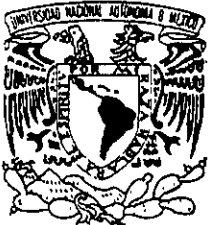


59  
2ejem



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES**

**RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CANADA  
FRENTA A ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL  
TRATADO DE LIBRE COMERCIO (1988-1994)**

**T E S I S**

**QUE PARA OPTAR POR EL TITULO DE**

**LICENCIADA EN RELACIONES  
INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :**

**TERESA DEL S. <sup>000810</sup> PEREZ RODRIGUEZ**

**ASESOR: MTRO. IGNACIO MARTINEZ CORTES.**



258295



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

*¡Eben-ezer!*

*A mis padres, por el ejemplo de esfuerzo, superación  
y coraje que siempre han sido.*

*A mis hermanas, por su apoyo, cariño  
y desvelos incondicionales*

*A Miguel por su cariño y apoyo*

*A mis profesores, en especial a Consuelo Dávila,  
Ma. Cristina Rosas, Luz Elena Espinoza  
y Roberto Domínguez,  
por ser ejemplo de superación,  
tenacidad, rectitud y profesionalismo*

*A Oscar Barrientos Mitsui (+)  
por enseñarme el valor de una sonrisa  
a tiempo en esta vida*

*Pero sobre todas las cosas al hacedor  
del mundo y de todas las cosas que en él hay  
Hechos 14*

*¡Eben-ezer!*

## ***INDICE***

### ***Introducción***

#### ***Capítulo I***

Globalización e integración de bloques económicos .....	1
1.1 Transformación del Orden Mundial	
Fin de la Guerra Fría .....	2
1.2 Cambios económicos.	
Globalización y regionalización en los noventa .....	7
1.3 Integración regional.	
Origen y características de los bloques regionales .....	14
1.4 La relación de México con otros bloques regionales en el mundo y sus características .....	20

#### ***Capítulo II***

Relaciones México-Estados Unidos .....	28
2.1 Filosofía expansionista estadounidense .....	28
2.2 Dependencia histórica .....	30
2.3 Política económica mexicana a partir de 1988 .....	37
2.3.1 Comercio México-Estados Unidos .....	46
2.3.2 Búsqueda de la reglamentación de las relaciones de México con Estados Unidos .....	58
2.3.3 Tratado de Libre Comercio ¿Medio o fin de la política mexicana? .....	65

### *Capítulo III*

Canadá, miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) .....	68
3.1 La relación de Estados Unidos - Canadá .....	69
y la evolución del Acuerdo de Libre Comercio (ALC)	
3.1.1 Evolución del Acuerdo de Libre Comercio .....	78
de Canadá y Estados Unidos (ALCEUC)	
3.1.2 Motivaciones de Canadá para ingresar al	
Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos .	84
3.1.3 Cambios en el Acuerdo de Libre Comercio de	
Estados Unidos y Canadá .....	88
3.2 Relación comercial con Estados Unidos, 1988-1994 .....	96
3.3 Relación comercial México-Canadá .....	102
3.3.1 Nuevas áreas de interés e inversión .....	104
3.3.2 Preeminencia estadounidense .....	114
 <i>Conclusiones</i> .....	 117
 <i>Bibliografía y hemerografía</i> .....	 .124

## INTRODUCCION

El desarrollo del capitalismo ha implicado la expansión de los mercados y los procesos productivos a nivel global, sobrepasando las fronteras del Estado-nación. Si bien este fenómeno se gestó con el surgimiento del capitalismo, actualmente se ha convertido en un tema de análisis y preocupación para teóricos y estudiosos de diversas áreas del conocimiento por los alcances que tiene.

Aunado a ello, existe otra dinámica que se ha desarrollado desde la segunda posguerra pero que en la actualidad ha cobrado un especial auge, conocido como regionalización, el cual es un proceso que parece contraponerse a la tendencia de la globalización, sin embargo, ambos fenómenos se desarrollan en el marco internacional, transformando profundamente la conformación del orden mundial. Por un lado encontramos el desarrollo de la tecnología y con ello de las comunicaciones, lo que hace posible percibir al mundo como una “aldeá” en la que las noticias y eventos relevantes pueden conocerse de un extremo del planeta a otro en cuestión de minutos. Asimismo, transferencias monetarias internacionales pueden realizarse en segundos y las transmisiones en vivo de un país a otro son posibles gracias a las comunicaciones satelitales. Esta vertiginosa oleada de cambios se reflejó en la economía al permitir la evolución de los procesos productivos y una nueva división del trabajo a nivel mundial.

La producción cambió radicalmente, algunas fases del proceso productivo pudieron realizarse en países diferentes, beneficiándose de las ventajas comparativas que tienden a abaratar los costos y a aumentar la calidad del producto final. De igual manera, el sector financiero se modificó por la evolución de las comunicaciones, ya que al facilitar las transacciones, los capitales pueden ahora cambiar su destino rápidamente.

El proceso que permite concebir al mundo no sólo como una “aldeá” sino también como una “gran fábrica” se ha denominado: globalización, que en los años noventa adquiere un cariz particular por el desarrollo de las comunicaciones, la liberalización de los mercados financieros, y el consecuente cambio en los patrones de consumo en el mundo.

## *Introducción*

Paralelamente a la globalización, a principios de los años noventa, se desarrolla otro fenómeno identificado como regionalismo. Aunque fue en la segunda postguerra que se iniciaron los procesos de regionalización en el mundo,<sup>1</sup> fue en los primeros años de esta década cuando se presenta una

oleada de acuerdos regionales, generada por la crisis del multilateralismo; entre ellos encontramos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), integrado por México-Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN fue concebido en un contexto en el que el proteccionismo se recrudecía<sup>2</sup>, especialmente con la creación de bloques regionales; la capacidad negociadora de Estados Unidos se veía mermada al confrontarse con Europa y Japón; la competencia con ambas potencias comerciales afectaba los productos estadounidenses en el mercado internacional lo mismo que en su mercado interno. Estados Unidos se enfrentaba así a una competencia que durante mucho tiempo no había tenido, así su propio mercado era invadido por productos de igual o mejor calidad que los producidos en el país y a menor precio. Tal era el caso de los automóviles y aparatos electrónicos japoneses. Asimismo, la deuda externa crecería para convertirse en la más grande del planeta y las inversiones extranjeras se incrementarían de manera importante. De ahí el interés de Estados Unidos por conformar una zona de libre comercio en América del Norte.

Para México, la creciente dependencia de Estados Unidos le demandaba asegurar el acceso a dicho mercado frente al proteccionismo comercial que había instituido nuestro principal socio. Por su parte, Canadá negoció su participación en el TLCAN ante el temor de que México representara una competencia importante a sus productos en el mercado estadounidense y para renegociar el acuerdo ya existente con Estados Unidos.

Así, cuestiones políticas, económicas internas de Estados Unidos, México y Canadá, y la situación internacional, favorecerían la creación de una zona de libre comercio en América del Norte.

---

<sup>1</sup> Como fue la creación de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, la cual se ampliaría y daría lugar a la Comunidad Económica Europea y posteriormente a la Unión Europea; en tanto que en América se iniciaron procesos de integración como la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), que se convertiría en ALADI (Asociación

## *Introducción*

Las expectativas esperadas del TLCAN podrían resumirse para México y Canadá, en la atracción de inversión y el libre acceso al mercado estadounidense, con lo que Estados Unidos se convertiría en el “centro de la rueda”. Esta idea parte del hecho de que Estados Unidos, siendo un país cuya política, en la mayoría de los casos, está en función del desarrollo de sus empresas y en un contexto en el que las negociaciones multilaterales ya no le eran favorables, optó por la concertación de acuerdos bilaterales, creando una red de países que le concederían acceso a mercados<sup>3</sup> cuyo centro sería el mismo Estados Unidos.

En el caso del TLCAN, a pesar de que sea un solo tratado con tres países signantes, la importancia que tiene Estados Unidos para México y Canadá lo convertiría en el centro de la triada. Por ello, aunque la relación económica, política y social de nuestro país con Estados Unidos ha sido ya muy estudiada, en el presente trabajo hacemos insistente referencia a ella para comprender los motivos de México para acceder a un Acuerdo de tal magnitud. Que involucra a un socio hasta entonces casi desconocido: Canadá.

En efecto, el Tratado contempla a un tercer miembro cuya presencia es relativamente nueva para México, ya que es un socio comercial al que poca atención se le ha brindado, Canadá. El Acuerdo presenta la oportunidad de explotar ese nuevo mercado para los mexicanos, y atraer capitales al país, e identificar a Canadá como una probable vía de diversificación de las relaciones comerciales de nuestro país pero ¿Qué tan factible es esto? ¿Existe algo que atraiga a uno del otro? ¿Realmente se puede pensar en un nuevo socio, que se interese en nuestros productos? ¿Podrán nuevos crear negocios en México, atrayendo capitales? o bien, lo único que los une es el deseo de obtener los mayores beneficios posibles para comerciar con Estados Unidos, actuando éste como el “centro de la rueda.” Con base a estas preguntas hemos estructurado gran parte de nuestro trabajo

Así, en el primer capítulo nos enfocamos al estudio de los procesos de globalización y regionalización para comprender cuáles han sido las transformaciones sufridas en la economía internacional, cómo ha cambiado el orden mundial y la manera en la que México intenta insertarse en dichos cambios.



## *Introducción*

La segunda parte se centra en conocer la filosofía estadounidense en la que el expansionismo, la concepción del libre mercado y su pragmatismo nos ayudarán a entender el papel que juega Estados Unidos en la conformación del nuevo orden mundial, así como su interés en crear una zona de libre comercio con México. En este apartado también estudiamos la relación de México con Estados Unidos con el fin de comprender que las razones que tuvo nuestro país para signar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se deben, en gran parte, a su histórica dependencia económica de Estados Unidos; para al fin llegar al recuento de la política económica desarrollada en durante los últimos sexenios como respuesta a los cambios de la economía internacional, a los problemas a los que se enfrentó nuestro país y a las exigencias de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Con el objeto de entender cuál es el papel que juega Estados Unidos en la relación de México con Canadá en el marco del TLCAN, en el tercer capítulo abordaremos la relación de Canadá con Estados Unidos, adentrándonos poco a poco en lo que sería el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para poder analizar las posibilidades que existen de que México y Canadá desarrollen sus relaciones comerciales, si bien no perdiendo de vista que pueden ser socios, pero a la vez competidores dentro del mercado estadounidense.

La estructura del presente trabajo gira entorno a la relación de México y Canadá con Estados Unidos, aun considerando que debería haberse desarrollado más el tema de las relaciones de México con Canadá, la investigación misma nos llevó a centrarnos en su relación con Estados Unidos por el peso que éste tiene en la economía de los otros socios *telecianos*. También es pertinente mencionar que en el presente estudio se hizo reiterada referencia a las inversiones canadienses en México debido a que la inversión de nuestro país en Canadá ha sido muy pobre.

## CAPITULO I

### **Globalización e integración de bloques comerciales**

A lo largo de la historia de la humanidad ha existido la unión de fuerzas entre naciones para conquistar territorios o bien para defenderse de invasores, lo que la convierte en un elemento de guerra. También en nuestro siglo múltiples alianzas se establecieron con el fin de mantener la paz, pero ha sido después de la Segunda Guerra Mundial que se establecieron dos grandes *bloques*: el bloque capitalista (liderado por Estados Unidos) y el socialista (encabezado por la URSS). Bloques cuya ideología respecto al modo de producción, organización política y distribución de la riqueza, diferían. Ambos tienen un carácter económico, geoestratégico, político y militar.

La confrontación entre ambos definió la política internacional durante más de 45 años, periodo reconocido como la Guerra Fría, ya que se caracterizó por una lucha ideológica que en ocasiones se tradujo en confrontación directa en los países en vías de desarrollo, y sobretodo por la amenaza de una guerra nuclear entre ambas naciones.

Dichos bloques no sólo influyeron en la política internacional, sino que la economía también estuvo determinada por la confrontación.

Si bien la noción que se tiene de *bloque* se relaciona con la confrontación de los sistemas capitalista y socialista de la Guerra Fría, en el presente trabajo, el término de *bloque* también se identifica con las regiones creadas e integradas por diversos países unidos por intereses económicos, como lo es la Unión Europea, América del Norte o bien el sudeste asiático.

## *Formación de bloques*

La creación de los actuales *bloques económicos* se inició, de manera incipiente en la segunda posguerra, cuando en Europa se pacta la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) entre Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos con el fin de facilitar, e incrementar, el intercambio de los productos mencionados entre dichos países. De ello se partió para la integración de nuevos miembros y la planeación de una integración cada vez más ambiciosa.

En América Latina también se gestaron procesos de integración, y con ello *bloques económicos*, los cuales, desafortunadamente, no tuvieron el éxito deseado y fueron desembocando en la creación de procesos de integración sub-regional como el Mercosur, el Grupo Andino y la Asociación de países del Caribe.

Sin embargo, la proliferación de los procesos de integración regional, y con ello de la formación de *bloques*, se dio a principios de los años noventa, con las transformaciones sufridas tanto en el ámbito político como en el económico, lo que desarrollaremos más ampliamente en el presente capítulo.

### *1.1 Transformación del Orden Mundial. Fin de la Guerra Fría.*

En la actualidad hemos sido testigos de cambios importantes en el mundo. El sistema político y económico establecido después de la Segunda Guerra Mundial se ha visto seriamente alterado en los últimos años.

La transformación de la que se habla es el paso del sistema de la posguerra a un orden aún por definir. En dicho sistema existían dos grandes bloques confrontados ideológica, económica y militarmente. Dos bloques que dividieron a Europa durante 45 años y la convirtieron en "...el único espacio terrestre de contacto entre las dos concentraciones militares más grandes del planeta (...) el único lugar donde se pensó, durante varias décadas, que el retroceso de un campo

### *Formación de bloques*

militar no significaba mas que el éxito del otro..."<sup>1</sup> En él se gestarían inconformidades étnicas por la creación de países artificiales como Yugoslavia y Checoslovaquia en los cuales no se respetaron las étnias existentes dividiéndolas arbitrariamente y sometiéndolas a un régimen centralista, lo que, una vez pasado el tiempo, generaría rebeliones y grandes conflictos internos y desintegradores.

El colapso del orden bipolar puede ser entendido por las contradicciones que mantuvo durante mucho tiempo. Si bien las potencias, es decir Estados Unidos y la URSS (Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas), mantenían el liderazgo de cada bloque, la necesidad de obtener cada vez más espacio las debilitó económicamente. A la vez, otros países como Alemania, Japón y Francia, entre otros, (los cuales eran considerados como países fuera de la competencia internacional); se desarrollaron económica y tecnológicamente, hecho que posteriormente transformaría las relaciones económicas en el mundo.

Las pruebas del debilitamiento de las potencias las encontraremos un poco después cuando, tras 45 años de la existencia de dos Alemanias, éstas logran unificarse el 9 de noviembre de 1989, simbolizando con ello el fin de la Guerra Fría.

Tras la unificación alemana se presentarían otro tipo de transformaciones importantes en todo el bloque socialista, tales como la desaparición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Ambos sucesos fueron efectos del fin de la Guerra Fría, el cual quedó "...sancionado formalmente en los acuerdos de Malta suscritos por los presidentes George Bush y Mijaíl Gorbachov..."<sup>2</sup>

En lo que se refiere a Europa del este, el cambio se inició "desde arriba", cuando la URSS renuncia a utilizar al ejército rojo para desempeñar el papel de policía imperial y acepta el fin del imperio exterior, el cual comprendía a los países socialistas periféricos.

---

<sup>1</sup>Dominique David. "Est-ouest: d'un ordre à l'autre" en *Les cahiers français*, núm. 263, octubre- diciembre 1993, París, pág. 13.

<sup>2</sup>Andrés Rozental. *La política exterior de México en la era de la modernidad*, México, FCE, 1993, pág. 19.

## Formación de bloques

Los países de Europa Oriental se ven libres del yugo ideológico, lo que les permite cambiar sus políticas hacia los países occidentales, buscando nuevas y fructíferas relaciones. Sin embargo, la paz no llega a la región, ya que los problemas raciales entre las étnias de Europa Central renacen debido a que las fronteras de países tales como Yugoslavia y Checoslovaquia fueron impuestas por los países triunfadores de la Guerra sin respetar las divisiones ya existentes entre étnias, por ello se presentan levantamientos armados y la creación de nuevas repúblicas como Bosnia-Herzegovina.

Asimismo se suscitaron otros hechos importantes como manifestación del fin de la Guerra Fría, de los que podemos citar: el retiro de tropas soviéticas de Alemania y Afganistán, y la consecuente desintegración del Pacto de Varsovia, un golpe fuerte para la Europa Oriental y especialmente para el bloque socialista.

Dicha desintegración fue el resultado de un proceso iniciado en el gobierno de Mijaíl Gorbachov. Los cambios en el mundo no podían menos que afectar también a la URSS, por lo que dicho país se vio en la necesidad de iniciar transformaciones internas para responder a las demandas del exterior, como lo fue el cambio de su política diplomática para salir del estancamiento de las negociaciones de desarme. Así, la URSS tuvo que replantear su estrategia hacia el exterior al igual que la filosofía del Estado. Estos cambios, iniciados por Mijaíl Gorbachov mediante la *Glasnot* y la *Perestroika* (los cuales eran proyectos de cambio que comprendían tanto a la economía como a la política del Estado y cuya finalidad podía resumirse en una mayor apertura hacia el exterior), sólo llevaron al derrumbe del imperio socialista y de su ideología.

Esta situación se presentó tras el golpe de Estado que sufrió el presidente soviético, Mijaíl Gorbachov, y la posterior desintegración del país en las 15 repúblicas que lo integraban.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Véase Jean Meyer, *Perestroika*, México, FCE, 1991; y a especialistas como Ana Teresa Gutiérrez del Cid en *Relaciones Internacionales*.

## *Formación de bloques*

La desintegración del bloque socialista hizo pensar en un mundo unilateral dirigido por un hegemón: Estados Unidos. Sin embargo, aún no estaban definidas las características del nuevo orden internacional. Si bien se había puesto fin a la rivalidad entre Este y Oeste, ahora surgía una nueva interrogante, ¿Quién llenaría ese vacío de poder?, ¿La confrontación se daría entre el Norte y el Sur, la opulencia contra la miseria? Esta incógnita no se resolvió inmediatamente debido a los problemas surgidos en Medio Oriente: la Guerra del Golfo Pérsico.

Esta guerra permitió comprobar que el hegemón y triunfador de la Guerra Fría no tenía la capacidad suficiente para mantener el control absoluto en el mundo, pero era incapaz de enfrentar una gran confrontación, requeriría del apoyo militar y económico de los países europeos y de Japón, siendo esto el resultado del desgaste sufrido durante los años de la Guerra Fría. Pero sobre todo el hecho de que quienes apoyaron a Estados Unidos en la Primera Guerra del Golfo, lo sancionaron en la segunda intervención en la región, demostró que Estados Unidos no podría adquirir el papel de "Policía del mundo".

La Guerra del Golfo Pérsico no puede ser considerada como un patrón para posibles intervenciones en el futuro, la coyuntura en que se dio fue muy peculiar y en ella se conjugaron elementos importantes: en Europa disminuyó la presión militar al ya no existir una confrontación Este-Oeste, hubo facilidad de transportación de las tropas aliadas, apoyo jurídico y moral de la comunidad internacional y ayuda financiera de los aliados, etc.; sin los cuales la intervención estadounidense no hubiese podido realizarse. Por ello no es posible definir el nuevo papel de Estados Unidos como el de "policía del mundo", debido a que el apoyo y aprobación de otros países, especialmente de Europa, serían necesarios para cualquier acción militar que Estados Unidos emprendiera en el mundo, particularmente si estos se gestan fuera de su zona natural de influencia -América Latina.

Los cambios suscitados en el mundo afectaron también a la Organización de Naciones Unidas (ONU) en la estructura del Consejo de Seguridad. Si bien la URSS dejó de existir y Rusia heredó su

### *Formación de bloques*

lugar como miembro permanente en dicho Consejo, la toma de decisiones cambiaría radicalmente. Ahora bastaría con tener consenso entre los cinco miembros permanentes para llevar a efecto y legitimar cualquier actividad bélica. Ya no existe al interior del Consejo de Seguridad el cuestionamiento de las decisiones tomadas por Estados Unidos y los países europeos. Los países que tradicionalmente lo hacían, China y Rusia, vieron menguado su derecho de veto debido a las crisis internas. Como ejemplo podemos citar el caso de China, donde en la primavera de 1989 se hizo manifiesta la contradicción entre el desarrollo y el enriquecimiento del país (como consecuencia de la implementación de un sistema de economía de mercado) frente al autoritarismo (herencia del sistema maoísta), cuando manifestantes ocuparon la Plaza de Tienanmen reclamando reformas en el sistema político. Dicha manifestación terminó violentamente, cuando el ejército, tratando de desintegrar la manifestación de estudiantes contra las políticas del gobierno, cometió una masacre, revelando con ello una crisis de democracia en el país. El caso de Rusia fue consecuencia de las dificultades económicas, políticas y sociales por las que atravesaba, en resumen, por la crisis en que se encontraba y que aún no supera.

Así, la situación en el seno de la ONU permitió que el Consejo de Seguridad acordara intervenciones armadas y, puesto que la invasión de Irak a Kuwait fue condenada por la comunidad internacional casi en su totalidad, una vez que hubo consenso, se inició la Guerra del Golfo Pérsico.

Dentro de las actividades del Consejo de Seguridad no sólo estuvo el aprobar la intervención en el Golfo Pérsico, sino que también se logró legitimar el ingreso de tropas, principalmente estadounidense, a Somalia y Haití. Este hecho nos lleva a otro problema de tipo económico y de seguridad: el armamentismo. Así, la posibilidad de disminuir los gastos armamentistas se esfumaron. Tras la Guerra del Golfo Pérsico el reabastecimiento bélico no se hizo esperar en los países victoriosos, los intereses de las empresas armamentistas se sobrepusieron a los de la paz.

En la agenda internacional la prioridad sobre los problemas de los países en vías de desarrollo, tales como la pobreza extrema, la asimétrica distribución del ingreso y el requerimiento de

### *Formación de bloques*

financiamiento externo para efectuar planes de infraestructura y desarrollo; dejó de serlo para que predominaran los temas del narcotráfico, medio ambiente, migración, derechos humanos y democracia.

Los países industrializados pretenden resolver problemas como la migración y el narcotráfico mediante la penalización, sin embargo, estas son medidas equivocadas, ya que, según la visión de los países en desarrollo tanto el narcotráfico como la migración son resultado de problemas tales como el desempleo, que lleva a la falta de satisfactores básicos y todo ello como producto de un bajo desarrollo económico. Problema estructural que difícilmente se resolverá con el aumento de armas, pero que justifica el gasto militar.

#### *1. 2 Cambios económicos. Globalización y regionalización en los noventa*

Los cambios de la agenda internacional han sido de gran importancia, pero estos no se limitan al aspecto Este-Oeste o a las guerras en Medio Oriente, las modificaciones en el comercio entre los países también se han hecho presentes.

Las transformaciones que se han suscitado en la economía mundial tuvieron su origen en décadas pasadas, pero es en la actualidad cuando las encontramos como parte importante para la reestructuración del orden mundial.

Uno de los procesos que se manifiestan en la economía internacional es la globalización, término que llega a ser entendido de dos maneras diferentes, la primera hace referencia al multilateralismo, mientras que la segunda define a la globalización como un fenómeno micro-económico, el cual es resultado de las estrategias de competencia de las empresas transnacionales, fenómeno que rige la competencia tanto en las empresas como entre las naciones.

Para autores como Charles Oman, la globalización es definida como "...el crecimiento de la



### *Formación de bloques*

actividad económica que sobrepasa las fronteras políticas regionales y nacionales".<sup>4</sup> Nos explica que el crecimiento de la actividad económica se da mediante el flujo cada vez más intenso de bienes y servicios entre los países, a través del intercambio y la inversión, y aún de la migración. Diversos actores económicos, tales como empresas, bancos e individuos, hacen posible la globalización al actuar bajo el impulso de un interés particular y el estímulo de la competencia, constituyéndose en los principales motores de la globalización como "...un proceso centrífugo y como un fenómeno micro-económico".<sup>5</sup> Si bien la globalización ha sido un fenómeno conocido en otras épocas, esto es a fines del siglo XIX y principios del siglo XX así como en 1950 y 1960, el fenómeno ha tomado un matiz especial en los años 80 y 90, basado en el movimiento de capital, especialmente bajo su forma "incorpórea"<sup>6</sup> como son los activos financieros y la tecnología. Otra característica propia de la globalización actual es que su fuerza motriz se encuentra en las estrategias empresariales y pueden ser estimuladas por determinaciones del poder público como son la disminución de barreras a la inversión, al comercio o la desregulación de los mercados financieros. Dichas estrategias pueden ser alentadas por el desarrollo tecnológico al hacer más eficientes las comunicaciones y transportes, así como las innovaciones en materia organizacional de las empresas y del trabajo.

La globalización mantiene ciertos efectos sobre el entorno económico internacional. Es un fenómeno que une económicamente a los países y a las regiones, así como a los actores económicos; a la vez reduce la soberanía de los gobiernos nacionales frente a otros países en el mercado nacional e internacional. La conjunción de estos efectos nos llevan a acrecentar la interdependencia y relacionarla con la globalización. Otro de sus efectos es que, debido a la constante competencia entre las empresas, los oligopolios y aún entre los países, se presenta un ambiente de inestabilidad e incertidumbre que está estrechamente asociado a este proceso.

---

<sup>4</sup> Charles Oman. *Globalisation et regionalisation: quels enjeux pour les pays en développement?*, Paris, Etudes du Centre de Developpement, OCDE, 1994, pág. 35.

<sup>5</sup> *Ibidem*.

<sup>6</sup> Véase Charles Oman *Op. Cit.*

## Formación de bloques

Cierto es que la globalización ha modificado las relaciones económicas e inquietado a los analistas de las ciencias sociales y económicas, pero ésta no se presenta como un proceso aislado, la regionalización es otra tendencia que, a la par de la globalización, ha transformado las relaciones económicas en el mundo. Si bien pueden parecer procesos antagónicos, esto no es necesariamente cierto.

La regionalización puede definirse, de acuerdo a Charles Oman, como un movimiento de dos sociedades, o más, encaminado hacia su integración. Ésta puede tener dos matices: puede ser *de facto* o bien *de jure*. El segundo caso llega a adquirir diversas vertientes como la del Acuerdo de Libre Comercio en el cual se eliminan las barreras arancelarias entre los países signantes; la zona aduanera, en la que se establece un mismo arancel hacia terceros países; el mercado común donde se eliminan las barreras arancelarias al comercio de bienes y servicios y a los factores de producción. En ocasiones el proceso llega hasta la unión económica donde se establece la coordinación de políticas nacionales para eliminar los problemas que se hubiesen originado por la implementación de las etapas anteriores; y al fin, se encuentra la integración total donde se establece un organismo supranacional caracterizado especialmente por la participación de los gobiernos y su intención por establecer mecanismos de cooperación; lo que autores como María Cristina Rosas y John Ravenhill identifican bajo el nombre de *regionalismo* y definen como. “... la manera en que se establece la colaboración política a nivel intergubernamental, cuyo principal objetivo es fomentar la cooperación económica entre los Estados participantes.”<sup>7</sup>

Entre los objetivos de la regionalización encontramos que los países miembros de un acuerdo económico, pretenden incrementar el desarrollo y el poder al disminuir las trabas al libre flujo de bienes, capital y, en ocasiones hasta de individuos. También los países miembros unen sus soberanías para consolidar su poder frente a otros Estados.

<sup>7</sup> Ma. Crsitina Rosas González, “Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?” en *Relaciones Internacionales*, núm. 71, julio-septiembre 1996, pág. 28.

## Formación de bloques

Asimismo, muchas veces es necesario que los países miembros de un acuerdo reduzcan el poder de los oligopolios, y los grupos de presión con el fin de promover la competencia a nivel regional, teniendo como efecto el desarrollo de la región y un mayor dinamismo frente al mundo.

En cuanto a la regionalización *de facto*, la cual podría terminar en una regionalización *de jure*, pero que no necesariamente tiene que ser así, se trata de un fenómeno económico natural madurado por las fuerzas microeconómicas de la globalización. Este proceso puede estimular las inversiones y el intercambio intrarregional, también puede ser motivado por los gobiernos mediante la reducción de obstáculos al comercio y a la inversión, así como por la evolución de la tecnología. Como ejemplo de ello podemos citar que en la actualidad encontramos a los países del sudeste asiático y a Japón, los cuales, sin tener un acuerdo firmado, han creado un *bloque económico* en el que los intercambios comerciales y de inversión entre los miembros son importantes, especialmente la de los países conocidos como NIC's (*New Industrialized Countries*), de los que se afirma que: "en 1990, las inversiones de los NIC's representaron el 62.2 por ciento de los flujos de inversión en Indonesia, 56.3 por ciento en China, 47.8 por ciento en Malasia, 39.9 por ciento en Filipinas y 29.7 por ciento en Indonesia."<sup>8</sup> Este caso podría ser identificado por autores como Ma. Cristina Rosas y Ravenhill como la *regionalización* "proceso a través del cual el comercio y la inversión de una zona geográfica determinada crecen más rápidamente que con el resto del mundo..."<sup>9</sup>

La regionalización *de facto* puede terminar en una regionalización *de jure*, sólo si es motivada por la voluntad expresada de los participantes, ya sea por razones geográficas, culturales, económicas u otras.

---

8 S. Urata, "Globalization and Regionalization in the Pacific-Asia Region", en *Business and the Contemporary World*, vol.V, núm. 4, (Autumn 1993), Table 7. Tomado de John Ravenhill, "Competing Logics of Regionalism in the Asia-Pacific" en *Journal of European Integration*, Canadá, vol. XVIII, núms. 2-3, 1995, pág 186.

9 Maria Cristina Rosas González, "Globalización y regionalismo.....", *Op. Cit.*

## *Formación de bloques*

Como podemos ver, la regionalización y la globalización son motivadas por fuerzas diferentes, la primera es originada por los intereses de los gobiernos mientras que la segunda es estimulada por las fuerzas microeconómicas, sin embargo, ambos procesos no son necesariamente antagónicos, ya que, si bien la regionalización puede ser o no perjudicial para los países no miembros de un grupo regional determinado, ciertamente refuerza a la globalización al fomentar el libre juego de la competencia entre los miembros, lo que desencadena también una mayor participación y competitividad del bloque a nivel mundial.

Los cambios que han traído los procesos de regionalización y globalización se extienden a la economía de una manera más concreta, de los cual podemos destacar que la globalización ha definido estándares de consumo en el mundo.

Para entender de manera más clara lo que es la globalización debemos estudiar cómo se ha expandido el capitalismo y sus repercusiones en el comercio internacional.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio en el bloque occidental estaba dirigido por una potencia hegemónica: Estados Unidos, triunfador indiscutible. Europa tendría que iniciar su reconstrucción; Japón y Alemania estaban destruidos, por lo que no había país que pudiese enfrentar su superioridad.

La reorganización del comercio Internacional se inició con la disminución de aranceles. Fueron los acuerdos de Bretton Woods y con ellos la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), con lo que se logró revertir las tendencias para que durante los 25 años subsecuentes se incrementara el comercio internacional disminuyendo cada vez más los aranceles y las cuotas de importación.

Sin embargo, el continuo crecimiento del comercio internacional llegó a su límite debido al inicio de prácticas restrictivas, que son empleadas como el arma para enfrentar los problemas internos

en cada país.

Según la teoría neoclásica la explicación al surgimiento del proteccionismo comercial se basa en la crisis de los setenta, cuando la evolución de la tecnología jugó un papel importante en la transformación del orden económico mundial al disminuir la demanda de materias primas frente a las fibras sintéticas, dando a las políticas de sustitución de importaciones por parte de los países en desarrollo, quienes protegieron excesivamente los mercados internos y transformando así el consenso de los países desarrollados respecto a las bondades del libre comercio. Todo esto fomentó el surgimiento de grupos de presión relacionados con sectores de baja competitividad, dando origen a nuevas medidas restrictivas al comercio (no arancelarias), para proteger a los pequeños grupos afectados por la competencia, entre las que se encuentran: los acuerdos sobre restricciones voluntarias, control de precios de importación, así como los de política industrial tales como los subsidios a la producción o a la exportación, las regulaciones y normas técnicas, compras y contratos discriminatorios en favor de productores nacionales. Para contrarrestar estas barreras al comercio surgen las salvaguardas, aranceles *antidumping* y compensatorios. Como producto de estos cambios, podemos afirmar que desde el momento en que fue creado el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) hasta que la dificultad para solventar los problemas entre los países por la crisis del multilateralismo, hizo que las reuniones se prolongaran demasiado (hasta ocho años en la Ronda de Uruguay). Es así como observamos que en el Comercio Internacional se han manifestado serias alteraciones y contradicciones, las cuales se deben en gran parte al desarrollo del capitalismo, lo que ha hecho que el mismo se transforme en un "capitalismo global", el cual no limita su acción al Estado-nación, sino que se expande a todos los rincones del planeta donde le permitan entrar.

Evidentemente, al hablar de un capitalismo global no nos referimos al desarrollo de las economías nacionales, que si bien se ven favorecidas no son los actores principales; sino a las empresas globales, como les llama John Borrego<sup>10</sup> o como se les conoce comúnmente: empresas

---

<sup>10</sup>Véase John Borrego. "La economía global: contexto del futuro en *Investigación económica*, núm. 191, México, UNAM-FE,

### *Formación de bloques*

transnacionales. Estas empresas han hecho posibles los cambios sustanciales en el modo de producción capitalista, cambios tales como la internacionalización del capital, ya que éste es invertido en diferentes países para su reproducción; la internacionalización o globalización de la producción, donde el proceso es trasladado a países con ventajas productivas tales como: mano de obra y materia prima baratas; el desarrollo de la tecnología mediante las aportaciones de institutos y organizaciones educativas y técnicas, así como las alianzas empresariales con dichas instituciones, lo que permite la elaboración de bienes de mayor calidad a bajos costos. Además de los factores antes mencionados encontramos las comunicaciones y el mercadeo, elementos también controlados por las empresas transnacionales.<sup>11</sup>

De esta manera, el desarrollo de la tecnología ha facilitado una mayor expansión de empresas globales como las automotrices, las cuales: "...se combinarán con las vastas cantidades de capital requeridas para la reinstrumentación y robotización..."<sup>12</sup> lo que hace posible el desarrollo, pero también puede acarrear la concentración del capital y de la actividad en sí.

Para entender los cambios surgidos en el capitalismo, y de acuerdo a lo que algunos especialistas mencionan respecto al capitalismo global, es que éste sólo podrá permanecer y desarrollarse "bajo la existencia de estados nacionales débiles o de fronteras abiertas al capital, de ubicación para la producción, y de mercancías a lo largo de varias zonas y capas del sistema mundial"<sup>13</sup> por lo que ha sido necesaria la creación de una nueva Teoría del Comercio Internacional cuya finalidad es explicar tanto los apoyos gubernamentales que se dan a ciertas empresas y que impiden la entrada de productos del exterior, mediante las barreras no arancelarias y las medidas *antidumping*, como prácticas comunes, y a veces necesarias, en el intercambio de bienes y servicios entre los países.

---

enero-marzo 1990, pp. 157-206.

<sup>11</sup> *Ibidem.*, pág. 168.

<sup>12</sup> *Ibidem.* pág. 183.

<sup>13</sup> *Ibidem.*, pág. 204.

## *Formación de bloques*

A pesar de las nuevas restricciones comerciales, el proceso que ha seguido el comercio internacional tiene la peculiaridad de incrementar el libre cambio pero de manera restringida y selectiva mediante la creación de pactos regionales entre países afines o con un alto grado de homogeneidad. Por lo tanto, frente al neoproteccionismo encontramos la nueva apertura selectiva de los países y la creación simultánea de bloques comerciales en el mundo.

Un punto que queremos destacar es que, si bien la expansión del capitalismo ha sido un factor muy importante en el desarrollo y creación de la regionalización y de la globalización, la crisis del multilateralismo es otro de los factores que influyó para que en los años noventa llegaran a crearse más de 33 procesos de integración diferentes.

Cuando las negociaciones en el seno del GATT se empantanaron, especialmente durante la Ronda Uruguay que inició en 1986 y finalizó en 1993, las dificultades para llegar a acuerdos develaron la necesidad de crear nuevos mecanismos de negociación. También es de destacar que durante dicha reunión la supremacía estadounidense era confrontada por la Comunidad Europea, así como el poder económico de Japón; lo que obligaba a entablar arduas discusiones respecto a los temas más polémicos como la agricultura, servicios y propiedad intelectual, entre otros.

La vía de negociación por la que optaron los países fue la de establecer acuerdos con sus vecinos para solventar divergencias comerciales, así como para asegurar el acceso a mercados. Generando los diversos procesos de integración regional en el mundo.

### ***1.3 Integración regional. Origen y características de los bloques regionales***

La integración de varios países para hacer frente a terceros es un sueño de antaño. Tanto en América como en Europa se alimentó este sueño por varios años.

En nuestro continente fueron las ideas de Martí las que lo motivaron, la situación de una América

### *Formación de bloques*

recién liberada de la esclavitud la hacía vulnerable a otras invasiones, por ello el formar una unión entre los países latinoamericanos representaría una fuerza contra los posibles invasores.

En Europa, el ideal napoleónico de una Europa unida daría fuerza a la integridad del continente, el cual en realidad respondió a las necesidades del desarrollo del capitalismo.

Las razones fueron diferentes así como las épocas en que surgieron dichos pensamientos, pero los medios nunca fueron los más acertados.

No fue sino hasta el presente siglo que encontramos el primer caso de integración, al cual le siguieron otros en América, África, Asia y el Pacífico.

El proceso de integración o formación de bloques constituye elementos tanto políticos como económicos, pero en la actualidad el aspecto económico es el que da inicio a dicho proceso, debido a las necesidades de los países, con la posterior integración política, la cual se va fortaleciendo conforme evoluciona el proceso mismo.

Así, considerando el aspecto económico, encontramos la definición de integración como "...un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea".<sup>14</sup>

La integración económica se diferencia de la cooperación en que ésta última pretende ayudar al desarrollo y eliminar algunas barreras al comercio, pero la integración pretende eliminar todas las barreras comerciales entre los países miembros y llegar a crear un mercado común y a la integración total, pasando por diversas fases hasta lograr la creación de órganos supranacionales

---

<sup>14</sup>Ramón Tamames. *Estructura económica internacional*, México, Alianza Editorial-Consejo Nacional para la Cultura y las artes, 1991, pág. 192.



que determinen las políticas a seguir.

La integración es un proceso largo y laborioso ya que es necesario acoplar poco a poco las diferentes economías, para poder estandarizar reglamentaciones sociales, laborales, educativas, profesionales, etcétera. De hecho, la integración se va dando lentamente a través de las fases de acoplamiento, durante las cuales se realizan planteamientos que ayudan a la evolución del proceso mismo. Éste consta de diversos niveles o grados que pueden ser entendidos como fases de la integración.

De acuerdo a algunos estudiosos,<sup>15</sup> como ya lo habíamos señalado someramente antes, encontramos seis fases: acuerdo o zona de comercio preferencial, zona de libre comercio, unión aduanera, el mercado común, la comunidad económica y la integración económica total. Hay autores, como Ramón Tamames que incluyen las Preferencias aduaneras o arancelarias dentro del proceso de integración, las cuales consisten en que un conjunto de territorios se concedan entre sí una serie de ventajas aduaneras excluyendo a terceros; pero nosotros diferimos de este planteamiento, ya que históricamente se demuestra que las preferencias aduaneras se dan entre los países colonizadores y sus territorios conquistados, como es el caso de la *Common Wealth*, Francia y sus territorios en Africa y en ultramar, así como los países de Bélgica, Luxemburgo y Holanda (BENELUX) y sus posesiones (Congo, Ruanda, Burundi, Surinam, Antillas Holandesas), existiendo una condición de colonización, por lo tanto de dependencia.

Entre las características de las fases de integración encontramos que la zona de comercio preferencial se distingue porque los países signatarios convienen en otorgarse un tratamiento privilegiado en lo que respecta a los aranceles de las importaciones que realizan entre sí, pero no pretende llegar al arancel cero ni a la eliminación de las barreras no arancelarias, y cada país es libre de aplicar aranceles a terceros. La zona de libre comercio se caracteriza por la disminución de barreras al comercio entre dos o más países, de manera paulatina o inmediata, pero respeta los

---

<sup>15</sup>Véase Bela Balassa. *Teoría de la integración económica*, México, Uteah, 1980.

### *Formación de bloques*

aranceles que cada uno establece ante terceros no miembros del acuerdo de libre comercio.

La unión aduanera consiste en la eliminación de barreras al comercio entre los países miembros pero tiene la cualidad de que se fija un arancel común al comercio con otros países. Este arancel es conocido como Tarifa Exterior Común o TEX.

Existe una condición para fijar el arancel común, ésta está señalada en el artículo XXIV del GATT y consiste en que: "...no podrá tener derechos más elevados como promedio, que los existentes en los previos aranceles de los países miembros de la unión aduanera."<sup>16</sup>

A pesar de ser considerada como una fase de la integración, es prácticamente inexistente, ya que ante la libertad comercial entre los miembros de la unión aduanera surgen problemas derivados de los diferentes sistemas monetarios y de transporte, entre otros. Por ello, los países integrantes se ven en la necesidad de armonizar aspectos como los antes mencionados, pensando así en conformar un mercado común.

El mercado común se caracteriza por que, además de eliminar las barreras al comercio, se eliminan las restricciones a bienes y servicios, así como a los factores de la producción tales como tierra, capital, trabajo y organización.

La unión económica consta, además de los elementos del mercado común, de una buena coordinación de las políticas nacionales para eliminar todos los problemas que se originen de la implantación de las medidas establecidas en las fases anteriores.

En la integración económica total se conjunta todo lo anterior y además se establece una autoridad supranacional creada para establecer y hacer respetar una política exterior común y estandarizar políticas, sus decisiones serían obligatorias para todos los miembros; es precisamente

---

<sup>16</sup>Ramón Tamames. *Estructura económica internacional*, op. cit., pág. 197.

### *Formación de bloques*

por esto que podemos afirmar que la integración es un proceso que no comprende sólo los aspectos económicos, sino también los políticos, donde un elemento importante es el ceder parte de la soberanía del Estado al organismo supranacional.

Iniciar un proceso de integración debería implicar la consideración de algunos elementos importantes como crear un bloque comercial integrado por un grupo limitado de países que mantengan entre sí homogeneidad, y aspectos permanentes tales como la cercanía geográfica.

Debemos señalar que el proceso de integración se ha convertido en la solución de diversos problemas, entre los que podemos mencionar que la capacidad de adoptar, adaptar o mejorar tecnología aumenta la competitividad de un país, ya que sus costos son menores y su productividad mayor. Así, su inserción internacional está asegurada. Sin embargo, la rápida obsolescencia de los productos de alto contenido tecnológico obligan a que exista una importante participación del Estado, tanto para promover la innovación tecnológica como para su protección. Además, los gastos para el desarrollo de tecnología son muy grandes, por lo que se requiere de un mercado amplio, para recuperar la inversión, es por ello que, las firmas productoras de tecnología tienden a exportar en grandes cantidades.

La necesidad de mercados amplios así como la de protección a los avances científico-técnicos "...conducen a una liberalización restringida que será puesta en marcha por medio de los nuevos pactos regionales..."<sup>17</sup> Con ello lograrán tres objetivos importantes: ampliar los límites de los mercados nacionales, aumentar la velocidad de retorno de la inversión y la disminución de los riesgos que conlleva la alta tecnología.

Las ventajas que presenta el proceso de integración, de acuerdo a algunos teóricos en favor del mismo, podemos mencionar que las economías de escala se verían favorecidas por algunas etapas de la integración, existiría un aumento de la competencia dentro del mercado ampliado con sus

---

<sup>17</sup>Diane Tussie. *Op.Cit.*, pág. 35.

### *Formación de bloques*

consecuentes beneficios para el consumidor, como sería la disminución del ingreso, mayor calidad y aceleración del proceso técnico; disminuirían algunos problemas de la balanza de pagos gracias al ahorro de divisas convertibles, se podrían desarrollar algunas actividades como la informática, satélites, energía atómica, desarrollo de la petroquímica, de la electrónica, etc., las cuales no hubiesen podrían emprenderse por un solo país. También se adquiriría una mayor capacidad de negociación frente a otras regiones o países; se lograría formular de mejor manera la política económica y, mediante un rápido proceso de integración, se alcanzaría un desarrollo económico gracias a establecer reformas estructurales que individualmente no podrían llevarse a cabo.

Las economías de escala consisten en un buen aprovechamiento de la planta productiva apoyada por un fuerte avance tecnológico, así el resultado son costos medios unitarios muy bajos, lo que permite una buena posición competitiva en el mercado internacional.

Este tipo de economías mantienen una producción masiva, que requiere de grandes mercados, por lo tanto, los procesos de integración las favorecen.

Sin embargo, las grandes empresas (elemento necesario en las economías de escala) generalmente transnacionales, aprovechan eficientemente los mercados inmersos en el proceso de integración coordinando plantas, pero una vez que se establezca un organismo supranacional que acuerde un estatuto sobre las inversiones extranjeras (entre otros acuerdos económicos), las empresas pueden verse afectadas, esto es, sólo podrán ser beneficiadas bajo una insuficiente integración, contrariamente a lo que se piensa de que siempre será el gran capital extranjero el que aprovechará la economía de escala en el área de integración.

El proceso de integración ayuda a que aumente la competencia, ya que la ampliación del mercado permite que sean varias firmas las que realicen un mismo producto con óptimas ganancias, a la vez que la competencia entre dichas empresas repercute favorablemente en el consumidor creando variedad, calidad, menor costo y la aceleración de la tecnología.

## *Formación de bloques*

### *1.4. La relación de México con otros bloques regionales en el mundo y sus características.*

Como se había mencionado anteriormente, en el mundo existen diversos procesos de regionalización, con los que México necesita relacionarse. En el presente apartado haremos mención de los grupos regionales que más interesan a nuestro país.

En América Latina y especialmente en el hemisferio sur se presentó la necesidad de crear una zona de libre comercio tras analizar las posibles consecuencias que traería el recién creado bloque económico en Europa. La creación en 1957 de la Comunidad Económica Europea (CEE) mediante el Tratado de Roma estableció nuevas relaciones comerciales, principalmente respecto a los productos agrícolas.

En el Tratado de Roma se estableció claramente el desarrollo de una política proteccionista tanto para productos de zona templada como de zona tropical. Los productos provenientes de las antiguas colonias africanas, las cuales quedarían unidas a la CEE a través de un sistema de asociación, tendrían un acceso restringido a la Comunidad, pero esta situación limitaría aún más las exportaciones de productos primarios de Sudamérica a Europa.

Por todo esto, hacia 1957 se planteó la idea de renovar y ampliar los acuerdos comerciales intrasudamericanos y dicha renovación y ampliación sólo podría hacerse a través de la creación de una zona de libre comercio, ya que Brasil, Chile, Perú y Uruguay pertenecían al GATT (Acuerdo General sobre aranceles y Comercio) y Argentina tenía la intención de adherirse. Fue necesario que se acogieran al artículo XXIV del Acuerdo para crear la zona de libre comercio sin extender las preferencias comerciales a otros países miembros del GATT. Sin embargo, la invitación a formar parte de tal Acuerdo se extendió a otros países de Sudamérica, así como a México.

Así, en diciembre de 1960 quedó establecida la asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el Tratado de Montevideo.

## *Formación de bloques*

Este fue el primer acuerdo para iniciar un proceso de integración en América Latina. Sin embargo, por diversas razones, entre las que encontramos el haber establecido procedimientos demasiado complejos, así como el hecho de que sólo se llegó a la fase de concesiones arancelarias recíprocas, la ALALC tuvo que ser replanteada.

Tras diversos intentos por reanimar a la ALALC, se decidió en 1980, en la XIX Conferencia Extraordinaria de Ministros celebrada en Acapulco, la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Esta nueva asociación presentaba planes mucho más relajados que la ALALC. La ALADI, según Granel "...a lo único que obliga a los miembros (...) es a regular el comercio recíproco a través de la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación de mercado y con márgenes de preferencia zonal y acuerdos parciales que pueden llegar a limitarse a sólo dos países."<sup>18</sup>

La ALADI quedó instituida en el nuevo Tratado de Montevideo, suscrito por todos los países que integraban la ALALC el 12 de agosto de 1980.

En términos generales, y en lo que se refiere a los objetivos fundamentales, los dos tratados coinciden en plantear a la integración como medio para el desarrollo económico social y equilibrado de la región. Sin embargo, el tratado de 1980 reconoce bajo su esquema, la heterogeneidad de la región; mantiene un marco flexible que elimina los compromisos cuantitativos preestablecidos, así como también contiene elementos para la evolución de la Asociación a etapas superiores y lograr, como etapa final, el mercado común latinoamericano. El marco flexible de la ALADI pretende facilitar a sus miembros el camino hacia la integración.

---

<sup>18</sup>Ramón Tamames. *Estructura económica internacional*, op. Cit., pág. 228.

## *Formación de bloques*

Debemos reconocer que los países miembros dan mayor importancia al acercamiento de sus economías cuando se encuentran en dificultades con el exterior, pero en el momento en que éstas son superadas, nuevamente relegan sus esfuerzos para incrementar su comercio intrarregional. Además, como lo señala Ramón Tamames, el problema de la ALALC y de la ALADI es el mismo y éste se refleja "...en el escaso porcentaje que representa el comercio intrazonal (...), con el intercambio exterior total de los países del área, que apenas llega al 10%".<sup>19</sup>

El proceso de integración de América Latina se ha caracterizado por aplicar los principios de las "Teoría neoliberal de integración así como la Teoría dirigista o estructural de la integración".<sup>20</sup>

La teoría neoliberal de integración favorece la liberalización del comercio, eliminación de los aranceles y todo tipo de obstáculos al comercio y favorece una limitada o mínima participación del Estado. Mientras que la Teoría estructural promueve una mayor participación del Estado en la economía y una mejor planificación del Estado mismo.

Sin embargo, la opción respecto al camino que debe seguir América Latina, hasta el día de hoy, está dividida entre intelectuales, políticos, industriales y banqueros, ya que los intelectuales promueven la teoría estructural de la integración, siendo que ésta observa los argumentos de la CEPAL respecto a la dependencia de América Latina, pero los industriales, banqueros y políticos favorecen la teoría neoliberal.

A pesar de esta diferencia de opiniones, ha sido la situación coyuntural de la economía mundial la que ha marcado los principios a seguir, un ejemplo es el periodo de 1974 a 1982, cuando

---

<sup>19</sup> *Ibidem.* pág. 295.

<sup>20</sup> Véase Aline Frambes-Buxeda. "Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos" en *Configuraciones del mundo actual*, México, UAM-Xochimilco, 1993, pág. 297.

### *Formación de bloques*

predominó la corriente neoliberal, la cual se acentúa en "...momentos coyunturales de crédito financiero abundante y cuando los precios de los productos primarios de exportación son altos".<sup>21</sup>

Es importante reconocer las corrientes que el proceso de integración latinoamericano ha considerado como opciones a seguir y recordar los objetivos que se habían planteado para la integración latinoamericana, los que pueden resumirse en una necesidad objetiva para el desarrollo, la supervivencia económica y política, además de la recuperación de la identidad latinoamericana. Ello con la finalidad de adquirir tanto una nueva conciencia como fuerza para enfrentar los retos a los que nos expone el capitalismo actual.

Los cambios suscitados en dicho sistema económico han sido muchos y entre ellos podemos mencionar la globalización de las transacciones comerciales, tecnológicas, financieras, etc.; globalización que se combina con un fuerte proteccionismo. Además, la competencia a nivel internacional se ha recrudecido, ya que ahora se vale principalmente de la información, agilizando el proceso de compra-venta.

Así, América Latina requiere de su inserción a las nuevas formas de reproducción del capitalismo, buscando diferentes métodos para explotar sus ventajas. Por lo que es importante que en el continente se encuentren nuevos mecanismos para insertarse en la economía mundial, pero también debemos reconocer que el deterioro de las condiciones de vida y trabajo en las que ha caído requerirán de un gran esfuerzo para recuperarse y de ahí iniciar "...una transformación económica profunda"<sup>22</sup> y lograr así el cambio tecnológico que se necesita en la agricultura para avanzar en la industrialización. Ello permitiría que se diversificaran sus exportaciones y no depender de los productos primarios.

---

<sup>21</sup> Aline Frambes-Buxeda. *Op.Cit.*, pág. 298.

<sup>22</sup> Sergio De la Peña. "Los desafíos estructurales", en *La reestructuración mundial y América Latina. América Latina: Obstáculos en la integración*, México, IIEc-UNAM, 1994, pág. 52.



## *Formación de bloques*

Nuestro interés por estudiar el fenómeno de la integración latinoamericana se fundamenta en describir las opciones que tiene México para integrarse, así como mencionar las características del proceso al cual ya pertenece, pero en el que no ha podido desarrollarse debido a los problemas antes mencionados.

También debemos señalar que, México mantiene una mayor relación comercial con Estados Unidos que con cualquier otro país o región, por lo que su relación con América Latina se ha basado más en aspectos políticos y protocolarios que comerciales o económicos.

América Latina representa para México un área de influencia política pero no así una opción para el desarrollo económico, debido a las características propias del bloque como es el mínimo intercambio regional, lo que puede entenderse como un mercado poco seguro y de inciertas posibilidades de crecimiento.

Otro de los grupos a identificar son Japón y los países de reciente industrialización o NIC's, grupo al que deseamos reconocer brevemente porque, aunque no forman un bloque basado en un tratado o acuerdo que culmine en la integración, su relación económica tiene una fuerte repercusión a nivel mundial.

Su "asociación" o integración se basa en los acuerdos comerciales y económicos existentes entre ellos, ya que su participación a nivel mundial es importante, por lo que es necesario revisar este caso.

Japón es el eje central de este bloque, debido a su rápida recuperación y condición de nueva potencia económica tras la Segunda Guerra Mundial. Diversos factores contribuyeron a este hecho, como el rápido crecimiento de su población, las características propias de los japoneses (trabajadores, disciplinados e innovadores), así como las consecuencias que de ello se derivan: productividad, pocos conflictos laborales y casi nula movilidad laboral. También encontramos que

### *Fórmación de bloques*

el ritmo de crecimiento de las empresas japonesas se aceleró debido a su tasa de inversión. Los japoneses reinvierten entre el 18 y 25% de sus utilidades.

Otro factor de crecimiento fue la asimilación tecnológica y la innovación, además de la fuerte relación entre el Estado y la industria de la cual se obtiene una mayor protección ante la competencia externa así como una gran cantidad de apoyos.

Este rápido crecimiento japonés también fue ayudado por otros países asiáticos como Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur, quienes han adquirido parte de la producción manufacturera que en un principio utilizó Japón para su recuperación tras la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, los países del este asiático han visto favorecida su economía en los últimos años gracias a ciertas medidas establecidas entre los años 1958 y 1964 orientadas hacia el comercio exterior y para apoyar el desarrollo, las cuales se pueden sintetizar en: "I) créditos subordinados a la exportación; II) exención de impuestos en actividades relacionadas con la exportación; III) permiso para emplear divisas producto del comercio exterior sin importar y IV) toda una red de servicios de apoyo en ultramar."<sup>23</sup>

Otros elementos importantes han sido la alta participación del Estado en la regulación de las estrategias antes mencionadas, así como las características del mercado laboral, así como la casi eliminación del sindicalismo, lo que disminuye los enfrentamientos por salarios, despidos y movilidad social; creando una nueva filosofía en la que es más importante crear empleos que proteger al trabajador ya empleado.

Los resultados de estas medidas han sido una alta productividad y calidad, así como un aumento de los salarios reales; lo que se traduce en una dinámica exportadora, un expansivo mercado interno y una gran capacidad importadora.

---

<sup>23</sup> José Rangel. "México, el Tratado de Libre Comercio y los Tigres del sudeste asiático" en Bernal Sahagun (Comp.). *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, México, IIEC-Siglo XXI, 1990, pág. 110.

## *Formación de bloques*

Para fines de la década de 1980 los países asiáticos de Corea, Singapur, Hong Kong y Taiwán exportaron un total de 220 mil millones de dólares, lo que representó el 8% de las exportaciones en el mundo.<sup>24</sup>

El desarrollo de estos países ha sido tal que han logrado ser competitivos frente a países altamente industrializados como Japón y a la vez seguir siendo competitivos en productos que requieren un alto grado de mano de obra. El grupo de los Tigres del este asiático se ha integrado rápidamente y adquiere cada vez mayor importancia y capacidad de negociación en el ámbito internacional.

A pesar del desarrollo de estas economías, México ha mantenido una pobre relación con ellos, principalmente en lo que se refiere a sus exportaciones. Sin embargo, nuestro país, en su afán de diversificar sus relaciones comerciales, a principios de la década integró una Comisión mediante la cual se establecerían nuevas estrategias para incrementar las relaciones con Japón y los países del sudeste asiático.

Las intenciones de nuestro país, así como el interés de Japón por no verse afectado por determinaciones discriminatorias tomadas a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte hicieron posible la creación de la Comisión México-Japón Siglo XXI, la cual llegó a importantes acuerdos en diversas esferas de lo social, comercial y gubernamental, pero es necesario señalar que dichos acuerdos han sido difíciles de concretar debido a la falta de infraestructura naviera en nuestro país. Otros factores que han demorado la realización de los acuerdos con Japón han sido los problemas políticos internos que desestabilizaron a México, así como la partida de capitales extranjeros y la consecuente incertidumbre de los inversionistas extranjeros en el mercado mexicano.

---

<sup>24</sup>Véase José Rangel. *Op. Cit*

### *Formación de bloques*

Cada uno de los grupos regionales antes mencionados representan una opción para la diversificación comercial de México, sin embargo, en los siguientes capítulos explicaremos las motivaciones que tuvo nuestro país para establecer un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

## CAPITULO II

### RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS.

Los cambios económicos en el mundo han sido importantes, pero el motivo porqué México decidió formalizar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos no se debe sólo a los cambios en la economía. Factores políticos e ideológicos también han contribuido a la conclusión de un acuerdo de liberalización económica.

En el presente capítulo explicaremos cómo la ideología de Estados Unidos permitió que se buscara y firmara un acuerdo con México, así como las razones que nuestro país tuvo que ponderar para firmarlo.

Analizar las relaciones de México con Estados Unidos nos ayudará a entender las razones por las que México se inclinó a formar parte del TLCAN, así como si su relación con Canadá podrá tener un incremento considerable o bien si Estados Unidos se convertirá en el “centro de la rueda”.

#### *2.1 Filosofía expansionista estadounidense*

Es necesario estudiar la política e ideología estadounidense para comprender cómo la dependencia de México puede considerarse como la extensión de la filosofía de un país.

Estados Unidos, desde su fundación se ha caracterizado por ser expansionista, actitud manifiesta desde que se establecieron las trece colonias, el móvil fue llegar a nuevos territorios y huir de las persecuciones religiosas, entre otros problemas a los que se enfrentaban en Inglaterra. Una vez que se consolidó como país independiente, su expansión fue una constante. Conquistaron la parte oeste de Estados Unidos, compraron los territorios mexicanos de Nuevo México, California, la Mesilla y anexaron a Texas. La expansión territorial se había completado.

## *Relaciones México-Estados Unidos*

Como ya se había mencionado, cuando América Latina se enfrentó a las invasiones europeas durante el siglo XIX, Estados Unidos hizo manifiesta su postura de no permitir que los europeos entrasen a su área natural de influencia mediante la Doctrina Monroe. Esto sería una advertencia que duraría por décadas, América Latina permanecería bajo su influencia y control político.

Estados Unidos, como heredero menor del capitalismo e industrialización británicos, no podía menos que llevar su visión expansionista a la economía, especialmente en un mundo en el que el capitalismo dominaba las relaciones entre los países.

La creación de grandes monopolios como la *Coca-cola*, *Pepsi-co.*, *Levi's*, *Gillette*, *Colgate*, etcétera, tienen una filosofía ligada a su "Destino Manifiesto". Estados Unidos se convierte en el mejor expositor de un modelo imperialista.

Filosofía que en Estados Unidos llega a adquirir una dimensión totalitaria, en la que las finanzas se ven inmersas en la política del país, y la política misma depende del manejo de las finanzas. Dicho fenómeno surge de la idea de que "la nueva clave económica no consiste en desconcentrar sino en valerse de la concentración para restituir, magnificado y más eficiente, el mecanismo de la oferta y la demanda",<sup>25</sup> de la creciente idea de que el *trust* daría respuesta a la necesidad de incrementar las ganancias y la competitividad, después de que la economía estadounidense, a mediados del siglo XIX experimentara la declinación de la tasa de ganancia, como lo señala el especialista José Luis Orozco: "(se acude al *trust*) para incrementar 'el poder competitivo de la comunidad', para dar respuesta al 'propietario de dinero' perplejo ante la abundancia que disminuye 'el potencial lucrativo de su capital',<sup>26</sup> así como "la organización 'trústica' del mercado es la única que puede dejar a trás una vez por todas 'los periodos temporales de sobreproducción de mercados

---

<sup>25</sup> José Luis Orozco. *Razón de Estado y razón de mercado. Teoría y pragma de la política exterior norteamericana*, México, FCE, 1992, pág. 75.

<sup>26</sup> *Idem*.

*Relaciones México-Estados Unidos*  
saturados y de comercio estancado”.<sup>27</sup> Asegurando el desarrollo de la economía estadounidense.

Estados Unidos experimenta nuevamente la necesidad de “expandirse” de “colonizar”, pero esta vez el factor no es la tierra, sino la economía. Empieza a materializarse el imperialismo económico estadounidense bajo una forma corporativa, lo que le asegura un control sobre la expansión de la organización alrededor del mundo. Pero para ello le es necesario promover el libre cambio a escala mundial, abatir los aranceles al comercio y las presiones políticas que los mantienen.

Puesto que la expansión de las corporaciones transnacionales de Estados Unidos y el libre cambio en un sistema capitalista avanzado asegurarán el desarrollo de su economía, lo económico y lo político se unen. He ahí, de acuerdo a algunos especialistas, la esencia del Pragmatismo estadounidense: lo económico (razón de mercado) se vuelve en una prioridad de la política (razón de Estado).

Promover mundialmente el libre cambio (acción política) con el fin de ampliar los mercados a las corporaciones transnacionales asegurará, como se mencionó antes, la continua reactivación de su economía (razón de mercado).

Así, el expansionismo económico de Estados Unidos se da a través de su inserción en diversos mercados, pero ejerciendo especial influencia en América Latina y sobre todo en México.

## ***2.2 Dependencia histórica.***

Ahora bien, la dependencia de México ha sido gestada por diversos factores desde su creación, además del expansionismo estadounidense, y su cercanía geográfica que se ven reflejados en su historia

---

<sup>27</sup> *Ibidem...*, pág. 82

## *Relaciones México-Estados Unidos*

México, al ser constituido como país independiente, supuso que Estados Unidos sería un aliado por su condición de ex-colonia, pero la situación de éste era diferente, el gobierno de Washington no deseaba, durante el tiempo de la revolución de independencia de México, enfrentarse a los poderes europeos, además de que su máxima ambición era la de expandir su dominio.

Tras la consumación de la independencia en México, el establecimiento del imperio de Iturbide y la llegada a Washington del ministro plenipotenciario en Estados Unidos, José Manuel Zozaya en 1822, el presidente estadounidense Monroe otorga el reconocimiento de gobierno a México, pero con ello se dio inicio al proyecto de colonización de Texas.

El presidente Monroe, tras apoyar al gobierno mexicano, pronuncia, en 1823, un mensaje en el que advierte que cualquier invasión en América Latina por parte de países europeos sería considerada como una agresión a su país. Esta sería la esencia de la llamada "Doctrina Monroe". Con ello México aseguraba el apoyo de Estados Unidos frente a una invasión extranjera.

Sin embargo, y a pesar de que Estados Unidos ayudó a México mediante empréstitos desde que ambos países iniciaron sus relaciones diplomáticas, el tema de la compra de Texas estuvo presente. Dicho tema hería susceptibilidades en México y provocaba tensión en las relaciones.

México hizo lo posible por conservar los territorios del norte. En 1830 estableció leyes que impidieran la entrada de estadounidenses y promovió la colonización de dichos territorios por mexicanos, intentó establecer un contingente de 2965 hombres militares procedentes de los estados contiguos, pero los gobernadores se negaron a colaborar, mientras tanto las ofertas de compra aumentaban.

A pesar de los esfuerzos hechos por el gobierno, poco pudo hacerse; ya que la mayoría de la población radicada en Texas era estadounidense y el movimiento separatista continuó cada vez con más fuerza.



## *Relaciones México-Estados Unidos*

Tras la expedición de las leyes antes mencionadas, los colonos en Texas acordaron una serie de favores al gobierno mexicano, los cuales, después de un tiempo fueron aprobados en su mayoría; pero en 1835 se inició nuevamente el movimiento separatista a raíz del restablecimiento de las aduanas.

La lucha fue apoyada por los estados vecinos, a pesar de que el gobierno de Estados Unidos se declaró neutral ante el movimiento y el 2 de marzo de 1836 se hizo la declaración de independencia de Texas en Washington. Aunque el ejército mexicano continuó la lucha, el descuido de los militares permitió que Santa Ana fuese hecho prisionero y obligado a ordenar la retirada de las tropas mexicanas además de aceptar la frontera de Texas en el Río Bravo, siendo que siempre se había reconocido al Río Nueces como límite. Este fue sólo el principio de la pérdida de territorios en beneficio de Estados Unidos.

Cuando se declara la anexión de Texas a Estados Unidos en 1845, el gobierno de dicho país, y principalmente el Presidente James K. Polk, estimulan la guerra entre México y Texas para intervenir. Así, el 25 de abril de 1846 soldados mexicanos dispararon contra los soldados estadounidenses que bloquearon la boca del río considerándose iniciadas las hostilidades, según un mensaje enviado por Zachary Taylor al Presidente Polk.

La guerra inició. Fue una guerra de conquista que terminó en 1848 con el Tratado de Guadalupe-Hidalgo en el que se perdían los territorios de la alta California hasta el paralelo 32, el norte de Nuevo México y el territorio entre el Río Nueces y el Bravo y todo ello con una indemnización de 15 millones de pesos, además de la cancelación de las reclamaciones anteriores a la firma del Tratado.

Tras esta difícil situación México permaneció resentido y con un sentimiento de desconfianza hacia Estados Unidos. Sin embargo, una nueva etapa se iniciaría a raíz de la industrialización de estadounidense "... y la estabilización en la que entraría México serían las bases de una nueva

### *Relaciones México-Estados Unidos*

relación, ahora de dependencia económica, intuida claramente por el Secretario de Estado, William Seward...<sup>28</sup>

Este sería realmente el móvil de las relaciones México-Estados Unidos durante mucho tiempo, a pesar de que los intereses por adquirir más territorio mexicano continuaron aún después del Tratado de Guadalupe-Hidalgo, lo que concluyó con la compra de la Mesilla en 1853.

Los préstamos y la fuerte inversión estadounidense en las áreas extractivas y ferrocarrileras, entre otras, hicieron que México viera muy ligado su desarrollo a estas condicionantes.

Fue durante el período del General Porfirio Díaz que se buscó diversificar las relaciones del país. Se promovió la inversión extranjera de países europeos como Francia y Gran Bretaña; sin embargo, la inversión estadounidense superó a la británica y su inversión en México llegó a constituir el 45.5% de lo invertido en el continente, alcanzando en 1911 un total de 1 292 387 302 pesos,<sup>29</sup> representando el 47.3% de la inversión de ferrocarriles en México; en la minería la inversión estadounidense alcanzaba el 61.7%.

La Revolución Mexicana afectó los intereses de Estados Unidos, primeramente por los efectos de la lucha civil, así como (y con mayores repercusiones que la causa anterior) el cese de la producción y abandono de las instalaciones como medida de seguridad para los inversionistas estadounidenses radicados en el país. Posteriormente, al término de la guerra, las condiciones expuestas en la Constitución redactada por el Congreso Constituyente pondrían en riesgo sus intereses en México.

Entre los temas que provocaron los temores de los extranjeros encontramos que la libertad de

---

<sup>28</sup> Josefina Zoraida Vázquez y Lorenzo Meyer. *México frente a E.U. (Un ensayo histórico 1776-1988)*, México, FCE, 1989, pág. 65.

<sup>29</sup> Véase Josefina Zoraida Vázquez y Lorenzo Meyer. *Op. Cit.*, pág 112

### *Relaciones México-Estados Unidos*

culto y de educación, que hasta entonces habían tenido se vería restringida. El artículo 27 les impedía adquirir bienes raíces, con ello surgía la posibilidad de que las tierras rurales fuesen expropiadas en favor de las comunidades que las reclamaban, y por ello las compañías petroleras temían perder sus derechos sobre los depósitos de combustible.

Otro tema de preocupación para los industriales extranjeros era que el artículo 123 concedía a los trabajadores derechos y prerrogativas políticas, económicas y sociales que antes no existían y que podrían encarecer la mano de obra, restando el atractivo de producir en México. Y el artículo 33 hacía factible la expulsión de los extranjeros sin juicio ni apelación.<sup>30</sup>

Pese a las nuevas disposiciones de inversión Estados Unidos vería favorecida su inversión en México ya que: "Desde entonces y por mucho tiempo, la relación política de México con el mundo externo, y en buena medida también la económica, equivaldría casi a ser relación con los Estados Unidos, que era lo que tradicionalmente los gobernantes mexicanos habían tratado de evitar".<sup>31</sup>

México incrementó su relación con Estados Unidos pero ante el mundo se presentaba como un lugar de inversión con un nuevo atractivo: su cercanía con Estados Unidos. Si bien dicha característica nunca fue realmente nueva, el interés que ésta despertó sí, ya que Estados Unidos emergía como un gigante económico al que podría abordarse a través de México.

Las dificultades entre ambos países no finalizaron. Al terminar la Revolución Mexicana y experimentar una estabilidad política Estados Unidos reincidió en la negociación de las reclamaciones hechas por estadounidenses afectados por la Revolución así como en analizar los reclamos desde 1868 y, finalmente, el verdadero interés y preocupación del país vecino, la aplicación de la legislación petrolera mexicana a los intereses estadounidenses. Cuestión que se

---

<sup>30</sup>Véase Josefina Zoraida Vázquez y Lorenzo Meyer. *Op. Cit.*

<sup>31</sup>*Op. cit.*, pág. 146

### *Relaciones México-Estados Unidos*

discutió en las conferencias conocidas bajo el nombre de "Conferencias de Bucareli".

El resultado de dichas conferencias beneficiaron a ambas naciones se beneficiaron. Uno logró disminuir la severidad de la legislación mexicana respecto a los extranjeros y el otro consiguió el reconocimiento de gobierno sin alterar la Constitución ni firmar tratado alguno que comprometiese al país.

Las relaciones México-Estados Unidos han sido siempre importantes para ambos países por lo que reuniones, reclamos, acuerdos, alianzas, etcétera, han sido constantes y abundantes.

México ha mantenido una fuerte relación económica con Estados Unidos lo que ha derivado en una situación de dependencia, pero han existido períodos en los que nuestro país ha mantenido una actitud independiente respecto a la política estadounidense.

La primera que podemos mencionar, y que tiene connotaciones económicas importantes, es la expropiación petrolera, cuando el Presidente Lázaro Cárdenas toma la decisión unilateral de nacionalizar las empresas petroleras e indemnizar a algunos empresarios estadounidenses, quienes reclamaban la reposición de su inversión con un pago de 8'500,000 pesos pagaderos en efectivo y en petróleo

La situación internacional y la confluencia de otros elementos de carácter nacional hicieron que Estados Unidos no reaccionara con violencia. Ello permitió que México iniciara su independencia petrolera

Otro momento de relativa autonomía para México fue demostrado mediante sus declaraciones y actuaciones frente a la Organización de Estados Americanos (OEA) durante los años sesenta. Época en la que dicha actitud era benéfica para ambos países. Uno actuaba con autonomía frente a cuestiones que no afectaban a Estados Unidos y éste último mantenía una relación de intereses armoniosa y poco conflictiva con su vecino.

## *Relaciones México-Estados Unidos*

México ha requerido de la inversión extranjera para su desarrollo, y tras la expropiación petrolera, específicamente en 1941, la inversión extranjera directa que ingresó al país fue sólo de 17'000,000, pero 10 años después alcanzó los 124'000,000 y en 1970 ingresarían 323 millones de dólares (mddls). El capital estadounidense era predominante, en 1970 representaba el 79% del total de inversión extranjera directa en México.

Posteriormente, los préstamos fluyeron al país una vez recuperada la confianza. Así, en 1950 la deuda externa era de 506 mddls y para 1970 ascendía ya a 3,228 mddls.

No sólo se presentó la dependencia de los capitales estadounidenses en el país, sino que también el comercio se concentró en él, alcanzando el 60% del total en 1970.

El problema de la concentración de las relaciones económicas con Estados Unidos se debió en gran medida a que los gobiernos después de Cárdenas se centraron en el manejo de dicha relación con el fin de evitar fricciones.

Pero en la década de los años setenta se trató de encontrar nuevas vías de comercialización, logrando disminuir el comercio con Estados Unidos de un 66.3 por ciento (1969) a un 54 por ciento (1974) que en 1974 se disminuyera de un 66.3% en 1969 al 54%. Pero en realidad fue un logro pasajero ya que en 1979 se volvió al 66 por ciento de la concentración del comercio con este país.

Desde entonces México no ha podido disminuir su comercio con Estados Unidos, es su principal comprador y vendedor.

Como hemos podido apreciar la relación México-Estados Unidos mantiene la ambigüedad del rechazo por el resentimiento de una invasión y la pérdida de una gran parte del territorio pero a la vez la atracción; son la cercanía, la necesidad económica de México, y la protección y seguridad

*Relaciones México-Estados Unidos*: estratégica que los mantiene en una condición de interdependencia, asimétrica por el poderío de uno y la debilidad del otro, pero bajo la condicionante de que lo que a uno le afecte, repercutirá necesariamente en el otro sea en lo económico, político o social.

México se mantiene cada vez más necesitado de Estados Unidos a pesar de sus esfuerzos por diversificar su economía.

### ***2.3. Política económica mexicana a partir de 1988***

El estudio de la economía mexicana en los últimos años servirá para comprender mejor las condiciones en las que se toma la decisión de crear un TLC de América del Norte.

Remontándonos a los últimos años de la década de los setenta México había apostado su desarrollo al comercio de los hidrocarburos, sin embargo la caída del precio de los mismos a principios de la década de los ochenta, originó un grave desajuste económico.

En 1982, el país se encontraba en una difícil situación. El déficit en la balanza de pagos no podía revertirse, la deuda externa llegó a los 48,700 mddls alcanzando en 1982 un punto crítico y convirtiéndose en la segunda deuda externa más grande del mundo (87,588 mddls). Debido a ello se declaró una moratoria, buscándose también la reestructuración de la deuda.

La carga de la deuda externa impidió que México se recuperara, ya que anualmente, por concepto de pago de intereses 8 000 millones de dólares salían del país.

La economía mexicana demostró su debilidad, por lo que el modelo económico existente era ya insuficiente para superar la crisis, así, se inició el cambio del modelo de sustitución de importaciones por el neoliberalismo, abriendo la economía mexicana tanto a la inversión extranjera como a los productos del exterior.

Otro factor importante en el cambio de modelo económico fue tanto la firma de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Mundial, quienes solicitaron de México la puesta en práctica de las políticas de ajuste que pueden resumirse en:

- la reducción del gasto público
- la eliminación y/o la orientación precisa de los subsidios;
- la reforma fiscal;
- la restricción del crédito;
- la privatización de la mayor parte de las empresas estatales;
- la liberación comercial;
- la devaluación;
- la abolición de barreras para la inversión extranjera, y
- los salarios competitivos<sup>32</sup>

Todas estas medidas fueron aplicadas con el fin de estabilizar la economía y generar divisas para pagar el servicio de la deuda.

Iniciando la liberalización comercial (lo que, entre otras cosas, permitió que el país formara parte del Acuerdo General de Aranceles y Comercio -GATT- en 1986), y la privatización de empresas estatales. Sin embargo México sufrió durante esos años (1982-1987) una fuerte recesión, tasas de inflación muy altas y un creciente déficit financiero. De esta manera podemos entender que el crecimiento de la economía durante ese período no haya existido (esto es, fue igual a 0%).

El ingreso a los organismos antes mencionados obligó a efectuar cambios entre los que encontramos las medidas establecidas en comercio exterior las cuales señalan que: "...(el

---

<sup>32</sup> Carlos A. Heredia y Mar y E. Purcelle. "La polarización de la Sociedad mexicana" en *Este País*, México, núm. 54, septiembre 1995, pág. 3.

Relaciones México-Estados Unidos  
reemplazo) de la estructura de permisos previos a la importación por aranceles, se redujeron los niveles de los aranceles, se utilizó el tipo de cambio para fomentar la adquisición de bienes intermedios en México, con lo que se hicieron más lucrativas las exportaciones. Se promovió (...) la inversión extranjera directa lo que trajo consigo tecnología avanzada con el fin de incrementar las exportaciones<sup>33</sup> Todo ello significó el inicio de una nueva etapa en las relaciones comerciales de México con el exterior.

En cuanto a la solución de la alta tasa de inflación se estableció el Pacto de Solidaridad Económica a la par de ajustes fiscales, monetarios y crediticios.

La política económica, llamada neoliberal, que se siguió a partir de 1988, fue la continuación de las medidas iniciadas en el sexenio anterior debido a la crisis de 1982.

Este tipo de economía sigue los planteamientos del llamado Consenso de Washington, que consiste en una serie de medias aceptadas por las instituciones financieras internacionales. Como punto central sostiene que la economía del país debe mantener las finanzas públicas sanas, esto es en equilibrio y hasta superavitarias. El ingreso público debe ser mayor que los egresos.

Dicha situación obligó al Estado a disminuir el gasto público mediante la venta de empresas paraestatales; además de que bajo la política de austeridad se redujeron las importaciones, y se desarrollaron las exportaciones, logrando un excedente en la Balanza de Pagos del país. Pero sólo encareciendo las importaciones, mediante la subvaluación del peso, se logró corregir la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, sin embargo otros problemas continuaron como fue el caso de la inflación la cual alcanzó niveles de más del 100% anual (en algún momento llegó a 160%).

Frente a este problema, y siguiendo los preceptos del Consenso de Washington, se decide

---

<sup>33</sup> Sidney Weintraub. *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-E.U. Alternativas para el futuro*, México, Diana-CIDAC, 1993, 4ª reimpresión, pág. 17.



modificar la política mexicana en 1986-1987. El problema de la deuda vuelve a presentarse, ya que después de restablecer el pago de la misma, en 1986 se hace patente, una vez más, la incapacidad del país de seguir pagando. Esta vez se plantea la solución mediante el *Plan Brady* que consistió en la reestructuración de la deuda. Era obvio que México no podría pagar el monto total, mediante la reestructuración el país pagaría cuando menos una parte considerable en términos más accesibles. Por lo que sería posible entonces establecer un tipo de cambio sobrevaluado para combatir la inflación.

Otro sistema que usó el gobierno para contrarrestar la inflación fueron los llamados "Pactos" mediante los cuales se acordó con los sindicatos obreros controlar los aumentos salariales y con ello la inflación.

El llamado "Pacto" es un convenio entre las cúpulas del gobierno, el sector empresarial, los sindicatos y las organizaciones campesinas oficialistas, cuyo fin es el de controlar la inflación mediante la regulación de precios y salarios. Dicho pacto se renueva periódicamente hasta la actualidad.

De acuerdo al Banco Mundial, un programa de ajuste estructural debe restaurar el crecimiento económico sostenido y lograr un progreso duradero en el combate a la pobreza.<sup>34</sup> Este fue uno de los objetivos de la política económica salinista que dio favorables resultados al estabilizar las condiciones macro-económicas, pero no el nivel de vida de la población; lo cual ha hecho cada vez más difícil mantener un equilibrio entre las demandas de los trabajadores y los requerimientos del gobierno.

El éxito de los llamados "Pactos" se traduce en un crecimiento del 2.2 por ciento durante el sexenio de 1988 a 1994, lo que significó un avance respecto al sexenio anterior (1982-1988) en el

---

<sup>34</sup>Vittorio Carbo y Patricia Rojas. "Adjustment Lending Revisited: Policies to restore Growth", Banco Mundial, 1992, p. 23; tomado de *Este País*, núm. 54., septiembre, 1995, pág.3.

*Relaciones México-Estados Unidos*  
que la tasa de crecimiento fue de 0 por ciento, pero como ya mencionamos, los beneficios han sido a escala macroeconómica.

Entre los objetivos del gobierno de Salinas de Gortari estaban:

- I. La defensa de la soberanía y la promoción de los intereses de México en el mundo;
- II. La ampliación de la vida democrática;
- III. La recuperación económica con estabilizada precios, y
- IV. El mejoramiento productivo del nivel de vida de la población".<sup>35</sup>

Mediante la estrategia de la modernización México buscaría alcanzar los objetivos antes mencionados, además de que en materia de comercio exterior se define como: "El esfuerzo de modernización (...) es aceptar y enfrentar con eficacia la apertura comercial, (...) es reconocimiento de que el desarrollo en el mundo moderno no puede ser resultado sólo de las acciones del Estado, sino también precisa la participación amplia de los particulares".<sup>36</sup> Con ello, la política de comercio exterior estaba definida, se aceptaría y fomentaría tanto la apertura comercial como la participación de la iniciativa privada.

Entre los fines de la política económica encontramos la apertura económica del país apoyada por una política cambiaria de estabilización del peso mexicano frente al dólar. Ello permitiría el: "...fortalecimiento de las exportaciones, (...) la restitución eficiente de importaciones y una evolución satisfactoria de la balanza de pagos..."<sup>37</sup>

Para ello también sería necesario mantener la disminución de los aranceles donde encontramos que "...hoy en día prevalece un esquema de apertura al comercio, cuyo único instrumento para el

---

<sup>35</sup> Carlos Salinas de Gortari. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, México, Poder Ejecutivo Federal, 1989, pág. 16.

<sup>36</sup> *Ibidem*, pág. 18

<sup>37</sup> *Ibidem*, pág. 63

control de las importaciones se encuentra en aranceles (que) oscilan entre cero y 20 por ciento",<sup>38</sup> la eliminación de los requisitos de permisos previos a la importación y fomentar la competencia de los empresarios nacionales con el exterior para elevar la eficiencia, calidad y productividad, estableciendo las condiciones necesarias para el desarrollo de la inversión privada.

El proyecto de Carlos Salinas de Gortari pretendía, entre otras cosas: "(...) garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país".<sup>39</sup> Ello implicaría establecer medidas de diversos tipos como cambios en la ley de la propiedad intelectual con el fin de propiciar la modernización de la tecnología en el país, la simplificación administrativa para los exportadores, así como establecimiento de mecanismos de devolución automática del IVA, desregular los sectores de comunicaciones y transportes, seguros, fianzas y agencias aduanales con el fin de facilitar las exportaciones, facilitar el crédito a exportadores, negociaciones comerciales con el exterior para garantizar la entrada de productos mexicanos.

Entre las acciones emprendidas por el Presidente Carlos Salinas de Gortari encontramos; además de continuar con la apertura económica iniciada en 1982 por Miguel De la Madrid la diversificación de los mercados mediante "... la firma de acuerdos comerciales y el ingreso a los principales organismos económico-financieros para obtener mayores ventajas competitivas sobre las otras naciones, así como la atracción de capitales internacionales para consolidar el modelo económico actual".<sup>40</sup>

Para poner en práctica el proyecto modernizador y llevar a cabo las estrategias planteadas en el

---

<sup>38</sup> Lic. Miguel Marón Manzur. "México hoy" en *El Financiero*, diciembre 12 de 1991, pág. 12.

<sup>39</sup> *Ibidem*, pág. 85.

<sup>40</sup> Ignacio Martínez Cortés. "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial" en *Relaciones Internacionales*, núm. 62, abril-junio 1994, pág.83.

*Relaciones México-Estados Unidos*  
Plan Nacional de Desarrollo surge el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) el cual tiene cinco grandes objetivos:

1. Internacionalización de la industria nacional;
2. Fomento de la innovación tecnológica;
3. Incrementar la desregulación;
4. Impulsar las exportaciones no petroleras, y
5. Modernizar y diversificar el comercio exterior."<sup>41</sup>

La propuesta del Proyecto es el de "seguir apoyando la internacionalización de la economía nacional"<sup>42</sup> así como la especialización, aprovechando las ventajas comparativas del país.

Otro de los objetivos de la administración de Salinas de Gortari era el de diversificar tanto mercados como productos. Sin embargo, la evolución que han tenido las relaciones comerciales de México con el exterior han presentado una constante: el aumento de su relación con Estados Unidos.

"En 1983 tuvimos un intercambio comercial con Estados Unidos que ascendió a 17 mil 929 mddls. Y en 1992 nuestra relación comercial con este país ascendió a 20 mil 468 mddls en exportaciones y en importaciones fue de 22 mil 891 mddls".<sup>43</sup>

Asimismo, la atracción de inversión extranjera era un punto crucial en el proyecto económico: "...en 1993 el flujo de la inversión externa ascendió a 15 mil 617 mddls, que supera en 87.4 por ciento a los 8 mil 334.8 mddls captados en 1992".<sup>44</sup>

---

<sup>41</sup> *Ibidem.*, pág. 84.

<sup>42</sup> *Ibidem.*

<sup>43</sup> *Ibidem.*, pág. 86.

El aumento de la inversión extranjera, y sobre todo el rubro al que mayor parte de estos capitales se dirigió, exponían seriamente a la economía del país, ya que en el momento de su salida provocarían un fuerte desequilibrio. Sólo en 1993 el 8.5 por ciento del total de la inversión extranjera captada se dirigió al mercado bursátil.

Sin embargo, sólo de 1989 a 1993 se alcanzó la cifra de 61 mil 828 mddls. Capitales que en su mayoría provenían de Estados Unidos (68%), Reino Unido (6.1%), Alemania (5.3%), Suiza (4.3%), Francia (3.8%), España (2.0%), Holanda (1.6%), Suecia (0.9%) e Italia (0.2%), en tanto que de Japón provino el 4.0% y de Canadá el 1.5%.

Estados Unidos sigue siendo el mayor inversionista en el país, y aunque otros países también invierten en México, la diversidad aún no es tangible, ya que por el monto seguimos dependiendo de nuestra relación con el vecino del norte.

Las acciones que se llevaron a cabo durante el pasado sexenio de Carlos Salinas de Gortari ciertamente fueron coherentes con el proyecto neoliberal, a pesar de que ello representaba mantener una economía con problemas estructurales, de los esfuerzos como el control de la inflación, y de que en aspectos como el empleo sólo se alcanzó un crecimiento de entre el 3 y 4 por ciento, y de que la estabilidad de la Balanza de Pagos descansaba en capitales especulativos que fueron atraídos por las altas tasas de rendimiento. Sin embargo, la salida de estos en 1994 provocó el desequilibrio en la economía, transformando las reservas del Banco de México de 26 mil millones de dólares a sólo 2 ó 3 mil millones, provocando así una fuerte crisis.

La política neoliberal se basó en la apertura económica del país, la venta de empresas del Estado para equilibrar el gasto público logrando avances rápidos y significativos en este rubro como lo señala Arturo Damm: "En 1988 (...), existían en la economía 612 empresas paraestatales. En 1990

---

<sup>44</sup> *Ibidem.*, pág. 87.

*Relaciones México-Estados Unidos*  
el número se redujo a 556 y, para 1991, se piensa alcanzar una cifra de 286<sup>45</sup> y en lo que se refería a empresas productivas "Al concluir este año (1990), el gobierno federal mantendrá su presencia únicamente en 32 de las 404 empresas del sector industrial paraestatal(...), la participación del Estado quedará restringida a las áreas de petróleo, petroquímica, electricidad y energía nuclear y en la producción de minerales prioritarios como azufre, roca fosfórica y sal industrial.",<sup>46</sup> así como la regulación de la inflación mediante el control de los salarios, lo que repercutió en el poder adquisitivo de los trabajadores.

A pesar de ello, el proyecto neoliberal del Presidente Carlos Salinas de Gortari, claramente expresado en su Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, fue gustosamente aceptado por las instituciones financieras internacionales, así como por los empresarios e inversionistas extranjeros porque dicha política se complementó con una política de comercio exterior abierta y participativa.

---

<sup>45</sup>Lic. Arturo Damm Amal. "La economía mexicana de 1990 a 1991" en *El Financiero*, enero 10 de 1991, pág. 34.

<sup>46</sup>Noé Cruz Serrano. "En 8 años el Estado se retiró del 92% de las áreas productivas" en *El Financiero*, noviembre 19 de 1990, pág. 12.

2.3.1 Comercio México-Estados Unidos.

Por la importancia, ya reiterada, que tiene el comercio con Estados Unidos, en el presente apartado daremos cifras que explicarán porque ha sido importante para México reglamentar sus relaciones con dicho país.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y Banco de México

Como observamos en la gráfica, México había mantenido un superávit en su relación con Estados Unidos; pero a partir de 1991 éste se convirtió en un déficit cada vez más grande.

Este fenómeno puede ser explicado, en parte, por la estabilidad que mantuvo el peso frente al dólar en esos años.

Dentro de las importaciones hechas durante ese periodo, más del 20 por ciento correspondía a las realizadas por las maquiladoras.

**Cuadro 1**

**Valor de la importación de las maquiladoras**  
(Millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994
Importación Total	49 966.6	129.3	65 366.5	79 345.9
Maquiladoras	11 782.4	936.7	16 443.0	20 466.2
Participación	23.58%	22.43%	25.15%	25%

Fuente: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información preliminar enero-noviembre de 1994, vol. XVII, núm. 11.

Otro rubro de gran importancia en las importaciones de México, pero más general, son las de las industrias manufactureras.

**Cuadro 2**

**Valor de la Importación por grandes grupos**  
(Millones de Dólares)

	1991	1992	1993	1994
Importación Total FOB	49966.6	62129.3	65366.6	79345.9
Industrias Manufactureras	46967.2	58235.1	61567.7	74424.9



*Relaciones México-Estados Unidos*

Participación Porcentual	94%	93.73%	94.18%	93.80%
Agricultura y silvicultura	1687.4	2402.0	2324.3	2993.3
Ganadería, apicultura, caza y pesca	443.1	456.2	308.7	378.1
Industrias Extractivas	386.4	520.2	390.0	438.1
Servicios y productos no clasificados	482.5	515.9	775.8	1111.5

Fuente: INEGI, *Fuente:* INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información preliminar enero-noviembre de 1994, vol. XVII, núm. 11.

Ciertamente la importación de servicios ha aumentado significativamente, ya que de 1993 a 1994 tuvo una variación de 43.27 por ciento. De hecho, las importaciones de 1993 al año siguiente aumentaron en un 21.38% y frente a la variación que hubo entre 1992 a 1993 de 5.21 por ciento, ha representado un aumento importante que puede ser explicado por la puesta en marcha del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN) el 1° de enero de 1994.

México disminuyó en gran medida los aranceles a muchos productos provenientes de dichos países, eliminó las licencias y los derechos de importación. Todo ello, aunado a la estabilidad del tipo de cambio, fomentó las importaciones, que de hecho eran ya muy importantes hacia dicha zona, especialmente con Estados Unidos.

**Cuadro 3**  
**Comercio Exterior con Estados Unidos**

(Millones de Dólares)

Concepto	1992	1993
<i>Importaciones</i>	4'421,6195	46'466,802
Material de ensamble para automóviles	4'492,594	4'330,570
Piezas para instalaciones eléctricas	3'046,510	3'517,065
Artefactos de pasta de resina sintética	1'580,745	1'712,107
Lámparas y válvulas eléctricas	1'249,612	1'354,372
Equipos de cómputo	1'176,072	1'261,256
Refacciones para aparatos de radio y televisión	937,626	1'210,367

*Relaciones México-Estados Unidos*

Refacciones para automóviles y camiones	1'120,981	1'040,037
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	828,141	911,059
Papel y cartón	688959	743533
Receptores y transmisores de radio y televisión	463,855	545,284
Generadores, transformadores y motores eléctricos	400,360	494,054
Gasolina	581,379	488,703
Semilla de soya	501,049	485,839
Aparatos e instrumentos de medida y análisis	420,354	469,906
Carnes frescas o refrigeradas	546,723	444,021
Aparatos, equipo radiofónico y telegráfico	388,692	429,834
Hilados y tejidos de fibra		

*Relaciones México-Estados Unidos*

sintéticas o artificiales	391,875	425,606
Resinas naturales o sintéticas	357,354	406,273
Prendas de vestir de fibras vegetales	294,073	389,962
Sorgo	535,070	380,314
Aparatos fonográficos con radio y disco	285,849	352,648
Mezcla y preparaciones de uso industrial	330,106	351,514
Maquinaria para trabajar los metales	449,236	350,231
Automóviles	331,926	338,327
Máquinas para industrias no especificadas	352,405	336472
Pasta de celulosa para fabricar papel	328,012	314,109

*Relaciones México-Estados Unidos*

Lámina de acero	373,885	293,227
Bombas, motobombas y turbobombas	306,393	282,492
Aviones y sus partes	301,018	216,941
Otros	21'155,341	22'590,679

*Fuente:* Banco de México, anuario de comercio exterior, 1994.

Considerando las importaciones totales CIF (costo, flete y seguro) de 1992 que ascendieron a 64 213 300 mil dólares, las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos representan el 68.85%, y en 1993 representaron el 68.79%.

En 1994 se registró un total de importaciones de 81 985 743 mil dólares, de los cuales el 69.42% (56 913 210 mil USD) tan sólo, provenían de Estados Unidos. Ello representa una variación porcentual de 1993 a 1994 del 22.5%. Indiscutiblemente la entrada en vigor del TLCAN fomentó aún más el comercio entre ambos países.

Es importante mencionar que una particularidad de las importaciones mexicanas es que en su mayoría son bienes de consumo intermedio y dirigidos en gran número a las maquiladoras.

En lo que se refiere a las exportaciones el rubro más importante lo ocupan las manufacturas y ya no el petróleo. En ello tienen una importante participación las empresas maquiladoras.

**Cuadro 4**  
**Exportaciones de mercancías petroleras y no petroleras**  
 (Millones de Dólares)

	1991	1992	1993	1994
<i>Total de exportaciones FOB</i>	42687.5	46195.6	51886.0	60882.2
Maquiladoras	15833.1	18680.1	21853.0	26269.2
Participación	37%	40.43%	42.11%	43.4%
Petróleo Crudo	7264.8	7419.5	6485.3	6624.1
Derivados del Petróleo	642.4	624.4	719.0	544.5
Petroquímicos	259.2	262.7	21.2	276.4
Agropecuarias	2372.5	2112.3	2504.2	2678.4
Extractivas	546.8	356.2	278.2	356.7
Manufacturas	31601.8	35420.5	41685.1	50402.1

Fuente: INEGI, "Exportaciones", *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*.

## Relaciones México-Estados Unidos

En este rubro destacan las importaciones de bienes de uso intermedio y algunos bienes de consumo, lo que genera una mayor competencia para los productos nacionales, sin que estos estén aún preparados para enfrentarla, a lo que se añade que las importaciones no siempre se dirigen al sector productivo sino en muchos casos sólo al comercio.

Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos son también de gran importancia, pese a que son menores a las importaciones y entre éstas encontramos:

**Cuadro 5**  
**Comercio exterior con Estados Unidos**  
(Millones de Dólares)

<b>Concepto</b>	<b>Monto en 1992</b>	<b>Monto en 1993</b>
<i>Saldo</i>	-6 796 671	-3 399 164
<i>Exportaciones</i>	37 419 524	43 067 638
Petróleo	4 444 833	4 361 912
Automóviles	2 823 913	3 241 185
Cables para electricidad	2 051 032	2 740 779
Partes para automóviles	1 331 540	1 674 412

*Relaciones México-Estados Unidos*

Aparatos e instrumentos eléctricos	1 544 007	1 610 772
Piezas para instalaciones eléctricas	1 265 120	1 389 847
Partes y refacciones de radio y televisión	871 573	908 624
Motores para automóviles	691 870	781 327
Manufacturas de materias plásticas	610 637	776 019
Artículos de telas y tejidos de fibras artificiales	601 713	755 568
Partes para maquinaria	799 309	699 314
Transformadores eléctricos	562 407	661 635
Legumbres y hortalizas frescas	544 344	637 844
Vidrio y sus manufacturas	454 168	609 028
Automóviles de carga	506 502	603 393
Artículos de telas y tejidos de algodón	445 550	570 820
Motores eléctricos	378 511	505 806



*Relaciones México-Estados Unidos*

Ganado vacuno	328 989	448 033
Cintas magnéticas y discos fonográficos	377 248	399 081
Equipo de cómputo	244 492	395 666
Tomate	166 938	393 999
Instrumentos médicos	289 934	339 097
Muebles de madera	282 420	336 490
Camarón	205 922	292 081
Otras frutas frescas no especificadas	262 525	281 151
Llaves y válvulas de metal común	202 365	272 381
Acero manufacturado en diversas formas	242 243	271 420
Legumbres y frutas preparadas	249 975	253 077
Partes para motores	214 947	252 174
Materias plásticas	222 292	247 690

*Relaciones México-Estados Unidos*

Café crudo en grano	225 779	218 322
Fibras textiles artificiales o sintéticas	153 561	202 463
Madera labrada	164 423	202 432
Hierro en barras y lingotes	207 584	197 814
Calzado	197 208	192 674
Otros	13 253 650	15 343 308

*Fuente: Banco de México, Anuario de Comercio Exterior, 1994.*

De este cuadro podemos observar que de 1992 a 1993 la variación porcentual fue de -49.98%. El comercio entre ambos países disminuyó, pero el saldo de 1994 fue de -5 143 383 mil dólares, existiendo un incremento del comercio del 50.14% con respecto al año anterior. Lo que situó a la Balanza Comercial de México en el 2º déficit más importante del período. A pesar de que la variación de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de un año a otro, aumentó en un 20.35%.

El Tratado de Libre Comercio fomentó la relación bilateral en el primer año de su implementación. Pero diversos factores surgieron en 1994 (especialmente a fines del mismo año, nos referimos a la devaluación del peso mexicano, y a la fuga de capitales) que afectaron seriamente la relación entre ambos países. De este suceso pudiéramos esperar que las exportaciones se hubiesen aumentado; lo que sin duda favorecería a nuestro país.

## *Relaciones México-Estados Unidos*

Debemos recordar que México firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con la finalidad de asegurar la entrada de sus productos a su mayor mercado: Estados Unidos. Sin embargo, diversos factores deben ser tomados en cuenta: Uno de ellos es que ciertamente la devaluación de la moneda abarata los productos en el extranjero, pero también debemos recordar que el Tratado contempla ciertas salvaguardas que pueden obligar a disminuir las exportaciones mexicanas en cuanto los productos estadounidenses se vean afectados.

Otro punto a recalcar es que si México pretendía diversificar sus mercados, con el Tratado se incrementó la dependencia de éste hacia Estados Unidos, aunque dicha dependencia asegura, dentro de lo posible, un mercado para exportar nuestros productos, lo que nos ha llevado a una situación perniciosa.

### ***2.3.2 Búsqueda de la reglamentación de las relaciones de México con Estados Unidos.***

El proyecto modernizador de Carlos Salinas incluía como elemento importante de política exterior y de comercio exterior la apertura económica, mediante la reducción arancelaria, así como la simplificación administrativa para los exportadores además de que "... el gobierno de Carlos Salinas plantea la diversificación de mercados a través de la firma de acuerdos comerciales y el ingreso a los principales organismos económico-financieros para obtener mayores ventajas competitivas sobre las otras naciones, así como la atracción de capitales internacionales para consolidar el modelo económico actual"<sup>47</sup>

El objetivo planteado permitió que México fuese partícipe en diferentes foros internacionales como el Foro Económico Mundial celebrado el 2 de febrero de 1990. También participó en las

---

<sup>47</sup>Ignacio Martínez Cortés. "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial" en *Relaciones Internacionales*, núm.62, abril-junio de 1994, pág 83.

### *Relaciones México-Estados Unidos*

reuniones del Grupo de Río; asistió a la IX Conferencia de Jefes de Estado de la Comunidad del Caribe, y entre otras a la I y II Cumbre Iberoamericana. Asimismo realizó acuerdos comerciales con diferentes países y regiones, como fue el caso de Japón, Argentina, países de la Comunidad Europea y con los países del sudeste asiático.

México demostró su interés por diversificar sus mercados, pero no podemos negar que Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de nuestro país. La mayor cantidad de productos se han exportado hacia el norte, así como el grueso de las importaciones provienen del mismo. Ese fue un factor difícil de olvidar "A partir de 1990, la política comercial tiene como principal eje los esfuerzos encaminados hacia una mayor integración formal con los Estados Unidos y, a partir de 1991, *Canadá*".<sup>48</sup>

En años anteriores al sexenio de Carlos Salinas el país, si bien inició el proceso de apertura económica, se enfrentó a serios problemas al exterior: "Así, mientras los países subdesarrollados abrían sus economías, los países industrializados imponían nuevas medidas no arancelarias para proteger sus mercados."<sup>49</sup> Iniciando un proceso de apertura cuando a nivel internacional los países industrializados empezaban a hacer uso de un nuevo proteccionismo.

Los productos mexicanos, especialmente los agrícolas como el aguacate y pesqueros como el atún, entre otros, fueron objeto de embargos por parte de las autoridades aduaneras de Estados Unidos bajo restricciones no arancelarias "...hubo aranceles altos para algunos productos mientras otros se veían amenazados con esporádicas medidas proteccionistas, ejemplo de las cuales son el embargo a las exportaciones de atún, derechos compensatorios aplicados a las exportaciones de

---

<sup>48</sup> Carlos Chiñas Gómez. "Política comercial y estructura del comercio exterior: México 1983-1992" en Ernesto H. Turner Barragán, Guillermo Vargas Uribe y Alfredo Sánchez Danza (Comps.). *México en los noventa*, México, UAM-Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1994, pág. 132.

<sup>49</sup> *Ibidem.*, pág. 80.

### *Relaciones México-Estados Unidos*

cemento y una prohibición a las exportaciones de aguacate fresco".<sup>50</sup> Medidas que en realidad protegían a las industrias estadounidenses de los competitivos productos mexicanos.

El caso del embargo atunero es particularmente molesto ya que en Estados Unidos se justificó el embargo con argumentos ecológicos. El problema era que los pescadores mexicanos mataban a muchos delfines al obtener el atún, lo que significaba un atentado contra la ecología; si bien es cierto que los delfines se encuentran a la par que los cardúmenes de atún, la agresión al medio marino no era tal. A pesar de ello en México fue necesario modificar la tecnología con que se pescaba el atún y aunque se comprobó que los pescadores mexicanos no hacían daño a los delfines, la campaña hecha en Estados Unidos contra el atún mexicano fue tan grande que el impacto sobre la baja de las ventas se hizo sentir tiempo después de restablecido el comercio.

Frente a problemas semejantes y ante la realidad de que el mayor socio comercial era Estados Unidos, México tenía que buscar el remedio que asegurara la entrada de más productos a dicho mercado.

Otra situación a la que se enfrentaba el país a principios de la década de los noventa era la situación internacional, la cual presentaba problemas económicos y por ello un "recogimiento" a la vez que se consolidaban los bloques regionales como el de la Comunidad Europea y la zona del Pacífico asiático, que aunque no es un bloque propiamente dicho por la falta de un acuerdo comercial que disminuya los aranceles entre los miembros, tiene una gran importancia ya que: "en esta zona comercial transita el 25 por ciento del comercio internacional. La Cuenca del Pacífico Oriental tiene un Producto Interno Bruto de 3 mil 558 mddls; una población de mil 569 millones de habitantes; exporta alrededor de 641 mil mddls e importa 546 mddls".<sup>51</sup> Siendo la tendencia predominante hacia la regionalización.

---

<sup>50</sup> Rogelio Ramírez de la O. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana" en Steven Gliberman y Michael Walker (Comps). *El TLC un enfoque trilateral*, México, FCE, 1994, pág. 88.

<sup>51</sup> *Ibidem*, pág. 94

## *Relaciones México-Estados Unidos*

El enfrentar la competencia con zonas comerciales tan grandes y fuertes requería de una estrategia, la cual podía residir en la formación de una nueva zona comercial mediante la cual pudiera adquirirse tanto la seguridad de exportar los productos nacionales, así como una mayor capacidad de negociación.

El afán por lograr el desarrollo del país y fomentar la inversión extranjera de largo plazo que asegure cierta estabilidad económica pueden ser considerados como una razón importante para buscar la integración.

La necesidad de asegurar el mercado estadounidense permitió que en 1985 México firmara un acuerdo sobre subsidios y derechos compensatorios por el que nuestro país podría aplicar la "prueba de daños" para asegurar la entrada de sus productos frente a los productores estadounidenses.

Otro intento por fomentar el comercio con Estados Unidos podemos encontrarlo en su apertura económica y especialmente en su ingreso al GATT en 1986.

México esperaba que a través de dicho organismo se lograra disminuir las medidas arancelarias en su comercio con Estados Unidos, pero: "... el pertenecer al GATT no pudo eliminar los mayores aranceles a la importación en el principal mercado de México, Estados Unidos, ni las medidas proteccionistas contra las exportaciones mexicanas".<sup>52</sup>

Todos estos mecanismos se verían realizados en acciones aún más concretas y de mayor envergadura como serían los acuerdos comerciales con diferentes zonas del mundo entre ellos

---

<sup>52</sup>Rogelio Ramírez de la O. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana" en Steven Gliberman y Michael Walker (Comps.), *El TLC un enfoque trilateral*,

Japón, la CE, Argentina y Chile, pero muy especialmente con Estados Unidos y Canadá.

En 1987 México firmó un Acuerdo Marco sobre comercio e inversión con Estados Unidos, pero ni aun dicho Acuerdo logró asegurar el ingreso de la inversión a largo plazo en México, fue así que: "Las negociaciones por un Tratado de Libre Comercio generalizado con América del Norte comenzaron en 1990 enfocando en gran parte su potencial para fomentar la inversión"<sup>53</sup>.

Aunque la declaración hecha por el presidente Salinas a un periodista estadounidense respecto a si el objetivo del TLC era la inversión extranjera en el país fue diferente: "Kondracke: Con las reformas económicas que ha puesto en rigor, todavía no parece llegar la inversión extranjera en los volúmenes que necesita. ¿Es fundamentalmente para obtener inversión extranjera que usted tomó la iniciativa para un acuerdo de libre comercio?"

Presidente Salinas: Fundamentalmente fue por el reconocimiento de que el mundo marcha hacia una economía global; esto es, que hay una tremenda interrogación entre las diferentes economías del mundo, y queremos ser parte de esta nueva situación económica de bloques comerciales, Europa, Estados Unidos y Canadá, Japón y la Cuenca del Pacífico."<sup>54</sup>

A pesar de que el presidente Carlos Salinas había rechazado la propuesta de los empresarios e industriales mexicanos sobre la creación de un mercado común con Estados Unidos. "...al poco tiempo de inaugurado, rechazó tajantemente las peticiones de diversos empresarios en el Consejo Coordinador Empresarial, de formar un mercomún estadounidense. A menos de un año de estas declaraciones se inició la solicitud oficial del gobierno mexicano al estadounidense para el ALC".<sup>55</sup> Así, México inició las negociaciones para crear una zona de libre comercio, a pesar de las

---

<sup>53</sup> Rogelio Ramírez de la O. *Op cit.*, pág. 87

<sup>54</sup> Raimundo Riva Palacio. "Confesiones al exterior" en *El Financiero*, Diciembre 10 de 1991, pág. 66

<sup>55</sup> Carlos Wagner. "Libre Comercio: ¿Remedio o Desastre?". en *El Financiero*, diciembre 10 de 1990, pág. 30

### *Relaciones México-Estados Unidos*

críticas y lo contradictorio de las declaraciones hechas anteriormente: "Los gobiernos de México y Estados Unidos iniciarán negociaciones formales hacia un Acuerdo de Libre Comercio en las primeras semanas de marzo y las concluirán este mismo año (1991)..."<sup>56</sup>

La negociación del Acuerdo de Libre Comercio debió someterse a una prueba más: el *fast track*. Dicho procedimiento permitiría que el Ejecutivo estadounidense pudiera iniciar las negociaciones y presentar el documento al Congreso como un paquete. En el Congreso se discutiría la ratificación del documento completo y no por secciones o temas, ello aceleraría el proceso y de ser aprobado, el Acuerdo de Libre Comercio entraría en vigor lo antes posible

El procedimiento fue aprobado por las dos Cámaras del Congreso estadounidense en el mes de mayo, pero el gobierno mexicano hizo una gran labor de cabildeo en favor para que estos fuese posible: "El gobierno de México gastó más de cien millones de dólares (...) en tratar de convencer a la clase política estadounidense, a los legisladores y a los líderes de opinión de que para la inmensa mayoría de los mexicanos el ALC no está ya sujeto a discusión..."<sup>57</sup> Al parecer de algunos intelectuales, como es el caso de Aguilar Zinser, al demostrar México tanto interés por la aceptación del *fast track*, pero sobre todo al hacer una labor de cabildeo muy importante perjudicó la imagen del país: "La medida en la que esta campaña de propaganda, sin precedentes en la historia de México, haya sido exitosa para favorecer la postura del gobierno, es la medida también en la que México ha perdido como país la capacidad de negociación, identidad y carácter."<sup>58</sup>

Las críticas hacia el gobierno mexicano por su postura pro-estadounidense de acuerdo a los intelectuales, fueron muchas y muy severas, pero las negociaciones ya estaban iniciadas lo mismo

---

<sup>56</sup> J. Manuel Nava. "En marzo comenzarán las negociaciones formales del ALC:Hills" *En Excélsior*, enero 26 de 1991, pp. 1°, 21.

<sup>57</sup> Adolfo Aguilar Zinser. "TLC: reacomodo histórico" en *El Financiero*, mayo 27 de 1991, pág 22.

<sup>58</sup> *Ibidem*.



que el *fast track*.

Otra situación difícil por la que tuvo que pasar la conclusión del TLC fueron las negociaciones y aprobación de los "acuerdos paralelos."

Los llamados "acuerdos paralelos" fueron adiciones a los ya establecidos bajo las negociaciones del Tratado de Libre Comercio en temas como el "medio ambiente" y materia laboral, entre otros. Fueron el resultado de la condición hecha por William Clinton presidente electo en 1993 y sucesor de George Bush. Una vez aprobados los acuerdos paralelos, el texto del Tratado fue remitido a la aprobación del Congreso estadounidense en septiembre de 1993. También fue sujeto a ratificación de los Congresos mexicano y canadiense en tiempos diferentes. Pero fue claro que la aprobación más difícil de conseguir sería la del Congreso estadounidense.

El 17 de noviembre de 1993 la Cámara de Representantes de Estados Unidos ratificó el TLC tras una votación de 234 votos a favor y 200 en contra. Posteriormente fue ratificado por el Senado sin tanta discusión. La etapa más difícil, en cuanto a la aprobación del Tratado fue superada y aunque en Canadá se presentaron algunos momentos de incertidumbre el Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte fue ratificado en los tres países con su consecuente puesta en vigor el 1° de enero de 1994.

A pesar de las críticas, la actitud del gobierno era coherente, en cierta medida, ya que, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo se buscaba la apertura a los productos mexicanos, la atracción de inversión extranjera y tecnología, pero a la vez contradecía el punto de la diversificación de los mercados. A pesar de ello, asegurar la entrada de productos mexicanos al mayor comprador era importante para continuar con la producción y las exportaciones. Sin embargo, lo que México expuso en la ratificación del TLC por el Congreso estadounidense fue demasiado.

De la ratificación del Tratado dependía el desarrollo del país, así como su estabilidad. México demostró que mantenía una posición de debilidad: "Hoy por hoy, la debilidad de México es tal,

### *Relaciones México-Estados Unidos*

que no está en capacidad de ser el arquitecto de su propio destino. Y es el reconocimiento de esa situación lo que empujó a los gobernantes mexicanos a buscar el TLC y a apostar el todo por el todo".<sup>59</sup>

La búsqueda por crear un marco jurídico que regulara las relaciones entre México y Estados Unidos parecía haberse logrado a un precio político muy alto, debido a la falta de opciones en lo que se refiere a mecanismos para el desarrollo del país.

#### **2.3.3 Tratado de Libre Comercio. ¿Medio o fin de la política económica mexicana?**

Como hemos visto antes, el modelo seguido por la política económica mexicana es el neoliberalismo, consistente en la apertura al exterior, iniciada desde principios de la década de los ochenta, así como en la disminución de aranceles y la creación de un Estado regulador y ya no productor, a lo que la venta de empresas paraestatales dio solución en parte.

El proyecto económico de desarrollo planteado por el Presidente Carlos Salinas de Gortari fundamentaría muchas soluciones a la problemática económica del país en acciones al exterior "La política de industria y comercio exterior estará orientada a promover la diversificación del aparato productivo para que eleve su eficiencia y competitividad."<sup>60</sup> ejemplo de ello serían la atracción de inversión extranjera como incentivo a la producción, como portadora de tecnología, motor de mayor y mejor producción en el país; reduciría la pobreza absoluta generando un mayor ingreso *per capita*, y en general habría mayores flujos de inversión. También podemos mencionar a la apertura económica como incentivo a las exportaciones y simplificación de trámites al comercio exterior, entre otras.

---

<sup>59</sup> Lorenzo Meyer. "Error, depender de Washington" en *Excelsior*, noviembre 18 de 1993, pp. 1ª, 38.

<sup>60</sup> Carlos Salinas De Gortari *Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994*, México, Poder Ejecutivo Federal, pág. 85.

## *Relaciones México-Estados Unidos*

Como podemos apreciar, gran parte de la reactivación económica del país sería promovida por acciones al exterior, sin embargo, no deberá dejar que todo dependa de ello, ya que la participación de los empresarios mexicanos sería de gran importancia para alentar el crecimiento económico del país. "El empresario mexicano deberá aprovechar las oportunidades de la apertura y la modernización; su éxito dependerá de la productividad y de la capacidad para organizar la producción y el comercio".<sup>61</sup> Sólo con la participación y aprovechamiento acertado por parte del empresario mexicano de las condiciones generadas por el gobierno, se estimulará el crecimiento industrial del país.

Pero ¿de dónde aportar el capital? ¿cómo asegurar los mercados externos para los productos mexicanos? Tras los esfuerzos y acciones en Europa y Asia, principalmente, México repliega nuevamente sus ojos hacia Estados Unidos y una vez que se decidió negociar el Tratado de Libre Comercio los beneficios que, se argumentó, tendría el país serían: la reducción de aranceles y de obstáculos remanentes al comercio de bienes y servicios, consecuentemente se reducirían los precios a consumidores, y al alcanzar economías de escala, los costos de producción serían menores. En conclusión, se incrementaría la capacidad de compra de la población por la disminución de costos y "... si el TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso de la población aumenta"<sup>62</sup> Dicha afirmación se basa en que el aumento del comercio y su dinamismo generarían mayores tasas de crecimiento económico y se reduciría la pobreza absoluta, generando un mayor ingreso *per capita*; un beneficio más sería que al existir mayores flujos de inversión,<sup>63</sup> se explotaría el recurso mexicano de la mano de obra en procesos que requieren un alto grado de

---

<sup>61</sup> *Ibidem.*

<sup>62</sup> *México y el TLC y el Pacto Sectorial*, México, ITAM, 1992, pág. 5.

<sup>63</sup> Rogelio Ramírez de la O. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana", en Steven Gliberman y Michael Walker (Comps.), *El TLC. Un enfoque trinacional*, México, FCE, 1994, pág. 91.

este recurso, "... incrementándose el valor real de los salarios de toda la economía..."<sup>64</sup>

Aunque dichos beneficios parecen coherentes, y en realidad era lo que se esperaba del Tratado de Libre Comercio, sería necesario someterlos a discusión y cuidadoso análisis, ya que, como hemos visto, si es verdad que la inversión extranjera reactivaría nuestra economía y tendría grandes beneficios, esto sólo podría hacerse realidad si llegase al sector productivo y, sobre todo, en los montos que el país requiere.

Sin embargo, podemos afirmar que el Tratado de Libre Comercio nunca podría constituir el fin de la política económica mexicana, aunque así pudo parecer durante las negociaciones y los esfuerzos del gobierno mexicano por lograr la ratificación del mismo en el Congreso estadounidense.

Ciertamente fue un tema muy importante para la administración salinista, ya que en él se vio el medio para lograr los objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo, como lo plantea el estudio publicado por el Instituto Tecnológico Autónomo de México, aunque nosotros no coincidamos con sus proyecciones.

De hecho: "... la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es la culminación jurídica, institucional de la estrategia de desarrollo hacia afuera y de reconstrucción de la inserción de México en la economía internacional."<sup>65</sup> Siempre fue un medio, una estrategia para lograr el desarrollo del país, pero se ha apostado demasiado al Tratado sin considerar que si bien abre las puertas y facilita el ingreso de la inversión extranjera, no asegura su llegada a los sectores productivos más necesitados. Y aunque no es sólo un Tratado para atraer inversión extranjera, sí fundamenta en ella, su existencia.

---

<sup>64</sup> *Ibidem.*

<sup>65</sup> David Ibarra "Reforma económica y Tratado de Libre Comercio" en *Comercio Exterior* Vol 44, núm. 6, México, Junio 1994, pág. 472.

## CAPITULO III

### CANADÁ, MIEMBRO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Canadá es un país con una extensión de 9 997 000 Km<sup>2</sup> su capital es la Ciudad de Ottawa en la Provincia de Ontario.

Cuenta con once Provincias Alberta, Columbia Británica, Manitoba, Nueva Brunswick, Terranova, Nueva Escocia, Ontario, Isla del Príncipe Eduardo, Quebec, Saskatchewan, Yukon y los Territorios del Noroeste.

Canadá mantiene una geografía variada que va desde los llanos, tierras de pastoreo, grandes cadenas montañosas y zonas rocosas, lagos y ríos. Incluyendo la tundra ártica en el extremo norte.

Entre los recursos naturales, Canadá cuenta con: Gas natural, petróleo, carbón, oro, hierro, plata, molibdeno, uranio, zinc, madera y agua. Sus principales industrias son: la producción de vehículos motorizados, fabricación de pasta y madera y papel, laminación de hierro y acero, fabricación de maquinaria y equipos, minería, extracción de combustibles minerales, pesca, bosques y agricultura. Sus exportaciones incluyen los vehículos motorizados y piezas de repuesto, maquinaria y equipos, productos de tecnología avanzada, petróleo, gas natural, minerales y metales fabricados, silvicultura y productos agrícolas.

Por la condición geográfica de Canadá le es necesario hacer importaciones de productos como: maquinaria industrial y equipos, vehículos motorizados y piezas de repuesto, materiales industriales (incluyendo minerales metálicos, hierro y acero, metales preciosos, productos químicos y plásticos, algodón, lana y productos textiles, productos manufacturados y bienes de

alimentos).

Canadá es un país del que poco se conoce en México, a pesar de que son países vecinos, aunque no fronterizos. Ello se debe a que ambos países, tienen su interés centrado en relacionarse con otras naciones como lo son Estados Unidos, Europa y especialmente con Inglaterra en el cono canadiense debido a sus raíces históricas. Siendo que tanto México pasa a un segundo plano para Canadá como éste lo ha sido para nuestro país.

Sin embargo, la situación económica internacional requiere ahora de un cambio, tanto de estrategia como de actitud. La globalización ha incrementado las relaciones económicas entre los países pero a la vez se ha incrementado la competencia entre los mismos.

Ahora, y tras la interacción de un bloque en Europa, los procesos de este género se han multiplicado en el mundo, tal es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; en el que Estados Unidos parece ser el motor y mayor beneficiario, por ser el centro de interés tanto de México como para Canadá, pero ello no implica que no se puedan encontrar beneficios en la relación entre ambos países. Para lograr tal propósito es necesario conocer más de dicho país, así como de su relación con Estados Unidos, nuestro vecino común.

### ***3.1 La relación E.U.-Canadá y la evolución del Acuerdo de Libre Comercio (ALC)***

Las relaciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos se remontan a mucho tiempo atrás, pero específicamente la historia del libre comercio entre ambos se inicia en el siglo pasado.

En 1854 se firmó, entre Estados Unidos y Canadá el Acta de Reciprocidad en la cual se establece el libre comercio para productos naturales tales como carne, lácteos, minerales, productos forestales y agrícolas. Ésta fue resultado de arduas y largas negociaciones que denotaron la importancia de que tenía para Canadá

## *Canadá miembro del TLCAN*

El logro de este acuerdo permitió que: "...alrededor del 55 por ciento de las exportaciones estadounidenses a Canadá (...), estuviesen libres de impuestos, contra un 90 por ciento de las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos"<sup>66</sup>. Los beneficios se hicieron sentir de 1854 a 1866, a pesar de que el Acuerdo fue objeto de constantes críticas.

Sin embargo, dicho Acuerdo no sobrevivió, ya que en ese año (1866) Estados Unidos decidió abrogarlo unilateralmente. Dos fueron las justificaciones que presentó. La primera se refería al alza de las tarifas de las manufacturas canadienses, (las cuales no estaban contempladas dentro del Acuerdo) y la segunda a la necesidad de consolidar el mercado interno estadounidense después de la Guerra de Secesión, lo que generó un fuerte proteccionismo.

Tras el fracaso del Acta de Reciprocidad, los canadienses trataron, en los años subsecuentes negociar otro acuerdo con Estados Unidos, pero éste no era de interés para ellos. La actitud reacia de los estadounidenses a abrir su economía a los productos canadienses originó que éstos últimos también reaccionaran cerrando su economía. El Primer Ministro Jhon A. Mc Donald estableció una política nacionalista y proteccionista en 1879 y no fue sino hasta 1911 que el tema del libre comercio resurgió en Canadá, llegando a entablar negociaciones para un acuerdo de reciprocidad; pero a la vez resurgieron los sentimientos proteccionistas y anti-estadounidenses por lo que el grupo liberal perdió en las elecciones, archivándose una vez más el proyecto del libre comercio.

Sin embargo, los intentos continuaron hasta que en 1934 signaron, Canadá y Estados Unidos, dos acuerdos que serían la continuación del Acta de Reciprocidad. En 1947-1948 se hicieron nuevos esfuerzos para establecer un acuerdo de libre comercio, pero la iniciativa nuevamente se frustró.

---

<sup>66</sup> Ma. Cristina Rosas González. "El Acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos: su importancia para México" en *La Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México, UNAM-FEPyS.No.144. 1991.

### *Canadá miembro del TLCAN*

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, Canadá entró en un periodo de auge y prosperidad, después de haber logrado durante la guerra el pleno empleo, ingresos constantes y la promesa de un nuevo orden social. No sufrió grandes pérdidas en la guerra, como tampoco tuvo grandes deudas, al contrario, las arcas estaban llenas de divisas extranjeras, sin embargo, experiencias del pasado hicieron que los canadienses temieran que el fin de la guerra representara el inicio de una nueva depresión.

Esta situación hizo que surgiera la combinación de un Estado benefactor y el regreso a la libre empresa. La extraña combinación se logró gracias a que la libre empresa pagaría los costos de la reforma social. En cuanto a los estímulos para ésta y la reconversión de la industria de guerra a la producción de paz, las acciones fueron: la venta de las instalaciones industriales empleadas durante la guerra a un precio mínimo, aún más bajo que su costo; las deducciones por depreciación acelerada, otros recursos fiscales, así como los seguros para las exportaciones lo que promovió un aumento de las mismas.

Entre las empresas canadienses más prolíferas y que fueron protegidas por el gobierno, encontramos: El Dorado Nuclear, Polimer y la Trans-Canadá Airlines.

Durante este periodo la acertada reconversión industrial y el aumento en el poder adquisitivo hicieron que se olvidara la amenaza de una depresión. Canadá basó su prosperidad en el comercio. Tanto las importaciones de materias primas que no producía el país así como las inversiones extranjeras y los productos especializados fueron importantes, lo mismo que las exportaciones que hizo al mundo de la posguerra.

Entre las exportaciones más importantes estaban: el petróleo y minerales como el níquel y el uranio a Estados Unidos, minerales que iban destinados a incrementar las reservas nucleares.

Canadá sufrió una crisis en 1947 por exportar a crédito e importar pagando en moneda estadounidense, lo que provocó un descenso de las reservas nacionales, las cuales pasaron de



### *Canadá miembro del TLCAN*

1500 millones de dólares estadounidenses a sólo 500, perdiendo cada mes la cantidad de 100 millones de dólares. Pero gracias a la Guerra Fría, las inversiones estadounidenses llegarían a Canadá; permitiendo superar la crisis. Pero ello significó que: "...la prosperidad de Canadá dependía ahora completamente de Estados Unidos."<sup>67</sup>

Fue entonces que Jhon Deutsh, trató de promover la creación del libre comercio entre Estados Unidos y Canadá argumentando que había que eliminar el mal que representaban los aranceles. Sin embargo el proyecto fue vetado.

La situación para Canadá no mejoraba, ya que cuando Europa se recuperó, sus compras de quesos, ganado, tocino, etcétera, ya no eran importantes. En general el mercado extranjero para los canadienses empezó a ser muy selectivo, pero éstos fueron atraídos por la prosperidad del mercado nacional. De tal manera que la falta de dólares estadounidenses, por la escasa exportación a Europa y las distancias en ultramar hicieron que concentrara aún más su comercio en Estados Unidos.

Los aranceles existentes impedían la exportación de los productos canadienses manufacturados, pero otros productos como la madera, el níquel y la industria editorial pudieron ingresar al mercado estadounidense. Conscientes de la creciente dependencia de este mercado buscaron en los foros internacionales y organizaciones la salida a su aislacionismo, así como el incremento de nuevas relaciones políticas y comerciales para disminuir la influencia de Estados Unidos.

Pero, la prosperidad que éste último generaba en las provincias comerciales fronterizas, como Québec, los problemas étnicos de esta región provocaron discrepancias de índole política.

No fue sino hasta 1965 que se firma un acuerdo sectorial conocido como el "Auto-Pact", el cual liberalizó el comercio de automóviles y autopartes modificando las tarifas arancelarias y, aunque

---

<sup>67</sup> Brown, Craig (Comp.). *La historia ilustrada de Canadá, México*, FCE, 1991, pág. 515.

### *Canadá miembro del TLCAN*

el acuerdo mantenía salvaguardas respecto a la inversión en ese sector (que obligaban a que el 60 por ciento del producto fuera de origen canadiense), el mercado al que estaba dirigido era Estados Unidos, esto favoreció a Canadá.

Durante la crisis de 1970, cuando Estados Unidos devaluó su moneda, Canadá se percató del proteccionismo existente en Europa y en Estados Unidos y de su dependencia con respecto a las exportaciones de recursos naturales. Esta situación se recrudeció en 1980, cuando bajó el precio del petróleo, se acrecentó el proteccionismo de los nuevos bloques comerciales y el Tercer Mundo se empobrecía aún más. El mercado para el Carbón, la madera y el papel, se colapsó dejando "... sin empleo a uno de cada seis trabajadores de la Columbia Británica"<sup>68</sup>. Canadá empezó a estar cada vez más inmersa en la órbita de Estados Unidos sin poder disminuir la dependencia comercial hacia dicho país.

Cierto es que Canadá mantenía relaciones con otros países como Gran Bretaña con Europa en general, pero su relación con Japón había superado el comercio con dicha región. Japón se convirtió en el segundo socio comercial, pero "Estados Unidos era 12 veces más grande que Japón en calidad de abastecedores y 20 veces más grandes como mercado para Canadá"<sup>69</sup>. Una realidad que no podía negar.

Fue en 1982, cuando el Primer Ministro Pierre Elliot Trudeau nombra una Comisión Real para la Unión Económica, encabezada por Donald S. Macdonald e integrada por destacados economistas del país, que se vuelve a la idea de establecer el libre comercio con Estados Unidos, siendo, por mucho, el mercado más atractivo para Canadá. Pero el Primer Ministro no estuvo de acuerdo con tal propuesta, además de que su preocupación se centraba en los problemas internos más que en la imagen de Canadá al exterior o por sus lazos comerciales en el extranjero.

---

<sup>68</sup> Craig Brown. *Op. cit.*, Pág. 592.

<sup>69</sup> Craig Brown. *Op. cit.*, pág. 295.

### *Canadá miembro del TLCAN*

No fue sino hasta que Brian Mulroney alcanzó el puesto de Primer Ministro que la propuesta de la Comisión Real de Donald Macdonald volvió a tener eco. Fue en parte una decisión política la que hizo a Brian Mulroney considerar la corrección del libre comercio con Estados Unidos, ya que "le proporcionó...la política económica de que había carecido".<sup>70</sup>

Antes de que se firmara el ALC entre Canadá y Estados Unidos casi el 80 por ciento del comercio entre ambos carecía de aranceles y restricciones, ello gracias a las negociaciones realizadas en el foro del GATT, por lo que la propuesta del libre comercio con Estados Unidos encontró un fuerte apoyo tanto en el *Business Council on National Issues* como en las provincias del oeste, incluyendo a Quebec; y aunque algunas provincias se opusieron, se logró convencer a los canadienses de la creación del libre comercio al nombrar a Simon Reisman como negociador. Confiados en la experiencia de Simon Reisman, muchos se convencieron de que obtendrían un pacto favorable para Canadá. Sin embargo, no todas las condiciones expuestas por Canadá fueron aceptadas o negociadas por la contraparte estadounidense. Ese fue el caso de la demanda canadiense para crear un mecanismo para la solución de disputas o controversias, a lo que los estadounidenses se negaron y advirtieron que una larga lista de demandas como los subsidios de traslado podrían resultar injustas y por ello no podrían tratarse. Reisman dejó la mesa de negociaciones el 23 de septiembre de 1987 y el 4 de octubre, tras una conversación con el presidente Ronald Reagan se firmó el Acuerdo.

De acuerdo con los estatutos del mismo, y específicamente con el artículo XXIV donde se establece que un acuerdo de libre comercio debe cubrir sustancialmente a todo el comercio realizado entre los países miembros, el ALC cubre diversas áreas que van desde la agricultura hasta los servicios y las inversiones. Ello permitió que se sintieran los beneficios del libre comercio y especialmente aportaron un gran flujo de inversiones a Canadá.

---

<sup>70</sup> Craig Brown. *Op. cit.*, pág. 206.

### *Canadá miembro del TLCAN*

Sin embargo, algunos aspectos que fueron muy debatidos se logró llegar a ciertos acuerdos, pero la negociación de otros fue aplazada a siete años después.

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá fue ratificado por el gobierno canadiense el 2 de enero de 1989.

Éste benefició a Canadá en la eliminación total de los aranceles, que en realidad eran ya mínimos, pero también significó un importante medio para negociar la supresión de las barreras no arancelarias, que afectan a cualquier país exportador, y en este caso a Canadá. Sin embargo, Canadá debió ceder en aspectos importantes como "... en compartir sus recursos naturales, en permitir un acceso irrestricto a la banca, las empresas financieras y otros servicios para la industria y en conceder plena compensación en el caso de que un gobierno futuro se atreviese a intervenir".<sup>71</sup>

A pesar de estas concesiones, los celosos canadienses debieron proteger determinadas industrias que representan un "valor nacional" como las cervecerías y las industrias culturales, en tanto que las vinaterías y casi todas las demás industrias quedaron abiertas a las nuevas inversiones.

Antes de que se creara el ALC, el comercio entre Canadá y Estados Unidos tenía ya liberalizada una gran parte de su comercio, producto de la Ronda Tokio del GATT.

---

<sup>71</sup> Brown, Craig. *Op.Cit.*, pág.603

**Cuadro 6**  
**Tarifas arancelarias por sector**  
**industrial acordadas en la Ronda de Tokio.**  
**(Porcentaje)**

	<b>Canadá</b>	<b>Estados Unidos</b>
Textiles	16.9	7.2
Vestidos	23.7	18.4
Productos de piel	4.0	2.5
Calzado	21.5	9.0
Productos de madera	2.5	0.2
Muebles y accesorios	14.3	4.6
Papel	6.6	0.0
Impresos	1.1	0.3
Productos químicos	7.9	0.6
Petróleo	0.4	0.0

*Canadá miembro del TLCAN*

Caucho	7.3	3.2
Productos minerales no metálicos	4.4	0.3
Productos de vidrio	6.9	5.7
Hierro y acero	5.1	2.7
Metales no ferrosos	3.3	0.5
Productos metálico	8.6	4.0
Maquinaria no eléctrica	4.6	2.2
Maquinaria eléctrica	7.5	4.5
Equipo de transporte	0.0	0.0
Manufacturas diversas	5.0	0.9

*Fuente:* Paul Wanncott, *the United States and Canadá: The Quest for free trade* (Washington) D.C. Institute for International (Economics, 1987) p.4. (Tomando de *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 144, pág. 98).

El cuadro anterior nos muestra la situación existente entre Estados Unidos y Canadá antes del ALC, y de hecho el Acuerdo sirvió para ampliar aún más la liberalización comercial ya existente.

**3.1.1 Evolución del Acuerdo de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos (ALCEUC)**

El acuerdo tarifario en el ALC establece que para el 1° de enero de 1999 todas las tarifas sobre los artículos canadienses y de Estados Unidos desaparecerán; lo que implica el mayor avance en términos de libre comercio.

Las tarifas disminuirían, de acuerdo con el ALC, en un plazo de 10 años, pero a partir del 1° de enero de 1989 algunos sectores iniciaron el proceso de remoción, mientras que otros realizarían dicho proceso en cinco o diez períodos progresivos anualmente según su capacidad para adaptarse. Las reglas de origen establecidas en el Acuerdo han sido importantes para las partes, ya que éstas tienen como objeto evitar que los productos procedentes de terceros países sean beneficiados por el mismo.

En lo que respecta a cuotas de importación y exportación, éstas se eliminan, a excepción de que estén especificados en el ALC o autorizadas por el GATT.

Se proyectó eliminar los programas de derechos y cuotas aduanales en el comercio bilateral para 1994, así como suprimir para 1998 los impuestos relacionados con los requisitos de calidad; a menos que se hayan estipulado en el Pacto para la industria automotriz.

El sector agrícola es importante porque ambos países exportan productos agrícolas al mundo; tienen los mismos mercados y ambos se enfrentan a la competencia con la Comunidad Europea, la cual dificulta el comercio por los subsidios que brinda a sus exportaciones.

El comercio agrícola entre ambos países es importante y para los canadienses ha tenido un repunte hacia el superávit tras aumentar las exportaciones de animales vivos y carnes rojas a Estados Unidos.

### *Canadá miembro del TLCAN*

El ALC elimina gradualmente derechos aduanales así como los obstáculos no tarifarios impuestos a las exportaciones agrícolas, por lo que un estudio del gobierno canadiense preveía los siguientes beneficios en el sector para Canadá: mayores oportunidades de exportar aceites, trigo, avena y harina. Exportaciones crecientes de animales y productos cárnicos de alta calidad y en sí la previsión del acceso al mercado estadounidense para productos como la papa, el brócoli, la coliflor y las coles de bruselas, así como los nabos, condimentos, maíz, pepinos y pepinillos.<sup>72</sup>

Es necesario recordar que este apartado fue uno de los más difíciles de negociar para ambas partes ya que el sector está sometido a extensas regulaciones técnicas y económicas, además de contar en ambos países con mucha influencia política. Así, los problemas derivados del comercio de productos agrícolas sólo podrán ser solucionados en los foros multilaterales como el GATT (sustituido por la actual la Organización Mundial del Comercio).

Otro sector en el que los canadienses pensaban que serían beneficiados era la pesca. El Acuerdo les aseguraba la entrada de sus productos al mercado estadounidense, ya que se disminuirían los derechos de aduana, así como los obstáculos administrativos. En este sector se preveía la generación de empleos por la ventaja que tendrían sus productos pesqueros frente a los extranjeros en el mercado de Estados Unidos.

En el sector mineral y metalúrgico los canadienses se veían favorecidos por el acceso asegurado de sus productos, así como el crecimiento de las industrias de transformación teniendo un acceso más fácil a Estados Unidos. y con ello acrecentar su competitividad. Este sector se vería claramente beneficiado por el ALC debido a que cerca del 60% de las exportaciones canadienses tenían por destino a Estados Unidos en 1986.

El Acuerdo de Libre Comercio incluye el sector energético, y como es previsible, fue un punto delicado en las negociaciones, a la vez de que, como lo consideran muchos especialistas, parece ser el apartado más recíproco de todo el Acuerdo ya que en él se asegura a Canadá como un buen

---

<sup>72</sup> Véase *Benefits of the Canada-United States free trade agreement Summary*. Trade Securing Canada's Futur, Canada, 1989



### *Canadá miembro del TLCAN*

proveedor si Estados Unidos se desempeña como un cliente confiable. Asimismo establece que en caso de crisis compartirían su energía. En este sector quedan prohibidas las restricciones más importantes,<sup>73</sup> asegurando el ingreso de los productos Canadienses a Estados Unidos, especialmente del petróleo, el uranio y la electricidad.

La capacidad que actualmente tiene Canadá tanto para satisfacer la demanda interna como para exportar se debe al descubrimiento de yacimientos petroleros de 1947 a 1965 en diferentes zonas del país. Después de haber tenido que importar el petróleo para abastecer el 90% de la demanda interna logró satisfacer sus necesidades y exportar, ello le dio cierta autonomía, por eso al tratar el tema en el ALC se provocaron protestas de la opinión pública; pero, como ya se mencionó antes, Canadá estableció un acuerdo favorable en dicho sector. Se asegura una presencia canadiense mayoritaria en las inversiones del sector energético en el ALC al reconocer la política en materia de inversiones extranjeras.

La industria vitivinícola y de bebidas destiladas es importante en dos de las provincias canadienses, en Ontario y en Columbia Británica y a pesar de que con el ALC quedaron eliminadas la mayoría de las prácticas discriminatorias para los vinos y bebidas destiladas de Estados Unidos, se llegó al acuerdo de que en estas dos provincias la venta de esos productos sería regulada y el sector resguardado.<sup>74</sup>

La industria automotriz contaba ya con el Auto-Pact de 1965, y en el ALC se incluyen cláusulas al respecto en las que "se reemplaza la norma de contenido canadiense para las importaciones de autos libres de impuestos a Estados Unidos por disposiciones más estrictas en el ALC"<sup>75</sup> y no se admiten las importaciones de compañías automotrices libres de impuestos a excepción de las que ya gozaban de dicho privilegio (Chrysler, Ford y General Motors).

---

<sup>73</sup> Véase Georgina Tristán. "ALC Canadá-E U. ¿Qué aportara?" en *La Nación*, octubre 4, 1990, pág.12.

<sup>74</sup> Véase Cristina Rosas, op.cit., pág. 100.

<sup>75</sup> Véase Georgina Tristán. *Op. cit*

### *Canadá miembro del TLCAN*

Los canadienses trataron de asegurar su entrada al mercado estadounidense al establecer una protección de cualquier política anti-dumping, pero en el Acuerdo sólo se estableció de manera tácita, lo que facilitaría que Estados Unidos restringiera las importaciones canadienses, en caso necesario.

La ambigüedad del texto referente a los subsidios, permitió que años después Estados Unidos siguiera sometiendo a los productos canadienses a aranceles compensatorios, así como a leyes antidumping.<sup>76</sup>

El sector servicios, aunque es importante para la economía canadiense,<sup>77</sup> para Estados Unidos lo es aún más, pues en 1986 éste registró un superávit con Canadá de 2.3 mil millones.<sup>78</sup> Por ello, los estadounidenses insistieron en la inclusión del rubro en el ALC. Su objetivo primordial era el de evitar cualquier política que restringiese el paso de los servicios en el futuro.

Los canadienses resguardaron áreas de servicios importantes para ellos como el sector salud, educación, industria cultural, transportes y telecomunicaciones, así como la prestación de servicios médicos, dentistas y abogados; no permitiendo que éstos se negociaran en el ALC.

El Acuerdo incluye normas para la inversión, en las que se establece un trato de nacionales a los inversionistas extranjeros y se excluyen la mayoría de los requisitos para las inversiones.

Se establecen las acciones de emergencia mediante las cuales se permite la imposición de restricciones a las importaciones cuando algún producto nacional se ve afectado por la presencia de artículos del otro país.

---

<sup>76</sup> Andrea Becerril. "Se esfumó en 2 años el sueño canadiense de salir de la crisis" en *La Jornada*, junio 4, 1991, pág. 34.

<sup>77</sup> Cristina Rosas González. *Op.cit.*, pág. 104.

<sup>78</sup> En 1986 constituían el 70% de la actividad económica, proporcionando el 76% de los empleos en el país. Véase *Benefits of the Canada-U.S. Free trade agreement*

### *Canadá miembro del TLCAN*

También se establecieron normas referentes a las compras gubernamentales, visas temporales, medidas compensatorias y antidumping en las que se sigue aplicando la ley nacional con la creación de un Comité Binacional. Se estableció una comisión nacional para la solución de controversias comerciales la cual dictaminará si algún producto o actividad ha sido subsidiado o mantiene alguna irregularidad.

Estos son los puntos más importantes del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. De éste se esperaba en Canadá que por la seguridad de ventas a Estados Unidos se lograría un aumento en cada área, en el sector manufacturero se preveía un crecimiento del 10.6 por ciento, el primario 2.1 por ciento y el de servicios crecería aproximadamente un 1 por ciento. Ello repercutiría en la creación de empleos, esperando alcanzar la cifra de 120 000 empleos nuevos para 1993.<sup>79</sup>

Así, para 1989 los efectos del ALC se hicieron sentir. Las primeras repercusiones fueron favorables para Canadá. El país se recuperó y atravesó un período de bienestar, que no puede ser atribuido totalmente al ALC; sin embargo hubo beneficios para dicho país.

Un año después de haber entrado en vigor "...193 000 trabajos fueron creados para los canadienses en 1989, (...) y la balanza comercial de noviembre volvió a los números negros, con un superávit de \$679 millones".<sup>80</sup> Existieron otros factores que favorecieron estos hechos, por lo que era muy pronto para definir los beneficios del ALC sobre la economía canadiense. Pero sí se podían establecer algunos efectos del mismo sobre ciertas industrias como lo fueron: el acceso asegurado de los productos primarios a Estados Unidos, la liberalización de las reglas de inversión; la armonización de normas técnicas entre los dos países en el sector manufacturero y el crecimiento de la demanda de gas natural y energía eléctrica por parte de los estadounidenses, entre otros.

---

<sup>79</sup> Véase *Benefits of the Canada-U.S. free trade agreement. Op. Cit*

<sup>80</sup> —"The FTA one year later" en *CanadExport*, Ottawa, External Affairs and International Trade Canada, Vol. 8 No. 3, febrero 15, 1990, Pág. 1.

## Canadá miembro del TLCAN

Sin embargo, para 1991 se presentó una situación difícil para Canadá como efecto del Acuerdo. La inversión extranjera y específicamente las empresas transnacionales superaron a la pequeña y mediana empresa canadiense perdiendo "...cerca de medio millón de empleos, que representan 12.5 por ciento de la fuerza de trabajo, y los programas de desarrollo social se redujeron en 400 millones de dólares al año".<sup>81</sup>

Algunas empresas fueron literalmente "engullidas" por empresas estadounidenses; como ejemplo podemos citar a la *Exxon* la cual absorbió a la *Texaco* de Canadá, la corporación *Chicago Stone* pagó 2.6 billones de dólares para adquirir a la compañía canadiense *Consolidated Bathurst*, la cual procesaba papel y pulpa. Otras tuvieron que cerrar por no poder competir con empresas estadounidenses más fuertes y ese fue el caso de *Canadian Airlines*, la cual se fusionó con *Ward Air* y *Ogilvie Mills LTD* se vio forzada a cerrar su molino al competir con la compañía *Conagra*.<sup>82</sup>

En total, y según un estudio del *Canadian Labor Congress*, se estima que perdieron, de 1989 a 1991, un total de 500 mil empleos; principalmente en las áreas textil y la industria automotriz.

Después de un ligero repunte en la economía, Canadá resintió los efectos de la inversión extranjera en su país; a la vez de que no todos sus productos tuvieron asegurado el fácil acceso al mercado de Estados Unidos por los aranceles compensatorios que, en algunos casos, siguió aplicando.

Más que una seguridad de ingreso al mercado estadounidense, se presentó para Canadá un nuevo factor de vulnerabilidad a través del ALC frente al proteccionismo de su socio comercial.

Otro factor a considerar en los efectos negativos para Canadá fue la recesión de Estados Unidos, la cual repercutió en la disminución de inversiones, pero especialmente en los pocos compradores

<sup>81</sup> Andrea Becerril, "Se esfumó en 2 años el sueño canadiense...", op. Cit.

<sup>82</sup> Véase Andrea Becerril. *Op. cit*

*Canadá miembro del TLCAN*

de productos canadienses, así como en el proteccionismo estadounidense que habitualmente se recrudece en épocas de crisis. Generando una recesión en Canadá, sin olvidar que "...después de siete años de uno de los periodos de mayor crecimiento en el mundo, Canadá está manifestando una baja cíclica".<sup>83</sup>

### *3.1.2 Motivaciones de Canadá por ingresar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

La situación generada por el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá pudiera ser considerada como el antecedente del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, pero en un inicio la idea que se planteó fue la de crear un Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos.

Esta idea se generó tras la creación de un acuerdo previo entre ambos países en 1987 para liberalizar el comercio de algunos productos como los textiles, cerveza, vino, acero, bebidas destiladas, inversiones, transferencias de tecnología, de electrónica, de servicios y de la propiedad intelectual.<sup>84</sup> México ya había establecido un acuerdo referente a los subsidios y a los impuestos compensatorios en el que Estados Unidos podría aplicar la prueba del daño cuando estimara que los productores mexicanos hubiesen subsidiado algún producto en particular.

Esta situación y el ingreso de México al GATT, permitió que la apertura económica en nuestro país fuera posible y una serie de medidas le siguieron, como fue la gradual desaparición de los permisos de importación y la reducción de la tasa máxima de aranceles de importación de un 45 a un 20 por ciento en 1987, obteniendo una tasa promedio ponderada de 11% aproximadamente.<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup> Thomas D'Aquino. "La participación canadiense de las consultas del ALC, México-E.U." en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol. 3, no. 1, marzo 1991, pág. 5.

<sup>84</sup> *Le Canada face à un accord commercial Mexique-Etats Unis*, Ministère des finances, Canada, julio 1990, pág. 42

<sup>85</sup> Serge Jeanneau. "Perspectivas para un Acuerdo de Libre Comercio. E.U.-México y las implicaciones para Canadá" en *Comercio Internacional Banamex*, México, Vol. 1 No. 1, marzo de 1991, Pág. 13

Este proceso facilitó la promoción de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos.

El interés de nuestro país por conformar una zona de libre comercio puede entenderse al considerar que Estados Unidos es su principal socio comercial, (el 76.36 por ciento de nuestras transacciones comerciales al exterior se realizan con Estados Unidos)<sup>86</sup> y que dicho país ha establecido barreras tanto arancelarias como no arancelarias, siendo necesario para México asegurar la entrada de sus productos al mercado estadounidense, se aceptó la idea de crear una zona de libre comercio con el fin de establecer las medidas que regularan el comercio entre ambos.

Así, el 10 de junio de 1990 los presidentes en turno, Carlos Salinas de Gortari y George Bush anunciaron la propuesta de crear un acuerdo de libre comercio que permitiría el crecimiento sostenido de la economía y promovería la expansión del comercio y de las inversiones.<sup>87</sup>

Aunque en un principio no se consideró a Canadá para las pláticas, sí se estimaron las repercusiones de este nuevo acuerdo sobre el tratado existente con Estados Unidos. Entre los efectos más fuertes para Canadá encontramos que algunos sectores se enfrentarían a los productos mexicanos en el mercado estadounidense, como es el caso de los productos de la industria automotriz, los cuales representan el principal componente de intercambio con Estados Unidos.<sup>88</sup> Realizar un acuerdo entre México y Estados Unidos podría perjudicar a Canadá al hacerlo un país menos atractivo para la inversión productiva, disminuyendo así los beneficios obtenidos para Canadá con el ALC, y por último, un acuerdo en el que no participara Canadá

---

<sup>86</sup> Dato obtenido con información del FMI Estadísticas financieras internacionales, febrero 1994 y del Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1993; INEGI Estadísticas del Comercio Exterior de México

<sup>87</sup> Le Canada face à un accord commercial, Op. cit., pág. 1

<sup>88</sup> Serge Jeanneau. "Perspectivas para un Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos- México y las implicaciones para Canadá" en *Comercio Internacional Banamex*, Op. cit., pág. 14

limitaría el posible crecimiento de sus economías de escala.<sup>89</sup>

México y Canadá exportan a su mercado más importante, hierro, acero, petroquímicos, textiles, calzado, maquinaria industrial, fabricación de metales, y productos papeleros; aunque no mantienen el mismo nivel en dichos productos, Canadá podría verse afectado si se hubiese establecido un ALC que le excluyera.

Si bien se plantearon los beneficios de expandir el mercado de los productos canadienses a México con la creación de la zona de libre comercio de América del Norte, Canadá contempló otros beneficios como el hecho de seguir asegurando la entrada de sus productos a Estados Unidos bajo las mejores condiciones; es decir, perder el mínimo de privilegios frente a productos extranjeros en el mercado, como es el caso de México. Así eliminaría la posibilidad de que Estados Unidos aplicase barreras no arancelarias a sus productos.<sup>90</sup>

Deseaba también impedir (lo que fue muy conveniente), que Estados Unidos se convirtiera en el centro de un sistema de libre comercio al que tienden en llamar *hub and spoke* "central y hablado" siendo Estados Unidos el central y los otros países, los "hablados", lo que perjudicaría a los países "hablados" (Canadá, México, Israel,) ya que aunque en un principio se hubiesen beneficiado, a la larga todos se enfrentarían a una ardua competencia en el mercado estadounidense, y a las restricciones comerciales de los otros países. De este sistema, Estados Unidos se beneficiaría de la libre entrada de sus productos sin tener que enfrentar una fuerte competencia por las restricciones entre los países "hablados".

A pesar de que el comercio entre Canadá y México no era (y aún no lo es) muy importante, se contempló la posibilidad de incrementar las exportaciones canadienses a México especialmente en

---

<sup>89</sup> Serge Jeanneau. "El libre Comercio entre México y los E.U. Motivos para que Canadá participe" en *Econoscope*, México, The Royal Bank of Canada, septiembre 1990.

<sup>90</sup> Ronald Warmacott. "Canada and the U.S.-Mexico free trade negotiations" en *C.D. Howe Institute Commentary*, Ottawa, Renouf Publishing Company Limited, no. 21, september 1990, pág. 2.

### *Canadá miembro del TLCAN*

áreas como: productos agrícolas, productos pesqueros (pescado congelado, preparado o en conserva y los crustáceos); minerales y productos químicos (níquel, aluminio, magnesio, etc.); madera y papel; productos siderúrgicos, artículos manufacturados el material de transporte público (vagones de metro y trenes).<sup>91</sup> Otro de los beneficios a considerar para Canadá sería el tener un socio con salarios bajos, lo que le ayudaría a ser más competitivo frente a otros bloques comerciales, los cuales también cuentan con miembros de mano de obra barata.<sup>92</sup>

Para Canadá era importante obtener, por lo menos, el mismo trato preferencial que Estados Unidos pudiera darle a México. Así, y tras un período de indecisión, discusión y análisis, Canadá informa el 24 de septiembre de 1990, a través de su Ministro de Comercio Internacional, a las administraciones de México y Estados Unidos que participaría en las consultas. Iniciándose un nuevo período de debates al interior de Canadá referente a su participación en la formación de una zona de libre comercio en América del Norte.

---

<sup>91</sup> Serge Jeanneau. "Perspectivas para un Acuerdo de libre comercio E.U.-México..." *Op. cit.* pág. 14

<sup>92</sup> Ronald Wannacott. *Op. cit.*, Pág.4



### **3. 1. 3 Cambios en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.**

Los beneficios que Canadá podría obtener del Tratado de Libre Comercio eran varios, pero el que pensamos que le atrajo principalmente fue el de renegociar algunos aspectos del anterior acuerdo con Estados Unidos.

Efectivamente, Canadá consiguió formar parte del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y a través de él logró modificar algunas cláusulas ya establecidas en el Tratado con Estados Unidos.

Aunque podemos afirmar que el ALC fue prácticamente absorbido por el nuevo Tratado, algunas cláusulas se conservaron. A pesar de que se esperaba crear un acuerdo diferente a lo que Estados Unidos hubiese firmado anteriormente, al ingresar Canadá a las negociaciones, el ALC se convirtió en el punto de partida para el Tratado norteamericano. Aunque este último sea más amplio y detallado, la estructura básica sigue siendo el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.<sup>88</sup>

Las modificaciones surgieron para corregir errores cometidos en el anterior acuerdo, cambiar aquellos puntos que no resultaron ser benéficos o que provocaban mayores desaveniencias (como la creación de reglas más claras para establecer el contenido norteamericano de un producto, evitando las decisiones unilaterales, como en el caso de los textiles. En el ALC no se había considerado importante incluir una sección especial, ahora existe en el TLC un apartado para este sector. Se especificaron cuestiones que antes sólo se habían planteado y sobretodo se adecuaron a la situación de México. Una de las nuevas condiciones consideradas en el Tratado de Norteamérica que antes no se había considerado fue "un mayor compromiso con el desarrollo sostenible y la protección y respeto del medio ambiente..."<sup>89</sup>

---

<sup>88</sup> Véase Luis Rubio, *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, México, FCE, 1992.

<sup>89</sup> ———, "Canadá logra sus objetivos en las negociaciones del TLC" en *Canadiana*, México, vol. 1, núm. 2, septiembre de 1992, pág. 1.

## *Canadá, miembro del TLCAN*

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte abarca seis áreas que son: Acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias; especificadas en 22 capítulos.

El área de acceso a mercados tiene como objetivo asegurar la entrada de los productos de cualquiera de los signatarios al mercado de los otros dos socios. En ella se establece la eliminación de aranceles y otras restricciones. La eliminación se haría de acuerdo al producto (si éste es sensible o no a la competencia), estableciendo tres periodos que serían: de inmediato, una desgravación gradual de cinco o diez años y en casos especiales llegarían a los 15 años para eliminar totalmente los aranceles. La desgravación partiría de los aranceles vigentes al 1° de julio de 1991.

Se establecieron reglas de origen con la finalidad de evitar la triangulación de productos de otras regiones. Así se aseguraría que los beneficiados por el Tratado serían los países signatarios, aunque se reconoce la creciente globalización económica y por ello se acepta cierto grado de contenido extrarregional en los productos. Para lograr que un producto sea considerado como regional se estableció el "salto arancelario", el cual consiste en que el producto que haya ingresado a la región sufra una transformación sustancial que le permita ser considerado como un producto diferente, esto es que su exportación se realice bajo una fracción aduanera distinta a las fracciones con que ingresaron los mismos a la región.

En este caso existen dos excepciones que son: el sector textil y el automotriz. En el último caso se establece que para que sean considerados (automóviles de pasajeros y camiones ligeros) como productos de la región deberán tener un contenido regional de 62.50%. También se establece que cuando algunos productos contengan un bajo porcentaje de insumos de la región y por ciertas circunstancias no pudieran cumplir con la regla de origen, se aplicaría la cláusula *minimis* la cual establece que dichos productos podrían considerarse como de la región siempre que el valor de los insumos ajenos no sobrepase el 7% del precio o costo total del producto.

## *Canadá, miembro del TLCAN*

Para el sector textil las normas son más estrictas, ya que se establece que la prenda debe tener un alto contenido regional, desde el hilo o la fibra hasta la prenda terminada, con la excepción de que se compruebe que la prenda contiene insumos como la seda, el lino o cierto tipo de telas cuya oferta es insuficiente en la región.

En lo que se refiere a las reglas de comercio se establecen las normas que han de regir el comercio en América del Norte. En ellas se fijan los plazos de desgravación arancelaria; las reglas referentes a mecanismos no arancelarios como cuotas, licencias y permisos de importación. Se incorporó una cláusula que permitirá las restricciones cuantitativas de las importaciones y las exportaciones, facilitando que sectores especiales como el automotriz, el textil, el agropecuario y el de la energía se rijan por reglas diferentes a las establecidas por el Tratado en general. Asimismo, se permitirá imponer ciertas barreras no arancelarias en zonas limitadas para proteger la vida humana, animal y vegetal y/o preservar el ambiente.

La tercera gran área es la comercialización de los servicios. El TLC cuenta con un apartado especial al respecto en el que se establecen las reglas que regirán el comercio de los servicios entre los tres países, así como las reservas, excepciones y los mecanismos para la expedición y certificación de licencias.

El área referente a la inversión, liberaliza los flujos de este rubro entre los tres países en todas las ramas de la economía, a excepción de las que son excluidas por la Constitución mexicana. En este apartado se reconoce el trato nacional a los inversionistas norteamericanos (mexicanos, estadounidenses y canadienses) en los tres países; se establecen las reglas de desempeño, la creación de mecanismos para la solución de controversias. El Tratado define a la inversión como: "...todas las formas de propiedad y participación accionaria en las empresas, es decir, todas aquellas formas de propiedad tangible e intangible y aquellas que derivan de un contrato".<sup>90</sup>

<sup>90</sup> Luis Rubio, *¿Cómo va a afectar a México...*, op. cit., pág. 260.

### *Canadá, miembro del TLCAN*

La siguiente área, la quinta, es la que hace referencia a la propiedad intelectual. En el capítulo del TLC, se establecen las reglas para proteger los derechos de autor, patentes, diseños, marcas, secretos industriales, circuitos integrados y semiconductores e indicaciones geográficas.<sup>91</sup> Este rubro permite que el comercio se agilice, da garantías a la inversión extranjera y amplía la posibilidad de transferencias de nuevas tecnologías.

La sexta y última área de negociaciones fue la referente a la solución de controversias. Este es un capítulo importante en el TLC, ya que estipula mecanismos que no están sujetos a presiones políticas y no son arbitrarios: "...despolitiza los conflictos comerciales y favorece una resolución técnica de conflictos básicamente técnicos". Este mecanismo fija cierta igualdad entre los miembros, pero sobre todo entre México y Estados Unidos. Ello da una seguridad a nuestro país, al menos en teoría, de que en caso de que se presenten problemas en el comercio con otro país signatario habrá la posibilidad de una solución no arbitraria o unilateral.

Esto es en lo que se refiere a las grandes áreas negociadas en el TLC, pero los cambios que encontramos entre el ALCEUC y el TLCAN son:

- \* En el TLC se consagra un apartado especial a los textiles.

Se establecen los "cupos de preferencia arancelaria", lo cuales permiten, especialmente para Canadá, que productos con alto contenido extranjero a la zona reciban un trato preferencial hasta ciertos niveles específicos de importación. Dichos "cupos" aumentaron en el TLC con respecto al ALC de Estados Unidos con Canadá.

- \* Canadá se benefició de la negociación mexicana de los *draw backs*

---

<sup>91</sup> *Ibidem.*, pág. 268.

*Canadá, miembro del TLCAN*

(programas de remisión arancelaria para autopartes, ya que se ampliaron los plazos para la eliminación de dichos programas).

En el anterior acuerdo, Canadá había cedido ante las presiones de Estados Unidos, pero en el TLC se establece que permanecerán por siete años.

- \* Otro cambio que beneficia a Canadá es que sus elevadas normas en materia de salud, seguridad y ambiente pueden mantenerse o bien ser reforzadas.
- \* En el TLC se incluye un apartado en el que se especifica que cualquiera de los tres países puede tomar ciertas medidas sanitarias (detalladas en el mismo) con el fin de preservar la vida humana, animal o vegetal, así como en el caso en que se presente una enfermedad, plaga o sustancia tóxica en los alimentos.
- \* El comercio de servicios en la región es ampliado en las disposiciones del TLC respecto a lo establecido por el GATT y por el anterior acuerdo entre Estados Unidos y Canadá, ofreciendo un trato de nacional a los prestadores de servicios de los otros países. Sin embargo, se observan una serie de reservas y exclusiones que limitan el número de prestadores de servicios o la gama de actividades que puedan desempeñar en algunos sectores. También se establece que las disposiciones referentes a los servicios no se aplicarán a: compras gubernamentales, subsidios, servicios financieros, y relacionados con energía; servicios aéreos, telecomunicaciones básicas, servicios sociales otorgados por los gobiernos, la industria marítima (a excepción de algunos casos de servicios entre México y Canadá) y los sectores que restringe nuestra Constitución, y "A diferencia del

*Canadá, miembro del TLCAN*

TLC Canadá-EUA, el nuevo TLC se aplica a los servicios de transporte (incluyendo los servicios terrestres y los servicios aéreos especializados) y a los derechos de propiedad intelectual<sup>92</sup>.

Puesto que este es un fenómeno único en la historia de México, así como se puede observar un cambio radical en la política internacional estadounidense, nos parece oportuno hacer énfasis en ello.

Por su parte México, quien ha mantenido un sentimiento de recelo y desconfianza hacia Estados Unidos, ha dado un giro a su política hacia dicho país, ya que no se tiene memoria de algún intento por establecer un acuerdo de libre comercio entre ambos anterior a este. En cuanto a Estados Unidos, la hegemonía adquirida a partir de la Segunda Guerra Mundial, le había permitido desarrollar un sistema de negociaciones multilaterales, pero desde hace algunos años dicho sistema no funciona eficientemente, la prueba más reciente es la Ronda de Uruguay del GATT, la cual tardó ocho años en terminar.

Por la importancia que dichos acuerdos revisten para los países miembros, y para demostrar las alternativas que ha determinado seguir Estados Unidos, presentamos el siguiente cuadro:

---

<sup>92</sup> *Ibidem.*, pág. 271.

Cuadro 7  
Cuadro comparativo de desgravación arancelaria entre TILCAN, ALCEUC y GATT

	TLC	ALC	Ronda Uruguay
<p>Acceso a Mercados</p> <p>Tiempo de Liberalización</p>	<p>Inmediata</p> <p>Cinco o diez años</p> <p>Quince años.</p>		<p>Se pretende la disminución de aranceles en diversos productos, en esta ronda se trataron dos sectores principalmente:</p> <p>Agricultura: En frontera se sustituyen las medidas no arancelarias por aranceles que ofrecen en mismo grado de protección. Dichos aranceles deberán reducirse en un 36% (para los países desarrollados.) y en un 24% ( para los países en desarrollo) En un periodo de seis años para los primeros y de más de diez para los segundos. En el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias se reconoce el derecho de los países a establecer este tipo de medidas sólo cuando la finalidad sea la de proteger la vida humana, animal o vegetal o de conservar el ambiente.</p> <p>Textiles: Se pretende incorporar al GATT el sistema del Acuerdo Multifibras, disminuyendo gradualmente las restricciones del mismo. Se acepta que algunos miembros mantengan restricciones distintas a las del mismo GATT y del A.M.F.</p>
Arancel base	Vigentes al 1ro de julio de 1991	Quedó libre de aranceles	

Continuación

<p><b>Reglas de Origen</b> Excepciones</p>	<p><b>Salto arancelario</b> Automotriz: 62.5% de P.Reg o "cláusula minimis" 7% o menos. Textil: 100% regional con excepción de productos como lino, seda y otros que no se produzcan</p>	<p>Automotriz: 50% de P.Reg Textil: Las exportaciones canadienses podían emplear insumos extrarregionales e ingresar al mercado de E.U. sin aranceles</p>	<p>Pretende la armonización a largo plazo, con el fin de que no creen obstáculos al comercio</p>
<p><b>Reglas de Comercio</b></p>	<p>Desgravación arancelaria Permisibles las restricciones arancelarias cuantitativas de M y X para sectores especiales como automotriz, agrícola, textil y energético. Permisibles las barreras no arancelarias en zonas restringidas para proteger la vida humana, vegetal y animal, y preservar el ambiente.</p>	<p>Desgravación arancelaria Se tomaron medidas respecto a las barreras no arancelarias.</p>	<p>Se espera que los reglamentos técnicos, normas o procedimientos de prueba y certificación no obstaculicen el comercio. Sin embargo, se permite que los países establezcan ciertos obstáculos técnicos para preservar la salud, la vida humana, vegetal o animal o para preservar el ambiente</p>
<p><b>Servicios</b></p>	<p>Ofrece trato de nacional a los prestadores de servicios y/o la gama de actividades en algunos sectores</p>	<p>Ofrece trato de nacional a los prestadores de servicios</p>	<p>Se otorgará el trato de Nación Más Favorecida aunque no a todas las áreas de servicios.</p>
<p><b>Inversión</b></p>	<p>Trato nacional a inversionistas de la región</p>	<p>Trato nacional a inversionistas de E.U.</p>	<p>Se ofrece trato de nacional (art III) Se prohíben las restricciones cuantitativas (art. XI del GATT), tales como obligar a las empresas a comprar una cantidad determinada de productos de origen nacional, o bien limitar las M que esa empresa pueda utilizar para sus X.</p>

laboración con base en información de Luis Rubio, ¿Cómo va a afectar a México en Tratado de Libre Comercio?, México, FCE, 1992.



## *Canadá, miembro del TLCAN*

En el cuadro anterior podemos observar que ha sido más fácil acordar la desgravación de productos y sectores entre dos o tres países que en el foro multilateral, además de que se logran plantear objetivos y acciones bien definidas, lo que da a conocer el debilitamiento del modelo de negociación multilateral.

### ***3. 2. Relación comercial con Estados Unidos, 1988-1994.***

El comercio entre Estados Unidos y Canadá siempre ha sido importante para ambos países, siendo los productos de mayor intercambio los automóviles, autopartes y automotores en general.

De ello se generó el llamado AUTOPAC a mediados de los años sesenta. Posteriormente se firmó el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos - Canadá (ALCEUC) entrando en vigor en 1989 y al fin en 1993 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el que se incluye la participación de México.

Canadá, tras la firma del ALCEUC se ajustó a los cambios favorablemente. Se crearon empleos en 1989 y la balanza comercial volvió al superávit con 679 millones de dólares. Es claro que no todo se debió al ALCEUC, y después de participar durante un año en la liberación del comercio los resultados fueron favorables en general: la economía se ajustaba satisfactoriamente a la liberalización del comercio, se hacía buen uso de los mecanismos de solución de controversias, la desregulación del comercio era exitosa y se desarrollaban perspicazmente las oportunidades en el mercado estadounidense.

**Cuadro 8**  
**Exportaciones de Canadá a Estados Unidos.**  
(Millones de Dólares)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Total	104 134	104 286	112 014	109 719	134 564	145 230
Exportaciones de Canadá a Estados Unidos	81 926	88 000	91 400	91 100	98 600	111 200
Porcentaje	78.67%	84.38%	81.59%	83.03%	73.27%	76.56%

*Fuente:* Datos obtenidos de Statistique Canada. Exportaciones por país, enero-diciembre 1994. Con tipo de cambio de 1.33 de 1988 a 1992, 1.21 en 1992 y 1.29 en 1993, según el U.S. Department of Commerce.

A pesar de que en el primer año del Acuerdo la economía canadiense aumentó considerablemente sus exportaciones y la economía interna se vio beneficiada con la creación de empleos; los años subsecuentes no tuvieron los mismos resultados, debido en gran parte a la recesión que se presentó en los países industrializados, incluyendo a Estados Unidos y a Canadá. Dicha recesión a principios de los años noventa provocó que el crecimiento económico mundial disminuyera llegando en 1991 al 0.9%, recuperándose lentamente en 1992 con el 1.7%.<sup>98</sup>

Canadá no pudo escapar de estos efectos y cada sector de su economía fue afectado, pero especialmente el de manufacturas. Otros elementos contribuyeron a crear una situación económica difícil en el país como: el aumento de las tasas de interés, la política monetaria

<sup>98</sup> U.S. Department of Commerce, International Trade Administration. *U.S. Global Trade Outlook 1995-2000. Toward the 21st Century*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, march 1995.

*Canadá, miembro del TLCAN* restrictiva implantada para controlar la inflación; aumentó el costo de los créditos y préstamos, y alentó las importaciones afectando negativamente las exportaciones.

Los esfuerzos que se hicieron en Canadá para reactivar la economía fueron fructíferos. Entre ellos encontramos el aumento de exportaciones, principalmente a Estados Unidos; el control de la inflación; la creación de una situación que favorecía las bajas tasas de interés, alentando así las ventas, las inversiones y el empleo. El Producto Interno Bruto Real de Canadá, durante esta crisis varió, logrando recuperarse poco a poco.

**Cuadro 9**  
**PIB REAL**  
**(Tasas de crecimiento)**

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Canadá	4.2	5.0	24	-0.2	-1.8	0.6	2.2

Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras internacionales*, abril 1994.

**Cuadro 10**  
**Balanza Comercial de Estados Unidos**  
**(Millones de Dólares)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	100 851	101 591	111 556	109 614	125 670	150 542
Importaciones	86 020	88 103	87 875	86 415	96 469	113 981
Saldo de la Balanza Comercial	14 831	13 488	23 681	23 199	29 201	36 561

Fuente: Statistical Abstract of the United states, *The National Data Book*, U.S. Department of Commerce, 1995

### *Canadá, miembro del TLCAN*

Sin embargo, los problemas persisten en otras áreas como el desempleo, hay inestabilidad en el sector financiero, los déficit provincial y federal afectaron directamente a la moneda canadiense, aumentó el déficit del sector público a 6.5% del PIB en 1993 y la deuda pública alcanza casi el 100% del PIB. Para aliviar la presión sobre el dólar canadiense se proyectó un nuevo presupuesto en el que se redujeron sustancialmente los gastos.

En lo que se refiere al comercio exterior, como ya se ha dicho, para Canadá el principal socio comercial es Estados Unidos, siendo de tal magnitud que entre ambos tienen el comercio bilateral más importante en el mundo.

**Cuadro 11**  
**Comercio Canadá - Estados Unidos**  
(Millones de Dólares)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	81 926	88 000	91 400	91 100	98 600	111 200
Importaciones	64 676	66 243	66 071	64 973	79 726	88 357
Balanza	17 250	21 757	25 329	26 127	18 874	22 843

*Fuente:* Statistical Abstract of the United states, *The National Data Book*, U.S. Departement of Commerce, 1995.

El 75 por ciento de las exportaciones canadienses de bienes y servicios van a Estados Unidos y de ahí llega el 67 por ciento de sus importaciones totales. Tradicionalmente Estados Unidos ha tenido un déficit en su comercio con Canadá.

A pesar de que Canadá es el primer socio comercial de Estados Unidos, las importaciones

*Canadá, miembro del TLCAN*  
canadienses representan sólo el 18% y de las exportaciones el 21% de su comercio total.

Entre los productos que más exporta Canadá a Estados Unidos encontramos: vehículos automotores, autopartes, accesorios y otros vehículos terrestres; productos químicos inorgánicos y metales; maquinaria industrial; aparatos de telecomunicaciones, madera, papel, cartón y productos de edición, prensa y otras industrias gráficas, entre otros; y las principales importaciones que hizo Canadá de Estados Unidos en 1994, fueron:

**Cuadro 12**  
**Exportaciones de Estados Unidos a Canadá**  
(Millones de Dólares)

<b>PRODUCTO</b>	<b>TOTAL DE E.U.</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Automóviles.	46 305	24 595	53.11%
Maquinaria y aparatos eléctricos.	529 921	10 732	2.28%
Maquinaria, equipo y partes industriales.	22 563	6 849	30.35%
Máquinas de oficina y procesadores de datos.	35 396	5 945	16.79%
Maquinaria y equipo (power generating).	20 870	5 793	27.75%
Artículos manufacturados varios.	26 539	5 607	21.12%

Canadá, miembro del TLCAN

Maquinaria especializada para industrias especiales.	20 669	4 133	19.99%
Productos metálicos	9 066	3 343	36.87%
Instrumentos y aparatos científicos y de control.	17 207	2 900	16.85%
Aparatos de telecomunicación, reproductores, radiograbadoras y Equipo	17 129	2 610	15.23%
Vegetales y frutas	7 295	2 320	31.80%

Fuente: Statistical Abstract of the United States 1995. *The National Data Book*, U.S. Department of Commerce 1995.

En estos cuadros podemos observar que los productos que más se intercambian entre ambos países son: los automotores y autopartes y más específicamente encontramos motores, máquinas de combustión interna, algunas válvulas y *automatic data processing machines*. Las importaciones canadienses de Estados Unidos consisten primordialmente en: automóviles, camiones, vehículos especiales, partes automotrices, papel y petróleo crudo.<sup>99</sup>

Canadá, en su balanza comercial con Estados Unidos, mantiene un superávit que, sin embargo, es parcialmente compensado por el superávit que Estados Unidos mantiene en el comercio bilateral de servicios.

El comercio entre Estados Unidos y Canadá, a pesar de que siempre ha sido importante para ambos, en los últimos años se ha incrementado. Este aumento puede ser explicado primeramente por el Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países, pero más recientemente por el Acuerdo de

<sup>99</sup> Idem.

### *Canadá, miembro del TLCAN*

Libre Comercio de América del Norte. Una vez que el TLCAN fue puesto en práctica a principios de 1994, al final de ese mismo año se observó que el comercio entre ambos países aumentó entre un 12 y 14 por ciento en ambas direcciones respecto al año anterior.<sup>100</sup>

Canadá ha procurado diversificar sus mercados y disminuir su dependencia estadounidense, pero ningún mercado es tan abierto a los productos y servicios de Estados Unidos como Canadá. Cerca del 97 por ciento del comercio entre ambos pasa libremente incluyendo bienes y servicios. Ciertamente existen áreas protegidas por los canadienses y que no están contempladas en los acuerdos antes mencionados para ser liberalizados. Este es el caso de la "industria cultural" y las exportaciones de vino y cerveza estadounidenses.

El comercio entre ambos países es factible de aumentar gracias a los acuerdos establecidos y a que: "Canadá es un destino de exportaciones e inversiones ideal para muchas compañías estadounidenses, que encontrarán un ambiente y mercado muy similar al de los Estados Unidos".<sup>101</sup>

### **3.3 Relación Comercial México-Canadá.**

Una vez que hemos estudiado la importancia que tiene Estados Unidos para los dos miembros del TLCAN, ahora nos abocaremos a analizar la relación existente entre México y Canadá, así como sus expectativas de crecimiento a través de la liberalización del comercio en el marco del Tratado.

El comercio entre México y Canadá ha existido desde hace ya mucho tiempo, aún antes de que Canadá fuese una nación independiente. Entre los primeros productos que se comerciaron está la madera, en 1865 la empresa *Burrard Inlet Lumber Mills*, que se encontraba en lo que hoy es la Columbia Británica, envió a México un embarque de este producto. Los representantes de otras

---

<sup>100</sup> U.S. Department of Commerce. *U.S. Global Trade Outlook 1995-2000*, op.cit.

<sup>101</sup> Laurie Goldan (Office of Nafta) en *U.S. Global Trade Outlook*, op.cit., pág. 56.

### *Canadá, miembro del TLCAN*

provincias como la de Nueva Brunswick y la Isla Principe Eduardo enviaron ese mismo año una misión comercial al Caribe, Brasil y a México.

Podemos encontrar importantes inversiones canadienses en México a principios de este siglo. En 1902, un grupo de canadienses fundó la Compañía de Luz y Fuerza proporcionando a la Ciudad de México electricidad.

Entre 1905 y 1908 los canadienses proporcionaron el servicio de vapores entre las costas occidentales de México y Canadá.

El *Bank of Montréal* mantuvo sucursales en el país entre 1906 y 1931 y en 1911 se estableció la compañía de tranvías *Mexican Tramways Co. Ltd.*

Otras ciudades que se vieron beneficiadas por las inversiones canadienses a principios de este siglo fueron Monterrey y Chihuahua. La primera fue abastecida de electricidad, en tanto que en la segunda los canadienses participaron en la generación de electricidad, ferrocarriles y minería. Relaciones que después de la Revolución disminuyó significativamente, al grado de que antes de 1968 la inversión en México era prácticamente nula. Posteriormente, en 1944 se establecieron relaciones diplomáticas y en 1946 se acordó un Tratado Bilateral de Comercio.

Pero a pesar de que existían relaciones diplomáticas y un tratado comercial, las relaciones entre México y Canadá no fueron realmente importantes para ninguno de los dos países. Sin embargo, en la década de los años setenta, principalmente durante el sexenio del Presidente Luis Echeverría, se llegó a una serie de acuerdos bilaterales, tanto culturales, comerciales como de cooperación, pero ello fue sólo en la forma, ya que se trató de dar un nuevo impulso a las relaciones entre ambos países pero casi no se obtuvieron resultados importantes.

Nuevos esfuerzos se hicieron de 1978 a 1981 y en 1990, años durante los cuales se han firmado convenios referentes a la industria, la energía, la agricultura, el turismo, inversiones económicas,



*Canadá, miembro del TLCAN*

ambientales, forestales y fiscales. Hasta que recientemente se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

### 3.3.1 Nuevas áreas de interés e inversión

El comercio de México con Canadá empezó a crecer en 1991, cuando las exportaciones mexicanas pasaron de 1 748 (dólares canadienses) en 1990 a 1 125 178 mil USD, alcanzando un saldo favorable en 1991 de 455 084 mil USD, pero ha sido en los siguientes años en los que se ha observado un crecimiento importante del comercio.

**Cuadro 13**  
**Comercio de México hacia Canadá.**  
(Millones de Dólares)

	1991	1992	1993	1994
Exportaciones	1 125 178	999 688	1 541 484	1 469 549
Importaciones	670 094	1 051 739	1 163 304	1 600 247
Saldo	455 084	-52 051	378 180	-130 698

Fuente. SECOFI

El crecimiento de las importaciones canadienses de México es importante. De acuerdo al *Statistics Canada* las importaciones aumentaron en un 37 por ciento en 1994 respecto al año anterior. Es importante mencionar que durante el periodo México obtuvo un saldo favorable por 650 515 mdd.

**Cuadro 14**  
**Comercio Exterior a Canadá**  
**Exportaciones**  
(Millones de Dólares)

Concepto.	1992	1993
Saldo.	-52 051	378 180
Exportaciones.	999 688	1 541 484
Automóviles.	349 194	704 974
Motores para Automóviles.	83 452	219 128
Petróleo.	177 404	131 680
Partes para automóviles.	100 230	124 955
Equipos de cómputo.	74 799	120 809
Partes para motores.	20 614	40 279
Frutas frescas no especificadas.	10 719	12 406
Muelles para Automóviles.	12 710	11 618
Transformadores eléctricos.	4 960	10 819
Cacao.	1 241	5 799

*Canadá, miembro del TLCAN*

Fibras textiles, artificiales o sintéticas.	6 244	6 256
Aparatos e instrumentos eléctricos.	6 839	5 599
Partes para maquinaria.	7 106	5 813
Vidrio y sus manufactureras.	4 133	5 097
Artículos de tela y tejidos de algodón.	4 523	5 514
Aparatos de uso sanitario.	1 972	4 430
Cerveza.	3 488	3 452
Artículos de tela, tejidos de fibra artificial.	5 018	2 848
Aparatos para el acondicionamiento de aire.	6 811	2 652
Calzado.	2 591	2 443
Llaves y válvulas de metal común.	2 064	2 517
Sal común.	2 788	1 854

*Canadá, miembro del TLCAN*

Otros.	110 788	110 542
--------	---------	---------

Fuente: Banco de México, Indicadores del sector externo, México, núm. 162, enero-septiembre 1995.

**Cuadro 15**  
**Comercio Exterior con Canadá**  
**(Importaciones por productos)**  
(Millones de Dólares)

Concepto	1992	1993
Importaciones.	1 051 739	1 163 304
Material de ensamble para automóviles.	203 942	128 013
Semillas y frutas oleaginosas.	26 548	90 422
Trigo.	81 159	86 106
Aparatos y equipos radiofónico y telegráfico.	38 050	71 895
Láminas de acero.	34 140	31 917
Equipo de cómputo.	5 267	29 337
Automóviles.	42	23 132

*Canadá, miembro del TLCAN*

Carnes frescas o refrigeradas.	21 063	21 804
Aviones y sus partes.	1 788	21 689
Barra y lingotes de acero.	29 119	20 389
Maquinaria para la industria del caucho.	20 069	19 912
Combustibles sólidos.	21 694	18 874
Ganado vacuno.	24 440	18 340
Receptores y transmisiones de radio y televisión.	12 231	18 278
Refacciones para automóviles y camiones	15 202	17 519
Partes para instalaciones eléctricas.	18 571	17 113
Pasta de celulosa para fabricar papel.	10 706	16 350
Papel y cartón.	6 366	16 270
Maquinaria para trabajar metales.	10 830	13 082
Recipientes de acero.	5 987	12 385

*Canadá, miembro del TLCAN*

Aparatos para el filtrado.	1 550	11 970
Leche en polvo.	22 894	10 426
Material para ferrocarril.	21 068	10 846
Papel para periódico.	15 175	10 053
Otros.	403 568	426 182

Fuente: Banco de México, Indicadores del sector externo, México, núm. 162, enero-septiembre 1995.

Entre los productos que nuestro país exportó a Canadá en 1994 encontramos: automóviles, motores, autopartes, cables para bujías, partes para asientos, computadoras, aceites crudos de petróleo, partes para radios y televisores, asientos para automóviles, cinturones de seguridad y muebles, los cuales representaron casi el 80% del total de las exportaciones mexicanas a Canadá.<sup>102</sup>

Algunos de los productos que exporta nuestro país son muy importantes para Canadá, considerando a México como proveedor de asientos para automóviles de motor, leguminosas, mangos y fresas congeladas.

En cuanto a las importaciones que México hace de Canadá encontramos, en el mismo año, semillas de colza, trigo, vehículos automotores, pastas semi-químicas de madera, papel, tejidos con policloruro de vinilo, hulla, bituminosa, aviones, y leche en polvo.

En lo que se refiere a la inversión de Canadá en México encontramos que ésta ha sido constante y

---

<sup>102</sup> Véase "Canadá : Socio potencial para desarrollar negocios" en *Negocios Internacionales Bancomext*, México, núm. 40, julio 1995.

Canadá, miembro del TLCAN también importante.

En México encontramos 285 compañías con capital canadiense<sup>103</sup> dirigidas principalmente hacia los sectores industrial (sustancias químicas, productos derivados del petróleo y el carbón, productos de hule y de plástico, alimenticios, bebidas, tabaco, productos metálicos, maquinaria y equipo) a los servicios, a la minería y al comercio.

Entre las compañías canadienses que tienen inversiones en México encontramos a *Bombardier*, que produce aeronaves, partes y vehículos; la *Canadian Airlines*, que se dedica a la transportación aérea, la *Laidlow Inc.* (Transportación y manejo de desechos); *Northern Telecom Ltd.* (telecomunicaciones), *BCE Inc.* (Grupo industrial); entre otras. Las compañías mencionadas están consideradas dentro de las 100 empresas más grandes de Canadá.

**Cuadro 16**  
**Inversión canadiense en México (1987-1994)**  
**Incremento anual**  
 (Millones de Dólares canadienses)

Año	Inversión extranjera directa acumulada	Inversión extranjera directa canadiense acumulada	Porcentaje del total de inversión extranjera directa acumulada	Inversión anual canadiense (%)
1987	20 930.30	286.60	1.40	19.30
1988	24 087.40	323.50	1.30	36.90
1989	26 587.10	360.90	1.40	37.40

<sup>103</sup> *Idem.*

*Canadá, miembro del TLCAN*

1990	30 309.50	417.00	1.40	56.10
1991	33 874.10	491.20	1.50	74.20
1992	37 474.10	579.60	1.50	88.40
1993	42 374.80	653.80	1.50	74.20
1994	50 401.00	817.3	1.60	163.50

Fuente: SECOFI. No incluye la inversión en el mercado de valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNE a empresas que cotizan en el mercado de valores.

En tanto que la inversión mexicana en Canadá ha variado significativamente, pero sigue siendo mínima.

**Cuadro 16**  
**Inversión mexicana en Canadá**  
**(Incremento anual)**  
(Millones de dólares canadienses)

<i>Año</i>	<i>Inversión mexicana (monto)</i>
1948	0
1958	0
1968	4
1978	1
1988	31
1989	12
1990	-13



*Canadá, miembro del TLCAN*

1991	-21
1992	60
1993	155
1994	178
1995	198

Fuente: Consejería Comercial de México en Toronto, *Bancomext*, febrero 1997.

Como se puede observar, el monto invertido en 1995 era de 198 millones de dólares canadienses, siendo los años de mayor inversión, los que comprenden el periodo de 1992 a 1995 y alcanzando en ese año un monto acumulado de 661.5 millones de dólares canadienses.

Dentro del mercado mexicano, las oportunidades que se presentan para los inversionistas canadienses encontramos: agricultura y productos alimenticios, equipos de transporte, equipos y servicios petroleros, equipos y servicios mineros, telecomunicaciones, equipos y servicios para el ambiente, tecnología y maquinaria industrial, productos de consumo y servicios financieros, productos de papel y madera, hotelería, equipos médicos y equipos para impresión, entre otros.

Gran parte de las oportunidades que ofrece México se centran en alimentos y en maquinaria para la producción en diversas áreas; ya que el país ofrecía estabilidad económica, política y social se esperaba que el crecimiento de las empresas mexicanas solicitase maquinaria para mejorar su producción, así como la implementación del TLCAN facilitaría el acceso de los productos y servicios canadienses al país.

Estudios realizados por el Banco de Comercio Exterior en las principales ciudades canadienses demostraron que las áreas en las que México puede tener una gran potencialidad son: los alimentos, productos pesqueros, textiles, calzado, muebles, plástico, artículos de regalo y decoración así como material y equipo de construcción.

### *Canadá, miembro del TLCAN*

El mismo Banco de Comercio Exterior ha hecho la promoción para que empresarios mexicanos desarrollen este nuevo mercado.

En el presente trabajo queremos resaltar las potencialidades de la industria textil. México es un país con ventaja en esta área, tanto por las materias con las que cuenta como con la industria textil en sí, la cual es más eficiente y produce con mayor calidad que la canadiense, ya que esta última requiere de la importación de los insumos para la producción textil, lo que disminuye su competitividad en América del Norte, puesto que no siempre cumple con las reglas de origen en sus productos textiles. Ello da oportunidad a los empresarios mexicanos a exportar sus productos, a establecerse como empresa en Canadá o bien a realizar co-inversiones con otros empresarios canadienses, lo que beneficiaría a ambos, ya que se aportarían los insumos de la región y en el mercado de norteamérica serían muy bien aceptados; cumplirían tanto con las reglas de origen establecidas por el Tratado, como con las exigencias de la población de los tres países en estilo, calidad y precio.

Si bien el comercio de México con Canadá no es el más importante y ni siquiera de gran envergadura para ninguno de los dos (a pesar de que México es el mayor socio comercial de Canadá en América Latina), sí ha existido un crecimiento significativo que demuestra un mayor interés por parte de los empresarios canadienses por nuestro país y sobretudo un amplio mercado en el que los inversionistas mexicanos y empresarios pueden desarrollarse y pueden explotar en su beneficio.

Como hemos visto, México ofrece interesantes campos de inversión pero Canadá también requiere de productos mexicanos de calidad y a buen precio. Canadá es un mercado que hasta hoy no se ha sabido o no se ha querido explorar a fondo, ahora es el momento, ya que el TLCAN multiplica las facilidades de acceder a dicho mercado

### **3.3.2 Preeminencia estadounidense**

Como hemos visto, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte puede considerarse como un instrumento jurídico que favorece las relaciones comerciales y financieras entre los tres países, pero dicho beneficio no es equitativo.

De acuerdo a lo que hemos señalado en los apartados anteriores, la relación más importante tanto para México como para Canadá es la que mantienen con Estados Unidos. Tan sólo recordemos que más del 60 por ciento (60.42%) de las importaciones mexicanas provenían de Estados Unidos en 1994 y que las exportaciones al mismo país representaron para México el 85.31 por ciento del total de exportaciones en ese año.

Así, para México, Estados Unidos representa su primer socio comercial, en tanto que nuestro país ocupa el tercer lugar como socio comercial para Estados Unidos, siendo Canadá el primero y Japón el segundo.

Si bien ambos ocupan un lugar importante, cualitativamente para México es mucho más importante Estados Unidos que viceversa. Si México perdiese el acceso al mercado estadounidense llegaría a la quiebra, por la dependencia que tiene hacia dicho país Estados Unidos depende de México en aspectos diferentes al económico, y claro, en menor medida.

Debido a la amplia frontera que ambos comparten, México es el paso hacia América Latina, pero también es el paso del narcotráfico hacia Estados Unidos (lo que es una cuestión de seguridad nacional para los estadounidenses).

Estados Unidos depende de México, también en cuestiones ambientales. Pueden existir grandes oleadas de contaminación producida en México que llegue a Estados Unidos, o bien desechos que contaminen sus ríos. Otro aspecto importante es la migración. Al ser México el puente entre

### *Canadá, miembro del TLCAN*

América Latina y Estados Unidos, el paso por nuestro país para muchos migrantes indocumentados es obligado.

El problema de los migrantes indocumentados se asocia con aspectos económicos ya que, si en México existen empleos, crecimiento, baja inflación y, en sí, estabilidad económica, no habría tantos migrantes buscando oportunidades de trabajo en el vecino país del norte. Por ello existe un gran interés por parte de Estados Unidos en que se mantenga cierta estabilidad económica en México.

Además de estos aspectos, los cuales fueron importantes para llegar a la negociación del Tratado de Libre Comercio, existen otros como son: la proyección estadounidense hacia América Latina; es decir, la proyección que existe de crear una zona de libre comercio en toda América, ampliando con ello sus ideas y dominio imperialista; siendo México la prueba y puerta de entrada para la realización y expansión de dicho proyecto.

El segundo factor importante es la mano de obra mexicana, la cual es muy barata, en comparación con la de Estados Unidos. A pesar de que se argumentó que no era ni tan productiva, ni tan eficiente como la estadounidense, lo cierto es que el bajo costo ha atraído a grandes empresas, principalmente a las automotrices.

Podemos afirmar que para México el Tratado se convirtió en una "poderosa arma" para disminuir el proteccionismo estadounidense y atraer la inversión directa al país, la cual proporcionaría empleos, así como la ampliación de los mercados una vez que Canadá entró en las negociaciones (aunque este hecho fue realmente fortuito), por lo menos así se le quiso ver.

Para Canadá fue una oportunidad importante para modificar el Acuerdo de Libre Comercio que ya tenía establecido con Estados Unidos, para ampliar sus mercados y contrarrestar el liderazgo que Estados Unidos hubiese podido adquirir al convertirse en el "*centro de la rueda*".

## *Canadá, miembro del TLCAN*

Sin embargo, si observamos el Acuerdo firmado, da la impresión de que en algunos sectores se firmaron tres acuerdos diferentes (México-E.U., E.U.-Canadá y Canadá-México) donde pareciera ser que Estados Unidos es el eje central, ya que el acuerdo México-Canadá carece realmente de importancia por el monto del comercio entre ambos.

Además, debemos considerar que los productos que exportan Canadá y México a Estados Unidos, y que les generan los mayores ingresos, son similares (manufacturas, principalmente autopartes y partes automotrices).

No debemos olvidar que la producción automotriz de Estados Unidos compite fuertemente en el mundo y al interior de su mercado mismo, con los automóviles japoneses, lo que crea en él la necesidad de buscar modos de producción más baratos y con calidad. Ello nos lleva a recordar la mano de obra barata mexicana, la adquisición de autopartes a buen costo (en Canadá y en México) y un ensamblaje barato por la mano de obra barata y la posibilidad de hacerlo en un país donde los insumos son menos costosos.

A pesar de que existe la posibilidad de que el comercio entre México y Canadá aumente significativamente, el socio importante y ganador es Estados Unidos, ya que los otros dos socios requieren de él más de lo que él puede necesitarlos. Esto es, una interdependencia desigual, en la que el mayor beneficiario es aquel que depende menos de las acciones del otro, aunque le afecten siempre será en menor proporción que el daño que Estados Unidos puede generar tanto en Canadá como en México.

## CONCLUSIONES

La evolución y desarrollo de los países después de la Segunda Guerra Mundial hicieron posibles los cambios económicos, políticos y sociales que llevaron, finalmente, al colapso de la Guerra Fría. A partir de entonces se manifestaron alteraciones tanto políticas como económicas, entre las que encontramos la crisis del multilateralismo.

Sin embargo, México ha experimentado importantes transformaciones desde hace más de una década en su política económica.

La apertura al exterior se inició desde antes de su ingreso formal al GATT, pero en la actualidad dicha apertura ha generado un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Las razones pueden ser entendidas al conocer que el grueso del comercio de nuestro país se centra en Estados Unidos (76 por ciento). Aunque no es lo que pudiera considerarse como la mejor opción (ya que la diversificación hubiese sido más favorable), sí era la opción necesaria. Teniendo México el comercio concentrado en dicho mercado, el creciente proteccionismo de Estados Unidos hizo necesario buscar y aceptar los medios para regular la relación comercial entre ambos.

Pero la existencia del Tratado de Libre Comercio no limita las acciones de los tres socios en el GATT, lo que nos remite a hacer una revisión de los resultados obtenidos en la Ronda de Uruguay.

La reunión del GATT tuvo dentro de sus objetivos la revisión del comercio de servicios. Tema por demás polémico, empezando por que no existía una definición aceptada del comercio de servicios. Siendo actividades relativamente nuevas, el establecer las normas relativas a su comercio fue difícil, largo y muy controvertido. Confrontar los intereses de los países desarrollados con los de menor desarrollo no fue fácil.

## *Conclusiones*

Además de este rubro, existían en la Ronda los polémicos temas de la agricultura y el los textiles, entre otros, pero ciertamente estos temas eran tan delicados que las negociaciones llegaron a empantanarse.

Al fin, después de 8 años (1987 a 1994) se lograron acuerdos en las áreas antes mencionadas, como pudimos ver en el cuadro comparativo del capítulo III.

Las dificultades presentadas en esta reunión sólo demostraron que las negociaciones multilaterales se complicaban cada vez más, manifestándose así la crisis del multilateralismo comercial, que generó diversos procesos de regionalización en el mundo, de hecho fue la época en la que más procesos regionales se iniciaron (33 en total).

Mientras en el foro del GATT se hacían esfuerzos por lograr acuerdos satisfactorios para todos, Estados Unidos, México y Canadá negociaban un Tratado de Libre Comercio, el cual comprendía dentro de una amplia gama de temas, los sectores de servicios, agricultura y textiles (además del automotriz como caso especial dentro de la región) tratados con mayor fluidez, pero no por ello con mejores expectativas para nuestro país. Lo cierto es que las negociaciones a nivel bilateral rendían un mejor resultado y mayor entendimiento entre las partes, siempre con una gran ventaja para Estados Unidos.

Después de haber sido un promotor de las negociaciones multilaterales, Estados Unidos se ha replegado hacia la negociación bilateral.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la Ronda de Uruguay y lo que se estableció en el Tratado de Libre Comercio, encontramos varias similitudes, sólo que uno se logró prácticamente en año y medio (cuando más) y el otro, el resultado del GATT, en ocho largos años.

Inferimos que Estados Unidos, al ver que existe una mayor competencia en el mundo, que los intereses entre los países difieren en un grado tal que ha preferido manejar sus

## *Conclusiones*

acuerdos bilateralmente, lo que le otorga cierta preponderancia frente a sus socios, alcanzando así acuerdos muy favorables.

Dentro de la región el TLC para Estados Unidos es una instrumento para su desarrollo económico, ya que tiene acceso a mercados como México y Canadá; mayor competitividad de sus productos en el exterior por la disminución de los costos de producción; también le ha dado una mayor capacidad de negociación frente a la Unión Europea y frente a Japón y los países del sudeste asiático.

En tanto que para nuestro país, el TLC no ha sido el mejor Tratado que se haya signado, hubo muchas fallas, se aceptó pasar por alto aspectos importantes para nuestro país como: la movilidad laboral, aspecto de gran importancia, ya que México "exporta" mucha mano de obra a Estados Unidos; mecanismos de financiamiento para asegurar el flujo adecuado de recursos para la infraestructura y reconversión; y la creación de organismos supranacionales democráticos para equilibrar la asimetría existente. Factores como estos no fueron negociados por la premura para terminar el texto y lograr su aceptación.

Si bien pudo haberse hecho un buen Tratado para México, los intereses que estaban en juego (un buen fin de sexenio para el Presidente mexicano y su nominación a la presidencia del nuevo organismo de negociación multilateral: Organización Mundial de Comercio -OMC-, la posible reelección del Presidente estadounidense, entre otros muchos) tenían gran peso tanto para los dirigentes como para los empresarios de ambos países. No estamos de acuerdo con esta actitud, pero aún de este desventajoso acuerdo pueden existir beneficios para los mexicanos, especialmente para industriales y exportadores.

Uno de los puntos favorables es el hecho de que Canadá participe en dicho Tratado. Cada uno de los participantes tuvo importantes motivos para crear la zona de libre comercio en América del Norte, y aunque fueron intereses particulares y empresariales



## Conclusiones

en gran parte, es ahora, que ya tenemos un Tratado aceptado, ratificado y en vigor que hay que tratar de obtener beneficios.

Como han señalado algunos analistas, "el Tratado llegó y llegó para quedarse, aunque no estemos de acuerdo".

El hecho de que Canadá participe en la zona de libre comercio nos permite descubrir un nuevo mercado que tiene mucho que ofrecernos, y al que también podemos ofrecerle nuestros productos como son: vegetales y frutas, (especialmente en invierno) y textiles; además de lo que ya se exporta. También los exportadores mexicanos pueden beneficiarse al incrementar sus ventas a Canadá gracias al cumplimiento de las reglas de origen, lo que pone en ventaja sus productos frente a otros que no son de la región, así como el diversificar sus exportaciones.

En lo que se refiere a la atracción de capitales, Canadá se ha interesado en invertir en áreas como las telecomunicaciones, productos y equipos para la salud, equipos de computación, alimentos y bebidas y componentes automotrices. Canadá tiene el capital y la tecnología para desarrollar dichas áreas que nuestro país demanda cada vez más. Así, México ofrece los recursos, las facilidades para invertir y la mano de obra para que dichas empresas pueden expandirse.

En la actualidad ya existen diversas empresas canadienses en el país, que ciertamente aprovecharán el Tratado para desarrollarse aún más. Tal es el caso de *Northern Telecom*, empresa que durante un tiempo funcionó en el país, pero por la crisis sufridas en la década de los ochenta decidió mantener sólo una filial en Monterrey, y actualmente ha decidido establecer otra representación en la capital del país, contratando a personal mexicano a todos los niveles, proporcionando una fuente de empleo y desarrollándose aquí.

Si consideramos que entre los objetivos de la política económica estaba el de dar empleo y mejores condiciones de vida a los mexicanos, ciertamente la inversión extranjera

## Conclusiones

directa proporcionaría recursos y empleo, y Canadá figura ahora como un socio interesante.

La relación entre México y Canadá no había sido ni interesante ni fructífera, ya que ambos han centrado su comercio en Estados Unidos, pero hoy el Tratado ofrece una alternativa más. Si bien es mucho esperar que disminuya la relación comercial con Estados Unidos, existe la opción de explotar otro mercado. Es necesario desarrollar la oportunidad que se le ofrece a México. Canadá, si bien no es un mercado tan grande como Estados Unidos, sí tiene la capacidad para absorber grandes cantidades de productos considerando que el ingreso *per cápita* en ese país es de 17,566.12 dólares; la población es de 26.7 millones y la fuerza laboral de 13.7 millones; en lo que se refiere al desempleo mantiene una tasa del 11 por ciento con tendencia a disminuir. Así, la capacidad de compra de la población es muy buena, a pesar de que no sea tan grande como la de Estados Unidos.

En el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, algunos productos canadienses y mexicanos, como son las partes automotrices, competirán por el mercado estadounidense. Sin embargo, tal lucha no será ni tan grave, ni tan feroz, ya que lo que cada uno ofrece a las empresas estadounidenses, en esencia, es diferente aunque están referidas a un mismo campo. Una de las mayores ventajas que tiene México es una mano de obra útil para el ensamblaje, lo que beneficia la atracción de capitales tanto estadounidenses como canadienses al país, siendo uno de los recursos más empleados las maquiladoras, que conforme ha pasado el tiempo no se concentran sólo en la frontera norte sino que las encontramos tanto en el centro del país como en el sureste, especialmente en Yucatán (aunque es importante señalar que las características han variado).

Bajo el mismo marco del Tratado, existe otra área en la que México puede desarrollarse. Es el área textil, la cual, a pesar de que los costos de producción son de un 25 a un 150 por ciento más elevados en México que en Estados Unidos, nuestro país es más competitivo en fibras químicas y productos de algodón, así como en vestido y confección

## *Conclusiones*

donde el costo es menor en un 30 y 50 por ciento con respecto al mismo país.

Dicho sector deberá explotar la oportunidad y beneficios que le ofrece el Tratado, ya que frente a los productos asiáticos y del Caribe, tendrá las mayores facilidades para entrar al mercado estadounidense al cumplir con las reglas de origen. Así, en este sector podrán generarse mayores exportaciones y por consecuencia mayor producción y empleos.

Este es un punto importante a tratar ya que si bien el Tratado pretende atraer inversión extranjera directa para generar empleos y activar la economía nacional; México no puede depender de ello, por eso es importante aprovechar el Tratado para diversificar las exportaciones y no sólo incrementar el volumen de las ya existentes.

Canadá también se ofrece como una opción para diversificar tanto las exportaciones en su género como el acceso a mercados. Con ello se fomentará el desarrollo de las empresas nacionales y la inversión nacional con el mismo fin. No podemos apostar todo a la inversión extranjera; deben buscarse los medios para el desarrollo de las empresas nacionales.

Si bien el Tratado de Libre Comercio entró en vigor el 1° de enero de 1994, los resultados que éste ha traído no pueden ser vistos con objetividad y tampoco con claridad debido a los sucesos tanto de 1994 como la crisis que el país sufre desde fines del mismo año.

La quiebra de muchas empresas mexicanas se debe tanto a la casi brutal apertura económica, por la que muchos productos y empresas entraron a competir con los nacionales que aún no estaban totalmente preparados para enfrentarse a ello, como por la devaluación y el alza de las tasas de interés de 1995 y fines de 1994.

En todo esto podemos afirmar que la crisis afectó tanto al país que el Tratado ha seguido su curso sin grandes aspavientos. Las constantes discusiones, críticas y voces en favor que antes se escuchaban no hicieron más comentarios, al menos no tantos como antes, debido a que se centraron en la difícil situación que enfrentó el país.

## *Conclusiones*

Como ya lo habíamos dicho, el Tratado llegó para quedarse, hablar de cambiarlo para integrar los puntos que antes se pasaron por alto podría ponernos aún más en desventaja por la situación que pasa México, pero sí podemos explotar, a la vez que se explora, al tercer socio del Tratado: Canadá. El país de la hoja de maple también tiene qué ofrecernos, a nosotros nos toca aprovechar la oportunidad.

## BIBLIOGRAFIA

- Andrés Rozental. *La política exterior de México en la era de la modernidad*, México, FCE, 1993.
- Bela Balassa. *Teoría de la integración económica*, México, Ureah, 1980.
- Benefits of the Canada-United States free trade agreement. Summary*. Trade Securing Canada's Futur, Canada, 1989.
- Carlos Chiñas Gómez. "Política comercial y estructura del comercio exterior: México 1983-1992" en Ernesto H. Turner Barragán, Guillermo Vargas Uribe y Alfredo Sánchez Danza (Comps.). *México en los noventa*, México, UAM-Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1994.
- Carlos Salinas de Gortari. *Plan Nacional de Desarrollo, 1988-1994*, México, Poder Ejecutivo Federal.
- Craig Brown (Comp.). *La historia ilustrada de Canadá*, México, FCE, 1991.
- Charles Oman, Charles. *Globalisation et régionalisation: quels enjeux pour les pays en développement?*, París, Etudes de Centre de Développement, OCDE, 1994.
- Dominique David. *Les cahiers français*, núm. 236, París, octubre-diciembre 1993.
- José Luis Orozco. *Razón de Estado, razón de mercado*, México, FCE, 1994.
- José Rangel. "México, el Tratado de Libre Comercio y los Tigres del sudeste asiático" en Bernal Sahagún (Comp.). *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, México, IIEc-Siglo XXI, 1990.
- Josefina Zoraida Vázquez y Lorenzo Meyer. *México frente a E.U. (Un ensayo histórico 1776-1988)*, México, FCE, 1989.
- Ma. Cristina Rosas González. *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, México, IIEc/FCPyS-UNAM, 1995.
- Ma. Cristina Rosas González. *México ante los procesos de globalización económica en el mundo*, México, IIEc/FCPyS-UNAM, 1995.
- Ramón Tamames. *Estructura económica internacional*, México, Alianza Editorial-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1991.
- Rogelio Ramírez De la O. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana" en Steven Globerman y Michael Walker (Comps.). *El TLC un enfoque trilateral*, México, FCE, 1994.
- Sergio De la Peña. "Los desafíos estructurales", en *La reestructuración mundial y América Latina. América Latina: Obstáculos en la integración*, México, IIEc-UNAM, 1994.

Sidney Weintraub. *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-E.U. Alternativas para el futuro*, México, Diana-CIDAC, 1993, 4ª reimpresión.

U.S. Department of Commerce, *International Trade Administration. U.S. Global Trade Outlook 1995-2000. Toward the 21st Century*, Washington, D.C., U.S. Government printing office, march 1995.

## HEMEROGRAFIA

-----, "Canadá: socio potencial para desarrollar negocios" en *Negocios Internacionales Bancomext*, México, núm. 40, julio 1995.

-----, "The FTA one year later" en *CanadExport*, Ottawa, External Affairs and International Trade Canada, vol. 8, núm. 3 febrero 15 de 1990.

-----, *Le Canada face à un accord commercial Mexique-Etats Unis*, Ministère des finances, Canada, juillet 1990.

Adolfo Aguilar Zinser, "TLC: reacomodo histórico" en *El Financiero*, mayo 27 de 1991.

Aline Frambes-Buxeda, "Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos" en *Configuraciones del mundo actual*, México, UAM-Xochimilco, 1993.

Andrea Becerril, "Se esfumó en 2 años el sueño canadiense de salir de la crisis" en *La Jornada*, junio 4 de 1991.

Arturo Damm Amal, "La economía mexicana de 1990 a 1991" en *El Financiero*, enero 10 de 1991.

Carlos A. Heredia y Mar y E. Purcelle, "La polarización de la Sociedad mexicana" en *Este País*, México, núm. 54, septiembre 1995.

Carlos Wagner, "Libre Comercio: ¿Remedio o desastre?" en *El Financiero*, diciembre 10 de 1990.

David Ibarra, "Reforma económica y Tratado de Libre Comercio" en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, México, junio 1994.

Georgina Tristán, "ALC Canadá-E.U. ¿Qué aportará?" en *La Nación*, octubre 4 de 1990.

Ignacio Martínez Cortés, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial" en *Relaciones Internacionales*, núm. 62, abril-junio 1994.

J. Manuel Nava, "En marzo comenzarán las negociaciones formales del ALC: Hills" en *Excelsior*, enero 26 de 1991.

John Borrego, "La economía global: contexto del futuro" en *Investigación económica*, núm. 191, México, UNAM-FE, enero-marzo 1990.

John Ravenhill. "Competing logics of regionalism in the Asia-Pacific" en *Journal of integration*, Canada, vol. XVIII, núms. 2-3, 1995.

Lorenzo Meyer. "Error depender de Washington" en *Excélsior*, noviembre 18 de 1993.

Ma. Cristina Rosas González. "El Acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos: su importancia para México" en *La Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México, UNAM-FCPyS, núm. 144, 1991.

Ma. Cristina Rosas González. "Globalización y regionalismo: procesos antagónicos o complementarios?" en *Relaciones Internacionales*, núm. 71, julio-septiembre de 1996.

Miguel Maron Manzur. "México hoy" en *El Financiero*, diciembre 12 de 1991.

Noé Cruz Serrano. "En 8 años el Estado se retiró del 92% de las áreas productivas" en *El Financiero*, noviembre 19 de 1990.

Raimundo Riva Palacio. "Confesiones al exterior" en *El Financiero*, diciembre 10 de 1991.

Serge Jeanneau. "El libre Comercio entre México y los E.U. Motivos para que Canadá participe" en *Econoscope*, México, The Royal Bank of Canada, septiembre 1990.

Serge Jeanneau. "Perspectivas para un Acuerdo de Libre Comercio E.U.-México y las implicaciones para Canadá" en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol. 1, núm. 1, marzo de 1991.

Thomas D'Aquino. "La participación canadiense de las consultas del ALC, México-E.U." en *Comercio Internacional Banamex*.

Vittorio Carbo y Patricia Rojas "Adjustment Lending Revisited: Policies to restore Growth, Banco Mundial, 1992. Tomado de *Este País*, núm. 54, septiembre, 1995.

## DOCUMENTOS

*Anuario de Comercio Exterior, Banco de México*

*Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*, INEGI.

Consejería Comercial de México en Toronto.

*Estadísticas Financieras Internacionales*, FMI.

*Indicadores del sector externo*, Banco de México, núm. 162, enero-septiembre, 1995.

Statistical Abstract of the United States, *The National Data Book*, U.S. Department of Commerce, 1995.

*Statistique Canada*, Embajada de Canadá en México.