooperación en Materia Aropecuaria y Ganadera".⁶³

La respuesta de Mulroney al mensaje de Salinas se dirigió en el mismo sentido, ya que abrió las posibilidades para ir ampliando la cooperación entre los dos países: "Se ha preparado el escenario para una nueva era en las relaciones mexicano-canadienses y una nueva asociación entre nuestros países (...) El comercio de Canadá con México es ya mayor que el de cualquier otro país latinoamericano. Pero con la reforma introducida en la economía de México y el énfasis que pone en la liberalización del mercado, claramente podemos hacerlo mucho mejor (...) Hoy se han concluido no menos de diez acuerdos, memoranda de entendimiento y tratados. Cada uno de éstos nos compromete a tomar medidas muy prácticas que aumentarán los contactos y cooperación entre México y Canadá. Estas medidas prácticas involucrarán al sector comercial y el sector público de nuestros países. Estos acuerdos reflejan la alta prioridad que ambos concedemos a la consecución de economías modernas y competitivas para el próximo siglo (...) Pero la asociación que hemos comenzado a cimentar hoy irá más allá que acuerdos y tratados formales. Los debates que hemos tenido hoy revelan una gran variedad de valores e intereses comunes...Me satisface que nuestra propia iniciativa para desarrollar nuestra

⁶³ Ibidem., pp. 191-192.

relación en este hemisferio -en referencia al ingreso de Canadá a la O.E.A.- coincide precisamente con el robustecimiento de los vínculos de México con América del Norte, incluyendo Canadá." ⁸⁴

Un mes después de la visita de Mulroney, Jaime Serra Puche hacia la siguiente declaración en el "Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México en el Mundo", en el Senado de la República: "Canadá es un socio con un gran potencial de comercio con México. Además existe una clara complementariedad entre México y Canadá para exportar hacia los Estados Unidos, sobre todo en sectores como prendas de vestir, aparatos domésticos, materiales plásticos y acero(...) Como es sabido, Estados Unidos y Canadá firmaron un Acuerdo de Libre Comercio para impulsar los flujos comerciales y de inversión entre los dos países(...) La mayor vinculación entre las economías canadiense y norteamericana representa un reto y una oportunidad para México. Reto, porque corremos el riesgo de que nuestros flujos comerciales a esa región se vean desplazados como resultado de las preferencias que esas economías se han otorgado entre sí. Oportunidad, porque el crecimiento mismo de sus intercambios puedan crear, en una renovada relación comercial, un gran mercado para los productos mexicanos, con permanencia y sin trabas injustificadas(...) La dinámica comercial entre Canadá y Estados Unidos, así como la intensidad de nuestra relación con ambos países nos obliga a fortalecer nuestra vinculación (...) no aspiramos formar un mercado común

⁸⁴ Brian Mulroney, "Intervención del Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney durante su visita a México" en Documentos básicos...op.cit., pp.193-195.

porque ello conduciría a a cesión de soberanía económica, pero sí requerimos de un acuerdo comercial que permita el libre flujo de bienes y asegure el acceso claro de nuestras exportaciones.⁸⁵

Como ya vimos, en junio de 1990 México y Estados Unidos anunciaron su intención de iniciar la negociación de un tratado de libre comercio y en septiembre, Canadá expresó su interés en participar en esas negociaciones bajo la premisa de que al no hacerlo perdería la oportunidad de influir e ineteractuar de manera directa en negociaciones que podrían repercutir sobre sus intereses comerciales en el mercado norteamericano.

Desde la negociación del TLCAN, la relación entre México y Canadá ha efectivamente cobrado un nuevo impetu en todos los sectores. La nueva relación bilateral se caracteriza por la diversidad de los canales de comunicación. Además de los múltiples contactos entre los mandatarios canadienses y mexicanos, las dependencias gubernamentales han estrechado sus lazos para dar seguimiento a los temas de la agenda bilateral, para lo cual se creó la Comisión Ministerial que se reúne una vez al año de manera alternada en México y Canadá, en la cual miembros del gabinete de los dos países intercambian puntos de vista.

⁸⁵ Jaime Serra Puche, "Intervención del Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Dr. Jaime Serra Puche, en la Inauguración del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo, organizado por el H. Senado de la República" en Documentos básicos...op.cit., pp.235-236.

En cuanto a las representaciones oficiales, la Embajada de México en Canadá ha experimentado una expansión acorde con la importancia de la nueva relación. La misión ahora cuenta con áreas del medio ambiente, relaciones con el Parlamento, asuntos jurídicos y prensa, así como con representaciones de las Secretarías de Gobernación, Comercio y Fomento Industrial, Agricultura, Marina y del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Correspondientemente, en la Secretaría de Relaciones Exteriores de México se ha creado una dirección de área dedicada exclusivamente a Canadá dentro de la Dirección General para América del Norte. Por su parte, en el Ministerio de Asuntos Extranjeros de Canadá la sección encargada de la relación con México duplicó su personal.⁸⁶

La interacción entre otras autoridades y grupos de la sociedad también se ha desarrollado. Ejemplos de esto son los contactos entre legisladores de ambos países a través de la Comisión Interparlamentaria; las visitas de comisiones del Congreso mexicano a Canadá; los foros de comunicación a nivel empresarial y, los lazos entre universidades e instituciones culturales.⁸⁷

México, puede aumentar sus exportaciones en algunas áreas, como la automotriz, equipo de audio, productos agrícolas, textiles -sectores complementarios- y Canadá es líder mundial en sectores en los cuales la demanda mexicana es importante: granos,

⁸⁶ Sandra Fuentes-Berain, "México y Canadá: la nueva frontera del norte" en Revista Mexicana de Política Exterior, núm. 44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, SRE, otoño 1994, p. 24.

⁸⁷ ibidem.

componentes automotrices, equipo de telecomunicaciones, productos para la salud, plásticos, dispositivos médicos, equipos y programas de computación, productos de hierro y acero. Pero quizá lo más importante es que Canadá cuenta con capitales para invertir y tecnología, dos recursos fundamentales para nuestro país.

Veremos a continuación cuales han sido los primeros resultados en cuanto a inversión e intercambio comercial entre las dos naciones tras la puesta en vigor del TLCAN.

4.5.1. La inversión

Bajo el marco del TLCAN, entre enero de 1994 y junio de 1996, las empresas canadienses materializaron inversiones por 1,302.3 millones de dólares estadounidenses, monto que representa el 7.0% del total de la IED que ingresó al país en el lapso de referencia (18,646.9 millones de dólares estadounidenses) y que da lugar a que Canadá ocupe la cuarta posición entre el total de países que en ese lapso invirtieron en México. La inversión canadiense se canalizó principalmente a las actividades del sector industrial, que recibieron 52.3% del total; al sector servicios financieros, fue el 32.8%; a comercio, 8.2%; a minería y extracción, 5.7%; y a otros sectores económicos, 1.0%.⁶⁸

⁶⁸ Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Canadá en México, agosto de 1996.

Al cierre de mes de junio de 1996 se contaba con el registro de 734 empresas con inversión canadiense, esto es, 5.5% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) establecidas en México (13,350). Los inversionistas canadienses participan mayoritariamente en el capital social de 583 empresas (79.4%) y minoritariamente en las 151 restantes (20.6%).

Las empresas con capital canadiense se ubican en el sector servicios, que registra el 31.7% de las sociedades; en la industria manufacturera se localiza el 25.3%; en comercio, 20.3%; en minería, 17.8%; y en los demás sectores, el restante 4.9%.

Desagregadas por ramas de actividad, el 15.7% de las empresas con inversión canadiense se dedican al comercio de productos no alimenticios al por mayor; el 13.0%, a la prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados; el 11.7%, a la extracción y/o beneficio de minerales metálicos; el 4.8%, a otros servicios inmobiliarios; el 3.3% a la extracción y/o beneficio de minerales de hierro; y el 3.3%, a restaurantes, bares y centros nocturnos.

De acuerdo a su localización geográfica, en el D.F. se ubica el 46.7% del total de empresas con capital canadiense; en Jalisco, el 6.1%; en Sonora, el 6.0%; en el Estado de México, el 5.7%; en Baja California Sur, el 4.6%; y en otros estados, el 30.9%.⁸⁹

⁸⁹ Ibidem.

Ahora bien, aunque incipiente, existe presencia de inversionistas mexicanos en el territorio canadiense. En todos los casos, esa presencia se ha dado a través de adquisiciones de empresas canadienses ya existentes.

Recientemente la empresa acerera paraestatal SIDBEC DOSCO, la más importante en el ramo en la provincia de Québec, fue adquirida por el Grupo Ispat Mexicana, S.A. de C.V. Esta empresa fue comprada por un valor de 33 millones de dólares, pero al mismo tiempo la compañía mexicana asumió una deuda estimada de 207 millones de dólares y se comprometió a invertir en los próximos cinco años 100 millones adicionales con el fin de modernizar las tres plantas que posee.

Motor Coach Industries, empresa estadounidense fabricante de autobuses y comprada por el Consorcio Grupo Dina en 1993 por 337 millones de dólares, posee una filial canadiense con 50 empleados, la cual ha sido registrada como subsidiaria mexicana. Otras dos empresas de capital mexicano en Canadá son: Mount Hard, fabricante de bisagras, con una inversión de un millón de dólares y Artopex, fabricante de muebles de oficina, con una planta de 542 empleados.⁹⁰

⁹⁰ Fuente: SECOFI. Carpeta de Información General. Visita de Estado del Presidente Ernesto Zedillo a Canadá, 10 al 14 de junio de 1996.

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS
CON INVERSION CANADIENSE */**

SECTOR	PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA INVERSION		EMPRESAS
	MENOR AL 50%	MAYOR AL 50%	
AGROPECUARIO	0	4	4
MINERIA Y EXTRACCION	36	95	131
INDUSTRIA MANUFACTURERA	29	157	186
ELECTRICIDAD Y AGUA	0	1	1
CONSTRUCCION	9	17	26
COMERCIO	29	120	149
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	2	2	4
SERVICIOS FINANCIEROS	16	35	51
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	30	152	182
TOTAL	151	583	734

*/ AL MES DE JUNIO DE 1996

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION MATERIALIZADA PROVENIENTE DE CANADA

(miles de dólares)

SECTOR	1994	1995	1996*/	ACUMULADO 1994-1996	PARTICIPACION %
TOTAL	740,752.40	153,790.30	407,710.00	1,302,252.70	100.00
AGROPECUARIO	15.50	0.00	0.00	15.50	0.00
MINERIA Y EXTRACCION	70,814.10	2,824.00	49.30	73,687.40	5.70
INDUSTRIA MANUFACTURERA	555,284.40	96,845.60	28,955.10	681,085.10	52.30
ELECTRICIDAD Y AGUA	0.00	8.30	0.00	8.30	0.00
CONSTRUCCION	274.00	564.00	7,977.60	8,815.60	0.70
COMERCIO	103,558.70	1,447.70	1,289.30	106,295.70	8.20
TRANSP. Y COMUNICACIONES	22.50	0.00	0.00	22.50	0.00
SERVICIOS FINANCIEROS	9,097.00	49,495.50	368,234.40	426,826.90	32.80
SERV. COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	1,606.20	2,605.20	1,204.30	5,495.70	0.40

*/ Enero-junio, notificada al 24 de julio

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA NOTIFICADA POR PAISES Y BLOQUES ECONOMICOS

(millones de dólares)

PAISES Y BLOQUES	1994		1995		1996*		ACUM 1994-1996	
	VALOR	PART %	VALOR	PART %	VALOR	PART %	VALOR	PART %
TOTAL	8.382,3	100,0	10.403,5	100,0	3.945,4	100,0	22.731,2	100,0
AMERICA DEL NORTE	4.345,7	51,8	6.424,1	61,7	2.643,7	67,0	17.392,9	76,5
CANADA	205,3	2,4	803,7	7,7	425,7	10,8	1.434,7	6,3
ESTADOS UNIDOS	4.140,4	49,4	5.620,4	54,0	2.128,0	53,9	11.888,8	52,3
UNION EUROPEA	1.845,4	22,0	1.819,8	17,5	714,6	18,1	4.379,8	19,3
ALEMANIA	118,6	1,4	345,9	3,3	371,1	9,4	835,6	3,7
AUSTRIA	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
BELGICA	13,3	0,2	59,9	0,8	3,5	0,1	78,7	0,3
DINAMARCA	2,3	0,0	8,0	0,1	7,3	0,2	17,8	0,1
ESPAÑA	114,0	1,4	98,4	0,9	29,4	0,7	239,8	1,1
FINLANDIA	1,0	0,0	3,4	0,0	-0,2	0,0	4,2	0,0
FRANCIA	66,2	0,8	117,1	1,1	43,8	1,1	227,1	1,0
GRECIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
HOLANDA	395,2	4,7	1.042,1	10,0	48,1	1,2	1.485,4	6,5
IRLANDA	1,0	0,0	0,7	0,0	19,8	0,5	21,5	0,1
ITALIA	9,0	0,1	0,0	0,0	1,8	0,0	10,8	0,0
LUXEMBURGO	11,9	0,1	10,8	0,1	-2,5	-0,1	20,2	0,1
PORTUGAL	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
REINO UNIDO	1.096,4	13,1	112,8	1,1	151,5	3,8	1.380,7	6,0
SUECIA	18,2	0,2	22,8	0,2	41,0	1,0	79,8	0,4
PAISES SELECCIONADOS	2.165,5	25,8	2.119,2	20,4	550,5	14,0	4.835,2	21,3
ANTILLAS HOLANDESES	495,5	5,9	78,7	0,8	-4,9	-0,1	569,3	2,5
BAHAMAS	17,3	0,2	70,9	0,7	1,4	0,0	89,6	0,4
BERMUDAS	0,2	0,0	-1,3	0,0	2,6	0,1	1,5	0,0
ISLAS CAIMAN	154,9	1,8	90,8	0,9	7,8	0,2	253,3	1,1
COREA DEL SUR	6,6	0,1	141,1	1,4	51,8	1,3	199,5	0,9
CHILE	2,1	0,0	1,3	0,0	8,8	0,2	10,2	0,0
CHINA	1,4	0,0	8,9	0,1	-0,3	0,0	6,0	0,0
FILIPINAS	0,0	0,0	6,1	0,1	0,0	0,0	6,1	0,0
INDIA	340,2	4,1	1.301,7	12,5	238,1	6,0	1.880,0	8,3
JAPON	735,7	8,8	207,5	2,0	78,4	2,0	1.021,6	4,5
PANAMA	318,1	3,8	103,3	1,0	8,6	0,2	430,0	1,9
SINGAPUR	-0,5	0,0	12,6	0,1	24,7	0,6	36,6	0,2
SUIZA	56,5	0,7	68,0	0,7	120,6	3,1	245,1	1,1
TAIWAN	3,6	0,0	2,7	0,0	1,2	0,0	7,5	0,0
URUGUAY	30,6	0,4	8,8	0,1	6,9	0,2	48,5	0,2
ISLAS VIRGENES	3,1	0,0	20,1	0,2	7,0	0,2	30,2	0,1
OTROS PAISES	25,7	0,3	40,4	0,4	36,6	0,9	102,7	0,5

*Al 30 de junio

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA POR PAISES Y BLOQUES ECONOMICOS

(millones de dólares)

PAISES Y BLOQUES	1994		1995		1996 ^(*)		1996 ^(**)		ACUM 1994-1996 ^(**)	
	VALOR	PART %	VALOR	PART %	VALOR	PART %	VALOR	PART %	VALOR	PART %
TOTAL	9 963 3	100 0	6 738 4	100 0	1760 7	100	1 945 2	100 0	18 648 9	100 0
AMERICA DEL NORTE	5 112 1	51 3	4 491 4	66 7	1261	70 8	1 364 9	71 2	10 986 4	58 9
CANADA	740 8	7 4	153 8	2 3	398 8	22 3	407 1	21 0	1 302 3	7 0
ESTADOS UNIDOS	4 371 3	43 9	4 337 6	64 4	864 2	48 5	977 2	50 2	8 666 1	51 9
UNION EUROPEA	1 858 1	18 6	1 528 9	22 7	137 6	7 7	139 9	7 2	3 526 9	18 9
ALEMANIA	304 8	3 1	535 9	8 0	14 8	0 8	14 9	0 8	855 6	4 6
AUSTRIA	0 1	0 0	0 1	0 0	0	0 0	0 0	0 0	0 2	0 0
BELGICA	-7 2	-0 1	39 2	0 6	1 3	0 1	1 3	0 1	33 3	0 2
DINAMARCA	14 5	0 1	17 8	0 3	0 1	0 0	0 1	0 0	32 2	0 2
ESPAÑA	139 7	1 4	31 3	0 5	24 1	1 4	24 8	1 3	195 8	1 1
FINLANDIA	4 6	0 0	0 0	0 0	-0 3	0 0	-0 3	0 0	4 3	0 0
FRANCIA	86 9	0 9	77 9	1 2	28 8	1 6	28 9	1 5	193 7	1 0
GRECIA	0 0	0 0	0 0	0 0	0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
HOLANDA	724 2	7 3	815 4	9 1	4 8	0 3	5 8	0 3	1 345 4	7 2
IRLANDA	1 0	0 0	0 7	0 0	19 8	1 1	19 8	1 0	21 5	0 1
ITALIA	1 5	0 0	-0 9	0 0	0 6	0 0	0 7	0 0	1 3	0 0
LUXEMBURGO	10 7	0 1	7 2	0 1	-6 8	-0 4	-6 8	-0 3	11 3	0 1
PORTUGAL	0 1	0 0	0 0	0 0	0	0 0	0 0	0 0	0 1	0 0
REINO UNIDO	587 9	5 1	143 8	2 1	50 4	2 8	50 5	2 6	782 2	4 1
SUECIA	9 3	0 1	60 7	0 9	0	0 0	0 0	0 0	70 0	0 4
PAISES SELECCIONADOS	2 944 5	29 6	691 0	10 3	378 2	21 2	418 4	21 4	4 051 9	21 7
ANTILLAS HOLANDESES	467 1	4 7	66 5	1 0	-23 5	-1 3	1 6	0 1	537 4	2 9
BAHAMAS	89 9	0 9	-3 4	-0 1	0	0 0	0 0	0 0	86 5	0 5
BERMUHAS	2 2	0 0	-3 9	-0 1	2 7	0 2	2 7	0 1	1 0	0 0
ISLAS CAIMAN	95 0	1 0	27 8	0 4	2 1	0 1	5 6	0 3	128 8	0 7
COREA DEL SUR	11 9	0 1	173 0	2 6	10 6	0 6	10 9	0 6	195 8	1 1
CHILE	2 5	0 0	6 9	0 1	0	0 0	0 0	0 0	9 4	0 1
CHINA	2 0	0 0	5 5	0 1	-0 2	0 0	-0 2	0 0	7 3	0 0
FILIPINAS	0 0	0 0	6 1	0 1	0	0 0	0	14 7	6 1	0 3
INDIA	1 216 7	12 2	50 5	0 7	265 7	16 0	265 7	3 3	1 554 9	8 3
JAPON	818 5	8 2	149 9	2 2	80 5	3 4	83 9	3 3	828 3	4 4
PANAMA	353 2	3 5	19 9	0 3	6 3	0 4	5 6	1 3	378 7	2 0
SINGAPUR	0 0	0 0	12 8	0 2	24 7	1 4	24 7	0 7	37 3	0 2
SUIZA	53 8	0 5	158 1	2 3	8	0 4	13 4	0 1	225 1	1 2
TAIWAN	4 4	0 0	1 5	0 0	1 1	0 1	1 1	0 0	7 0	0 0
URUGUAY	5 5	0 1	14 6	0 2	0	0 0	0 4	0 0	20 7	0 1
ISLAS VIRGENES	20 0	0 2	7 2	0 1	0	0 0	0 6	0 0	27 8	0 1
OTROS PAISES	48 8	0 5	27 1	0 4	3 7	0 2	4 0	0 2	78 7	0 4

(*)Ene-Jun, notificado al 30 de junio

(**)Ene-Jun, notificado al 24 de julio

Fuente: SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera

4.5.2. El comercio bilateral México-Canadá

En los primeros dos años de vida del TLCAN, el comercio total entre México y Canadá se ha incrementado en más de 22.5%. Lo anterior fue resultado de un incremento en las exportaciones de México a Canadá de 26.6% y de un incremento en las exportaciones canadienses a México de 16.9%.

Ahora bien, comparando el período enero-junio de 1995 con el mismo período en 1996, observamos una reducción en el comercio bilateral de 0.6%, como resultado de una reducción en las exportaciones mexicanas a Canadá de 8.2% y un incremento de 11.3% en las exportaciones canadienses a México.⁹¹

⁹¹ Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Relaciones Comerciales de México con el Mundo. Septiembre 1996.

BALANZA COMERCIAL MEXICO-CANADA

	1993	1994	1995	VAR. 93-95	1995 ENE-JUN	1996 ENE-JUN	VAR. %
EXPORTACIONES	1,569.00	1,483.00	1,987.00	26.60	1,095.00	1,006.00	-8.20
PETROLERAS	137.00	84.00	67.00	-51.10	52.00	64.00	23.40
AGROPECUARIAS	34.00	29.00	43.00	28.50	25.00	27.00	9.30
MANUFACTURERAS	1,398.00	1,370.00	1,877.00	34.30	1,018.00	915.00	-10.20
IMPORTACIONES	1,175.00	1,621.00	1,374.00	16.90	686.00	763.00	11.30
CONSUMO	216.00	327.00	2,568.00	19.40	118.00	166.00	40.70
INTERMEDIOS	691.00	906.00	832.00	20.40	431.00	460.00	6.70
CAPITAL	268.00	388.00	284.00	6.00	137.00	137.00	0.00
BALANZA COMERCIAL	394.00	-138.00	613.00	55.50	409.00	243.00	-40.50
COMERCIO TOTAL	2,744.00	3,104.00	3,361.00	22.50	1,781.00	1,769.00	-0.70

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares)

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS POR MEXICO CON LOS SOCIOS EN TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS MEXICO-ESTADOS UNIDOS

EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
PRODUCTO	1995	PARTICIPACION %	PRODUCTO	1995	PARTICIPACION %
AUTOMOVILES	5,856.10	8.80	PARTES AUTOMOTRICES	2,723.00	5.00
TELEVISORES A COLOR	2,987.40	4.50	CIRCUITOS ELECTRICOS	1,450.00	2.70
CABLES PARA BUJIAS	1,981.70	3.00	PRODUCTOS DE PLASTICO	1,264.00	2.30
VEHICULOS DE CARGA	1,731.10	2.60	MANUFACTURAS DE HIERRO	939.10	1.70
MOTORES A GASOLINA	1,605.10	2.40	TUBOS CATODICOS A COLOR	643.00	1.20

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares)

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS MEXICO-CANADA

EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
PRODUCTO	1995	PARTICIPACION %	PRODUCTO	1995	PARTICIPACION %
AUTOMOVILES	1,046.80	52.90	ACEITE DE CANOLA	116.10	8.40
MOTORES A GASOLINA	224.80	11.30	PARTES P/AUTOMOVILES	93.00	6.70
COMPUTADORAS	188.90	8.50	TRIGO	63.20	5.30
FAROS	44.20	2.20	PARTES P/COMPUTADORAS	53.90	3.90
PARTES P/ AUTOMOVILES	26.70	1.30	PASTAS DE MADERA	48.00	3.50
TELEFONOS	18.90	0.90	MAQUINARIA P/MOLDEAR	44.40	3.20
PARTES P/MOTES A GAS	18.50	0.90	LECHE EN POLVO	38.10	2.80
FOTOCOPIADORAS	12.40	0.60	COMPUTADORAS	28.40	2.10
PRODUCTOS QUIMICOS	11.00	0.60	AUTOMOVILES	25.60	1.80
ALEACIONES DE COBRE	11.00	0.60	MOLDES P/PLASTICOS	25.00	1.80

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares)

Los anteriores datos nos demuestran que, aunque modesto, ha habido un incremento en la actividad comercial entre ambas naciones tras la firma del TLCAN. Por otra parte, es interesante destacar la importancia que ha cobrado la inversión canadiense materializada en nuestro país: Actualmente, Canadá ocupa el 4o. lugar entre el total de países que invirtieron entre 1994 y 1996 en México.

Sólo resta decir que durante los últimos años, la voluntad política que han demostrado los gobiernos de los dos países -la cual quedó reafirmada con la visita del presidente Zedillo a Canadá del 10 al 14 de junio del presente año- ha permitido que los vínculos bilaterales cobren verdaderamente una nueva dimensión.

Ahora bien, para conocer las posibilidades reales de esta flamante relación, los empresarios, sobretodo los mexicanos, deben intentar establecer contacto con sus contrapartes. Canadá puede parecer un lugar muy lejano, sin embargo se hace necesario reflexionar sobre el hecho de que una empresa conjunta con una compañía canadiense puede redituarte tecnología y ganancias a México.

Existen oportunidades en las industrias de servicio como ingeniería, asesoramiento ambiental, en prácticas comerciales, servicios financieros, construcción y comidas rápidas; en áreas de manufactura como alimentos y bebidas, petroquímicos, textiles y automotores. y también en infraestructura, incluyendo telecomunicaciones, instalaciones portuarias,

autopistas y tránsito masivo. Por otra parte, Canadá tiene ventajas dentro de las industrias de recursos: minas, forestal, pulpas y papel, pesca y agricultura.

Sí bien es cierto que en muchos casos, la experiencia técnica y de mercadotecnia que ofrecen las empresas canadienses, también se encuentra en la competencia estadounidense, para aprovechar realmente la trilateralidad que ofrece el TLCAN, se hace necesario que los empresarios mexicanos conozcan las ventajas que les puede representar crear nuevos lazos con compañías canadienses.

Algunas ya lo han hecho, como es el caso, de Frisco, empresa mexicana, que inició una operación conjunta con Placer Dome Inc., compañía minera de Vancouver. Frisco, propietaria inicial de Minera Real de Angeles S.A. de C.V. -la cual se dedica a operar minas de zinc, plomo y plata en Zacatecas-, conserva el 51% de la participación en esta empresa y se unió a Placer Dome para aprovechar las ventajas de la experiencia financiera y de extracción de su socio canadiense.

Otro ejemplo es el de la empresa conjunta entre SHL Systemhouse Inc. (Canadá) y Gervassi Clark S.A. de C.V. que se inició en 1992 y obtuvo un contrato por 10 años. por la cantidad de 500 millones de dólares canadienses, para instalar y operar sistemas de computación para la Secretaría de Hacienda, con la finalidad de procesar los ingresos fiscales y aduanales. "Gervassi Clark cuenta con importantes antecedentes en México y

conoce muy bien las necesidades de esa secretaria", explica el vicedirector de SHL Systemhouse, Peter Sandiford. "Nosotros somos una compañía mucho más grande y aportamos el respaldo económico, la experiencias técnica y la habilidad par operar esta clase de proyectos. Canadá tiene importantes líderes en telecomunicaciones y diseño de programas y sistemas de computación. Nuestra experiencia es comparable a la de los Estados Unidos. Las compañías canadienses de tecnología estan abiertas a las operaciones internacionales. Tuvimos que competir por el contrato de la SHCP contra las empresas más grandes de Estados Unidos y ganamos, no sólo por precio, sino proque habíamos puesto a nuestro mejor equipo a cargo del proyecto"⁹²

Las compañías mexicanas que busquen alianzas con empresas canadienses pueden solicitar información sobre clientes potenciales, así como asistencia para establecer contactos a través de las embajadas, misiones comerciales, organismos gubernamentales, asociaciones industriales, bancos y compañías profesionales.

La sección de Asuntos Económicos y Comerciales de la Embajada de Canadá en México tiene información al respecto, y en Monterrey acaba de abrirse una oficina comercial canadiense. Por su parte, los gobiernos de las provincias candienses operan agencias comerciales para la promoción de las empresas que se encuentran en sus

⁹² Gordon Brockhouse, "Cómo hallar el asociado correcto" en El comercio canadiense, Canadá, Canadian Business y El Economista, 1993, p. 5.

territorios. Asimismo, la Secretaría de Relaciones Exteriores puede prestar ayuda conjunta con la Embajada de México en Ottawa y sus oficinas comerciales de Toronto y Montreal.

Además, algunas asociaciones industriales tratan de facilitar el contacto entre los miembros de los dos países. Estos son algunos ejemplos: la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), en la ciudad de México, trabaja con la Asociación de Fabricantes Canadienses de Toronto, para establecer lazos entre empresas canadienses y mexicanas; la Asociación de Ingenieros de Canadá, en Ottawa, ofrece una base de datos de empresas interesadas en proyectos en territorio mexicano; la Asociación de Exportadores Canadienses y la Cámara de Comercio Canadiense, ambas con oficinas en Ottawa, dan información sobre socios potenciales, o el Consejo Asesor México-Canadá, que también está encargado de establecer contactos entre empresas de los dos países. Por otra parte, las exhibiciones comerciales de industrias específicas, en los dos países, son grandes oportunidades para conocer posibles socios.

Los bancos canadienses que tienen oficinas de representación en México, como **The Bank of Montreal, Scotiabank, Canadian Imperial Bank of Commerce y Royal Bank of Canada**, también pueden ayudar a empresas mexicanas que buscan socios canadienses.

Finalmente, importantes compañías canadienses de contabilidad y asesoría están conectadas con empresas profesionales mexicanas a través de sus organizaciones internacionales. Por ejemplo, la firma contable internacional **Arthur Andersen** y su rama de asesoramiento **Andersen Consulting** tienen oficinas en las principales ciudades de México y Canadá y **Price Waterhouse**, tiene una oficina en la Ciudad de México.

La creación de relaciones comerciales entre los nuevos socios tomará tiempo y esfuerzo ya que las dos partes, se encuentran en un proceso de conocimiento mutuo. Sin embargo, si la finalidad del TLCAN es producir tres ganadores en vez de uno sólo, mexicanos y canadienses deberán prepararse para trabajar conjuntamente.

Conclusiones

Tras el fin de la Guerra Fría, el contexto internacional se transformó sensiblemente. Aunque aparentemente Estados Unidos se erigió como el vencedor, su influencia de única gran potencia se ha visto minada ante la competencia, sobre todo en el ámbito comercial, de Japón y la Unión Europea. Así pues, en la actualidad, y ante la carencia de un liderazgo mundial incuestionable, se viven reacomodos y luchas en la búsqueda de un nuevo orden en el orbe.

Esta situación ha dado origen, en el ámbito político y social, a enfrentamientos que persiguen reivindicaciones nacionalistas, religiosas y étnicas. En el entorno económico, y a pesar de las fricciones que ha ocasionado el resurgimiento de algunas prácticas proteccionistas, se han continuado los esfuerzos por lograr una mayor liberalización comercial tanto a nivel global como regional, que permita a los países aprovechar sus ventajas comparativas, alcanzar una eficiente especialización de sus procesos productivos y de esta forma, competir bajo términos más favorables, obtener mayores ganancias y crear fuentes de empleo, que contribuyan a mejorar el nivel de vida de sus pueblos. Hoy en día se ha demostrado que todas las naciones pueden obtener mayores beneficios al participar en la dinámica de los procesos económicos mundiales que al adoptar una postura aislacionista.

Sin embargo, las negociaciones multilaterales tendientes a alcanzar los anteriores objetivos han enfrentado innumerables obstáculos, al resultar extremadamente complejo conciliar los intereses de las naciones que han participado en ellas. Es por esta razón que algunos países han buscado concretar acuerdos regionales, sin que ello implique necesariamente un alejamiento de los esquemas y los logros alcanzados a nivel multilateral. Este tipo de negociaciones nacen de la voluntad de los gobiernos de asegurar a sus productores nacionales el acceso a los mercados de sus principales socios comerciales, de buscar el desarrollo de redes empresariales conjuntas, de mejorar su competitividad debido a su asociación con economías complementarias, de mejorar los procedimientos de solución de controversias y de corregir desequilibrios comerciales bilaterales.

El proyecto norteamericano es un ejemplo de este tipo de acercamiento regional entre las economías de México, Estados Unidos y Canadá que pretenden a través de la firma del TLCAN, eliminar progresivamente las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los tres países. Tanto para México como para Canadá, este acuerdo reviste particular importancia por el grado de vinculación que existe entre sus economías y la estadounidense. La posibilidad de que Washington pretendiera reestablecer su predominio por medio de la autoprotección comercial, hubiera afectado de manera negativa las reformas estructurales internas que habían llevado a cabo mexicanos y canadienses para adecuarse a la nueva dinámica internacional.

Además de la importancia que en sí mismo conlleva el TLCAN al facilitar el comercio entre las tres naciones, a lo largo del presente trabajo, hemos visto cuáles fueron las motivaciones particulares de los gobiernos de México y Ottawa para concretar este acuerdo.

A partir de este estudio y a pesar de las obvias diferencias entre los dos países - históricas, culturales, idiomáticas, políticas y económicas-, hemos podido identificar grandes coincidencias. Los objetivos de México y Canadá son similares porque reflejan los problemas que naturalmente surgen cuando economías más pequeñas tienen una relación tan importante con una colosal como la estadounidense. El TLCAN brinda la oportunidad para que ambos compartan experiencias y a través de la cooperación logren crear un contrapeso al poderío de su vecino común. Además existen otros intereses compartidos que no están relacionados con Estados Unidos, como el apoyo a los organismos multilaterales, el respeto al derecho internacional y la tendencia a buscar soluciones pacíficas a las controversias.

La relación bilateral México-Canadá, hasta antes de la negociación puede ser calificada como rudimentaria, pero en el nuevo contexto que brinda su asociación a través del TLCAN deben estrechar sus vínculos. Si buscan verdaderamente aprovechar la trilateralidad del acuerdo, es necesario que se incremente el flujo comercial entre los dos países y que se exploren sectores de complementariedad con miras a equilibrar la

proporción del comercio entre estas naciones y Estados Unidos. De no ser así, correrían el riesgo de convertirse en rivales en la competencia por acrecentar su participación en el mercado de estadounidense.

Canadá es ahora un mercado estratégico para los productos mexicanos. A primera vista, las principales importaciones canadienses coinciden con las principales exportaciones mexicanas, destacándose los siguientes grupos de productos: combustibles minerales; productos agrícolas; maquinaria y partes mecánicas; autopartes; equipos de transporte; maquinaria, equipo y partes eléctricas; manufacturas de fundición de hierro y fundiciones de hierro y acero. Además Canadá consume otros productos que México produce y exporta pero que no cumplen con las características específicas de su demanda.

Sobre la interrogante de si en realidad existen oportunidades comerciales para México en Canadá, podemos contestar afirmativamente. Pero será necesario que nuestro país desarrolle su capacidad exportadora. Si bien las ventas al mundo registran una tendencia creciente, el volumen no es suficiente para atender varios mercados a la vez y, menos aún, cuando el 70% de éstas se dirigen sólo hacia el estadounidense. Ante la feroz competencia mundial, resulta indispensable que las empresas mexicanas establezcan estrategias comerciales que consideren, por un lado, sus propias ventajas comparativas y, por otro, las características particulares de cada mercado de destino. En la medida en que ésto suceda será más viable incrementar los envíos de otro tipo de productos.

Ahora bien, para lograr la adecuación de nuestros procesos productivos y así satisfacer las demandas de nuevos mercados, México requiere de dos recursos fundamentales: capitales y tecnología. Canadá dispone de ambos. Esta es otra de las razones por las cuales debemos perseverar en un mejor conocimiento y entendimiento mutuo.

Por otra parte, Canadá es líder mundial en sectores en los cuales la demanda mexicana se ha incrementado en los años recientes: granos, componentes automotrices, equipo de telecomunicaciones, productos para la salud, plásticos, dispositivos médicos, equipos y programas de computación y, productos de hierro y acero.

Durante años lo único que compartieron México y Canadá, además de su situación geográfica en el mismo continente, fue su interés por no perder el acceso al mercado del principal socio comercial de ambos: Estados Unidos. Ahora se han creado nuevas condiciones que permitirán a los dos países obtener beneficios mutuos. La oportunidad existe. El tiempo nos dirá si fuimos capaces de aprovecharla.

Bibliografía

ALVAREZ BEJAR, Alejandro y MENDOZA PICHARDO, Gabriel, México 1988-1991 ¿Un ajuste económico exitoso?, México, UNAM, 1991, 79 pp.

BEJAR NAVARRO, Raul y MOCTEZUMA N. David, Crisis económica y transición política, Aportes de Investigación, núm. 32, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, México, UNAM, 1989, 63 pp.

BLANCO, José, "El desarrollo de la crisis en México 1970-1976" en Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana, México, FCE, 1983, pp. 254-314.

BLANCO MENDOZA, Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el mundo, México, FCE, 1994, 281 pp.

CABRAL, Roberto, "Industrialización y política económica" en Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana, México, Edit. FCE, 1983, pp. 86- 132.

CASTILLO RIVAS, Jorge Arturo, Contradiccion del discurso oficial en la política exterior de México en los dos primeros años de gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari, ante el TLCAN, Tesis de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación, México, FCPyS, UNAM, 1995, 237 pp.

FRANCIS, Diane, A matter of survival, Canada in the 21st. century, Canadá, Key Porter Books Ltd., 1993, 216 pp.

GLOBERMAN, Steven, Continental Accord: North American Economica Integration', Canadá, Frasser Institute, Vancouver, B.C., 1991, 246 pp.

GOVERNMENT OF CANADA, NAFTA, What's it all about?, Canadá. External Affairs and International Trade Canada, 1993, 73 pp.

GOUVERNEMENT DU CANADA, Coup d'oeil sur l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain (ALENA), Canadá, 1993, 136 pp.

GUTIERREZ H., Teresa y VERA C., Mónica (coord.), Canadá en transición, México, UNAM, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, 1994, 683 pp.

HART, Michael, A North American Free Trade Agreement: The strategic implications for Canada, Canadá, Center for Trade and Law, 1990, 142 pp.

HERNANDEZ-VELA SALGADO, Edmundo, Diccionario de Política Internacional, México, Edit. Porrúa, 1996, 583 pp.

HUERTA, Arturo, Economía mexicana más allá del milagro, México, Ediciones de Cultura Popular, 1987, 137 pp.

INSTITUTO TECNOLOGICO AUTONOMO DE MEXICO, México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio: Impacto Sectorial, México, 1992, 384 pp.

OJEDA, Mario, Alcances y límites de la política exterior de México, México, El Colegio de México, 2a. edición, 1984, 219 pp.

OJEDA, Mario, México: el surgimiento de una Política Exterior Activa, México, El Colegio de México, 1986, 229 pp.

ROETT, Riordan, Relaciones exteriores de México en la década de los noventa, México, Siglo Veintiuno Edit., 1991, 342 pp.

ROZENTAL, Andrés, La Política Exterior de México en la era de la modernidad, México, FCE, 1993, 198 pp.

ST-MAURICE, Yves, Libre-échange Canada - Etats-Unis - Mexique, Canadá, Direction Analyse économique CCPEDQ, 1991, 127 pp.

ZORAIDA VAZQUEZ, Josefina y MEYER, Lorenzo, Mexico frente a Estados Unidos, un ensayo histórico (1776-1988), México, 2a edición, Fondo de Cultura Económica, 1989, 248 pp.

Hemerografía

ALPONTE, Juan María, "Violencia mundial en la etapa de postguerra fría", Suplemento de Excélsior, 77 Aniversario, México, 18 de marzo de 1994, p. 8.

AVILA CONNELLY, Claudia, "El mercado de América del Norte, espacio económico para México", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, México, BANCOMEXT, julio 1991, pp. 661-664.

AVILA CONNELLY, Claudia, "Canadá un mercado para las exportaciones mexicanas", en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 2, México, BANCOMEXT, febrero 1994, pp. 148-156.

AVILA DIAZ, Antonio, "Canadá el otro socio" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 2, México, BANCOMEXT, febrero 1994, pp. 142-147.

BALLESTEROS, Carlos, "El contexto mundial de las políticas de innovación tecnológica en Europa", en Relaciones Internacionales 49, México, F.C.P. y S., UNAM, septiembre-diciembre 1990, p. 62.

BELTRAN, Ulises, "Las dimensiones estructurales de la crisis de 1982" en Foro Internacional 120, México, El Colegio de México, vol. XXX, núm. 1, Abril-junio 1990, pp. 321-349.

BERNAL, José Luis, "El impacto institucional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en Revista Mexicana de Política Exterior núm. 44, México, SRE, 1994, p. 46-53.

BROKHOUSE, Gordon, "Cómo hallar el asociado correcto" en El Comercio Canadiense, Canadá, Canadian Business y El Economista, 1993, pp. 4-12.

CASTRO MARTINEZ, Pedro, "Los años de Mulroney: el fin de una era apacible" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, pp. 11-18.

DE ICAZA, Antonio, "La política de diversificación. Una apreciación global en Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED, año 6, núm 23, abril-junio 1989, pp. 85-93.

EMMERICH, Gustavo Ernesto, "El sistema político y la cuestión constitucional en Canadá" en Comercio Exterior, México, vol. 44, núm. 2, BANCOMEXT, febrero de 1994, pp. 121-131.

FUENTES-BERAIN, Sandra, "México y Canadá: la nueva frontera del norte" en Revista Mexicana de Política Exterior, México, núm. 44, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, SRE, otoño 1994, pp. 14-300.

GOMEZ ROBLEDO, Antonio, "Directrices fundamentales de la Política Exterior Mexicana", en Política Exterior de México, 175 años de historia, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1985, pp. 50-85.

GUTIERREZ HACES, Ma. Teresa, "Canadá: entre el libre comercio y las barreras Interprovinciales" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, pp. 72-78.

IZRAELEWICZ, Erik, "Hacer que cohabiten regionalismo y multilateralismo, desafío actual" en Excelsior, México, 3 de enero de 1994, Sección Escena Mundial, pp. 1-3.

MERCADO BECERRIL, Juan Carlos, "México: su conceptualización teórica de la política exterior" en Revista de Relaciones Internacionales, vol. IX, núm. 40, México, FCPyS, UNAM, septiembre-diciembre 1987, pp. 31-48.

MCKINNEY, Joseph A, "Solución de controversias entre Canadá y Estados Unidos: implicaciones para México" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, pp.

39-42.

MENDEZ VILLAREAL, Sofia, "La política económica exterior de México" en Problemas del Desarrollo, México, vol. XXII, nº.87, Instituto de Investigaciones Eco., UNAM, oct.-dic. 1991, pp. 13-67.

MEYER, Lorenzo, "De la revolución bolchevique al EZLN" en Suplemento de Excélsior, 77 Aniversario, México, 18 de marzo de 1994, p. 4.

MOYA PALENCIA, Mario, "El TLC, una gran oportunidad para competir con los bloques poderosos" en Excélsior, México, 2 de julio de 1993, p. 26-A.

MUNS, Joaquín, "Crear una comunidad del Pacífico, futuro lejano de socios del acuerdo" en Excélsior, México, 3 de enero de 1994, Sección Escena Mundial, p. 2.

"Nuestra Economía, una década antes, una década después" en Alto Nivel, núm. 17, México, enero de 1990, pp. 47-53.

PALMA, Esperanza, "Notas sobre el PRI y las transformaciones políticas actuales" en Sociológica, México, UAM, año 4, núm. 11, sept.-dic. 1989, pp. 17-56.

ROSAS, Ma. Cristina, "Canadá y la geopolítica de América del Norte en los noventa" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 2, México, BANCOMEXT, febrero 1994, pp. 102-110.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, "Capítulos referentes al contexto internacional y la política exterior en el Plan Nacional de Desarrollo" en Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED, año 6, núm 23, abril-junio 1989 pp. 76-84.

SANDOVAL LARA, Miguel, "La economía mexicana en el fin de siglo" en El Día, México, 20 de julio de 1991, p. 22.

SARMIENTO, Sergio, "La economía mexicana ante el nuevo milenio", en Suplemento de Excélsior, 77 Aniversario, México, 18 de marzo de 1994, p. 10.

STEVENSON, Brian J.R., "Canadá y la OEA: del cortejo al matrimonio" en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, BANCOMEXT, enero 1994, pp. 79-90.

Documentos

CENTRO DE INFORMACION Y ESTUDIOS NACIONALES, La Economía Mexicana 1982-1988, México, 1989, 59 pp.

DEPARTMENT OF FINANCE CANADA, The North American Free Trade Agreement. An economic assessment from a Canadian Perspective, Canadá, noviembre 1992, 51 pp.

GOVERNMENT OF CANADA, The NAFTA Manual, Canadá, 1993, 82 pp.

GOUVERNEMENT DU CANADA, Accord de libre-échange nord-américain, Examen environmental du Canada: Sommaire, Canadá, 1992, 52 pp.

INVESTISMENT CANADA, Les débouchés et défis du Libre-Echange Nord-Américain: Une optique canadienne, Canadá, 1991, 137 pp.

INVESTISMENT CANADA, Un Accord multilatéral en matière d'investissement: questions, modèles et options, Canadá, documento de trabajo núm. 8, junio 1991, 86 pp.

MINISTERE DES AFFAIRES INTERNATIONALES QUEBEC, La libéralisation des échanges commerciaux entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique: Les enjeux dans

une perspective québécoise, Canadá, Québec, Direction générale de la politique commerciale, 1992, 46 pp.

MINISTÈRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES QUEBEC, Mexique-Canada: Partenariat pour la réussite, Canadá, Québec, Direction du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles, 1992, 198 pp.

MINISTÈRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES QUEBEC, Québec y el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, Canadá, Québec, Direction générale de la politique commerciale, 1993, 137 pp.

POLITICAL RISK SERVICES, Canada an Executive Report, A Division of International Business Communications, Canadá, 1995, 32 pp.

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, "Estados Unidos de América" en El Gobierno Mexicano, México, octubre 1989, pp. 260-265.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, "Discurso de Toma de Posesión" en Novedades, México, diciembre de 1988, Sección A, pp. 1, 17-18.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, Informe de Gobierno, México, Presidencia de la República, noviembre de 1989, 56 pp.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, II Informe de Gobierno, México, Presidencia de la República, noviembre de 1990, 48 pp.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, III Informe de Gobierno, México, Excélsior, noviembre de 1991, Suplemento Especial, 8 pp.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, IV Informe de Gobierno, México, Excélsior, noviembre de 1992, Cuarta Parte de la Sección A, 8 pp.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, V Informe de Gobierno, México, Excélsior, noviembre de 1993, Suplemento Especial, 8 pp.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, "Estados Unidos de América", en El Gobierno Mexicano, México, Presidencia de la República, abril de 1990, pp. 180-192.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, Documentos básicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México, SECOFI, 1994, 976 pp.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES, Visita del Subsecretario Andrés Rozental a Québec, Canadá: Asuntos Políticos y Económicos, México, SRE, 1993, 12 pp.