

14



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLÁN"

"RELACIONES ECONÓMICAS MÉXICO-QUEBEC,  
EN EL MARCO DE LA ESTRATEGIA DE  
APERTURA COMERCIAL MEXICANA (1994-1998)"

## T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES.

PRESENTA:  
**ADOLFO PARDAVÉ CABRERA.**

ASESOR:  
LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ.



JULIO, 2002

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

## **I N D I C E:**

### *Introducción*

#### *Capítulo 1:*

##### *1- Conformación de Bloques Económicos.*

- 1.1-Globalización de Mercados.
- 1.2-Acuerdos Regionales del Continente Americano.
- 1.3-México y la Apertura Comercial en la década del Noventa.
  - 1.3.1-Política de Sustitución de Importaciones vs La Economía Abierta.
  - 1.3.2-Políticas Sexenales de la Apertura Comercial Mexicana 1982-1994.
- 1.4-El Proceso de Apertura Económica 1994-2000.
  - 1.4.1-El Plan Nacional de Desarrollo: la Apertura Política y Comercial
  - 1.4.2-El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y Canadá.

#### *Capítulo 2:*

##### *2- Relaciones Económicas México-Canadá-Quebec.*

- 2.1-Antecedentes de la Relación Bilateral México-Canadá.
- 2.2-Relación Actual México-Canadá.
  - 2.2.1-Relaciones Políticas México-Canadá.
  - 2.2.2-Relaciones Económicas México-Canadá.
- 2.3-La importancia de Quebec dentro del Intercambio Canadiense.
  - 2.3.1-Antecedentes de la Provincia de Quebec.
  - 2.3.2-La Francofonía Quebequenses.
  - 2.3.3-Los Esfuerzos de Internacionalización de la Provincia de Quebec.
  - 2.3.4-El Comercio de Quebec con el Mundo.
- 2.4-México dentro de las Relaciones Quebequenses.
  - 2.4.1-Relación Política entre México y Quebec.
  - 2.4.2-Relación Económica entre México y Quebec.
    - 2.4.2.1-El TLCAN para México y Quebec.
    - 2.4.2.2-El aspecto financiero entre México y Quebec.

#### *Capítulo 3:*

##### *3- Perspectivas para el Fortalecimiento Político-Económico entre México y Quebec.*

- 3.1-Breve perspectiva de los Sectores más importantes de Quebec y México.
- 3.2-Estrategia mexicana para acrecentar su Relación Económica con Quebec.
  - 3.2.1-El papel de la Embajada y el Consulado Mexicano y la Oficina de Bancomext para el desarrollo del intercambio económico entre México y Quebec.
  - 3.2.2-Las ventajas de Asociaciones entre Pequeñas y Medianas Empresas.
- 3.3-Areas Factibles de Asociación y Coinversión México-Quebec.
  - 3.3.1-El Sector Agro-alimentario.
  - 3.3.2-Sector de Bienes Textiles y del Vestido.
  - 3.3.3-El Sector Forestal.
  - 3.3.4-El Sector de la Electricidad y del Transportes.

### *Conclusiones.*

### *Notas Bibliografías.*

### *Bibliografía.*

## Introducción:

El objetivo de esta tesis es proponer, exponer y analizar las relaciones entre dos países que por su ubicación geográfica muestran un escenario de perspectivas de crecimiento, acercamiento ( en todos los ambitos ) y desarrollo. Efectivamente estamos hablando de Canada y posteriori Quebec. Esta idea no solamente es compartida por su servidor ya que desde principios del siglo XX, ya se tenia en mente y se intento el acercamiento entre ambos países que iniciaban un siglo lleno de grandes cambios., cambios que hasta nuestros días siguen dandose., esas transformaciones de aquellos anos han hecho de Mexico un país que ofrece un mercado para la inversión, la integracion y la union. Los cambios se ha dado en todos los aspectos internos y externos, a principios del siglo se dio mas en aspectos internos, pero ahora es en el comercio internacional. Este ha afectado en todos los [ambitos las relaciones entre los países, aunado a los regionalismos y al surgimiento de los bloques economicos, que por medio de los acuerdos comerciales estan buscado desesperadamente agilizar, eficientizar y maximizar los procesos del intercambio internacional. Todos y cada uno de nosotros lo hemos experimentado de alguna u otra manera, algunas veces a favor u otras en contra, pero la realidad es que estamos sumergidos en estas transformaciones del comercio y nos guste o no, debemos sacar ventaja del escenario en que nos estamos viendo y actuando en forma activa (diria yo) y no de forma pasiva. Como comentan varios autores, este fin de siglo ha traído muchos cambios que han abarcado profundas transformaciones sociales económicas, políticas y sociales que se han reflejado en los ámbitos ideológicos y economicos, ahora el neo-liberalismo ha sido la pauta y tendencia a seguir por la mayoría de los países que se encuentran en franca relacion con el comercio internacional.

Los organismos internacionales y las políticas de los países del primer mundo se han cimentado en estos preceptos y como consecuencia los países subdesarrollados se han tenido que apegar a ello de una u otra manera., la tan llamada globalización es el fundamento económico-político para desarrollar cualquier país y es por eso, que al plantearse el modelo globalizador como el camino del progreso, requirimos hacer cambios en nuestras antiguas estructuras de nuestro mercado. Todos estos cambios han traído contradicciones de forma como los analistas contemporaneos y actuales entan divisando en la Europa Oriental, y los problemas que hasta el momento han sido muy notables y que afectan a cualquier país, es que este tan llamado neo/liberalismo supone el adelgazamiento del Estado-Nación como requisito para incentivar las areas de desarrollo y convertirlo en un simple administrador, que por último exige la desaparición del mismo y de la economía nacional., Ahora lo que tenemos que resolver o salvaguardar es que este nuevo orden económico interrelacionado propone que la soberanía debe tener una nueva concepción, tal reconcepción debiera ayudar al desarrollo economico del país y no al empobrecimiento progresivo del mismo., problema que en todos los países desarrollados y subdesarrollados no se ha resuelto aun.

Un punto que se analiza en esta tesis es el argumento de la ventaja competitiva, esta ha ocasionado que los países busquen nuevos mercados, alianzas, bloques, uniones, etc para poder comercializar sus productos y desarrollar sus economías basandose en la

exportacion; también los países que se dicen ser de industrialización reciente, se han convertido en fuertes competidores en diversos sectores productivos dirigidos a los mercados de precio y no de calidad; La meta a alcanzar sera que los países de cualquier continente no solo deberan competir con los países contiguos a sus fronteras, sino que ahora competirán a un nivel global. Por ejemplo EE.UU, Canadá y Quebec deben competir no sólo con Europa y Japón, sino también con Singapur, Taiwan, Tailandia, Corea del Sur, Hong Kong, México y Sudamérica; donde en algunos países ya se han comenzado a transformar en competidores formidables dentro de los mercados internacionales de bienes primarios y secundarios., todos los países han comenzado a incrementar su comercio con distintas partes del mundo, cuando en un principio parecia impensable poder realizar exportaciones a lugares tan lejanos.

Los bloques economicos ha forzado la marcha a que nuestros regionalismos se unan y formen un solo mercado continental. El continente americano ha sufrido muchas transformaciones, donde el norte desea integrarse más al sur y ahora pareceria que todo comercio redundara en donde el competir e intruducir productos en otros mercados significan explander o morir. Acertadamente Mexico ha sufrido cambios progresivos y en algunos casos cambios drásticos que nos han afectado directamente, en algunos casos en el aumento del desempleo y en otros en la formacion de alinazas estrategicas con empresas pertenecientes a otros países, como europeos, americanos, asiáticos, sudamericanos y canadienses, cambios que se fundamentan en la apertura comercial del país al mercado internacional y mas en específico al mercado del norte del continente americano., México ha sido una pieza fundamental en este rompecabezas comercial que se dirige a crear un mercado para los americanos, (sin ninguna relacion o extrana similitud con la tan Llamada Doctrina Monroe) donde los países americanos puedan desarrollar su potencial exportador dirigido e incentivado por aquellos nichos de mercado ubicados en el exterior., Mexico por su parte ha estado muy interesado en acercarse al mercado canadiense, dentro de su proyecto regionalizador plasmado en tratados comerciales, de cooperacion científica, educativa e inversion, donde la integración de ambos mercados es ahora parte de una nueva cara de la política exterior. Este trabajo muestra y propone la importancia de todos estos cambios que se han estado experimentando en un mercado que no ha sido al que siempre hemos dependido desde nuestros orígenes, ha un mercado que se encuentra mas al norte y que tambien ha experimentado un gran interes en incrementar sus relaciones con nosotros y que de igual forma ha sufrido una gran dependencia economica con nuestro vecino del norte., me estoy refiriendo a un país llamado Canada y que dentro de ese mercado se encuentra mi objeto de estudio Quebec.

Obviamente México debido a su posición geográfica a observado una integración más hacia los países del Norte, pero eso no quiere decir que los países del sur del continente no estén dentro de sus objetivos de Política Exterior, sino que al contrario ha estado demostrando gran interés por su integración a Centro y Sudamerica; Antes de entrar de lleno en el desarrollo del proyecto es necesario dar una pequeña introduccion sobre la importancia de ambos países a nivel internacional., en primera instancia, la economía canadiense dentro del continente americano es la segunda en importancia en poder per cápita, la más cercana geográficamente hablando., y en segunda instancia, es parte importante del TLCAN y en específico la estructura productiva de la provincia de Quebec es similar que la de México, si, efectivamente, no se sorprende, punto que lo

desarrollaremos en el capítulo 3; Además sus relaciones entre México y Canadá se ha estado desarrollado ampliamente a partir de década del noventa pero más aún con la provincia de Quebec., es tan cierto que el incremento del comercio entre ambos sujetos del derecho internacional que se ha fortalecido sus lazos políticos, con acuerdos enfocados a cuestiones culturales, de cooperación y de orden económico. Por otra parte, Quebec es considerado como la oncéava economía a nivel internacional como comentan algunos autores, el potencial de integración SI es bien encaminado por nuestra política exterior, podría cimentar el comienzo de una integración mas a la europea, donde la integración sea realmente un compromiso por integrar el regionalismo como prioridad y despues desarrollar en un bloque economico solvente economicamente y eficiente productivamente., que aumente la demanda de nuestros y de sus productos al exterior para posteriormente invitar a otras economias sudamericanas a participar activamente en la tan sonada Iniciativa de las Americas. Quebec ofrece para los productos mexicanos una demanda creada o asimilada por sus raices latinas, ciertos productos agricolas son bien recibidos y consumidos en su madre patria> Francia, ¿por que dejar esos nichos de mercados a brokers norteamericanos y no atacar esos mercados cautivos en nuestro continente?., los intermediarios han mermado y acaparado el comercio entre mexico y canada, y obiamente con la provincia de Quebec. Nosotros debemos de terminar con esa apatia por incentivar nuestros productos al exterior de manera real y efectiva, buscando acercamientos de negocios entre ambos, intercambiando informacion sobre nuestros mercados, encontrando esos nichos de mercados, acercarnos mas diplomatica y politicamente entre nuestras naciones, incrementando los intercambios empresariales con potencial de inversion, estimulando la creacion de inversion compartida en ambas partes, ya sean tecnologicas, educativas, de iniciativa privada y gubernamentales., Teniendo un compromiso real de integracion, somos paises que compartimos el mismo problema en nuestro tendon de Aquiles., la dependencia de nuestros mercados con los Estados Unidos de America., esta claro que nos estamos enfrentando con el pais mas poderoso del mundo que su infraestructura comercial nos absorbe, pero si no hacemos algo al respecto nunca podremos ver el final del camino.

El propósito de este trabajo también muestra la necesidad de una complementación económica con miras a una mejor economía continental con Quebec; la integración debiera obedecer a la implementación de sectores conexos, de coinversiones, capacitación, por medio de centros de investigación., que involucren la participación de sectores que han demostrado productivamente y estructuralmente ser potenciales y en algunos casos eficientes; el estímulo ha la competencia de las empresas se debe transformar y se deben transformar en ser más eficientes, desarrollando nuevas oportunidades para introducirse a los mercados externos a los que no tenía opción, y ¿por que no abrir el mercado mexicano a coinversiones regionales? que nos den la oportunidad de crear empleos en zonas donde la inversion gubernamental esta extinta o mal administrada, como en el desarrollo de los sectores agroalimentario, el sector forestal y el sector de la electricidad y del transporte. La tesis propone una alternativa de incentivar el desarrollo dentro de estos sectores y del textil, que muestran ser factibles para la inversion. Una realidad palpable es que todo lo antes mencionado requerirá cambios de mentalidad, de políticas externas e internas, de cambios en las legislaciones mexicanas actuales, cambios en la política industrial, fiscal, laboral, en educación, en seguridad y en la forma de hacer la política en México; ya que sera necesario explotar

eficientemente los recursos naturales, así como aumentar las economías a escala e intensificar los socios tecnológicos y financieros. existen sectores en México que debido a su descuido, a su falta de inversión, a su falta de visión de los empresarios mexicanos y del gobierno federal, aunado a la falta de información dada por los gobiernos estatales y por falta de apego a las políticas de desarrollo en el interior del país, han provocado grandes atrasos en los procesos industriales y productivos de variadas regiones que tiene la capacidad y demuestran un potencial productor de primer mundo. Aquellas regiones que ofrecen estas características han sido orilladas a dejar de ser parte importante o significativa en la generación de la riqueza nacional, el sector forestal como el agrícola, presenta estructuras potenciales de desarrollo sustentables, el sector de los textiles y vestidos muestra una fuerte infraestructura productiva en desarrollo y explotación básicamente extranjera, el sector de la electricidad y del transporte, muestran problemas de legislación y de aspectos de corrupción gubernamental entre otros casos. Los problemas que mas nos afectan y que los vivimos a diario en nuestras calles, nos han formado una mala forma de hacer negocios al exterior, aquel Cuerno de la Abundancia, ya no lo es, o si lo es o fue esta o estuvo muy mal administrado., Ahora nos queda iniciar de lo que nos queda, de una forma responsable, consciente, eficiente, efectiva y sustentable para nuestros futuras generaciones, ya que heredamos el país y esta en nuestras manos el cambiar, mejorarlo o destruirlo, como se ha hecho desde nuestros orígenes como nación.

Los nuevos mexicanos deberemos proponer las formas que un futuro matizaran a nuestro Mexico dentro de los mercados internacionales., Nuestro objeto de estudio Quebec, muestra una similitud en estructuras productivas con México, son economías que pueden complementarse de una forma viable., debido a su posición geográfica, a su composición sectorial y a sus intereses comerciales, y algo muy importante de resaltar., su dependencia con la economía Norteamericana y que ambos han identificado a lo largo de sus relaciones comerciales., estos intereses mutuos se plasmaron en la forma de petición por parte de los Quebecenses por acelerar el proceso de integración dentro del Tratado de Libre Comercio (TLCAN)., sin embargo sería imposible hablar de Quebec sin tocar aspectos esenciales con Canadá, como que el canal oficial entre ambos sujetos del Derecho Internacional ha sido Canada, esta tesis no podría abordar el tema Mexico/Quebec, sin comenzar por Canada desde los primeros contactos entre ambos países hasta su intercambio económico-comercial del año 1998; dentro de la tesis se hace un análisis de la relación entre Quebec y México partiendo de la relación México-canadiense, abarcando aspectos diplomáticos, políticos y económicos-comerciales., por último se propone lo sustancioso del trabajo: una complementación sectorial con dicha provincia, donde se da un panorama con origen en la teoría de las ventajas competitivas dentro de sectores productivos en cuestión; Es interesante conocer las potencialidades que presentan varios sectores mexicanos y quebequeses, pero es todavía más el sustentar la posibilidad que proponga una integración en específico entre ambas partes.

## 1-Conformación de Bloques Económicos.

La globalización y la distensión entre Este-Oeste ha propiciado que la economía haga obsoletas las concepciones tradicionales de seguridad y cooperación que hasta entonces regulaban las relaciones internacionales; ahora están surgiendo bloques distintos que responden más a razones económicas y geográficas que alianzas políticas como anteriormente había sucedido, un ejemplo de este fenómeno son los acuerdos comerciales y regionales como el TLCAN, las comunidades europeas y los países Asiáticos. Es de suma importancia el dar un enfoque más amplio a todo este proceso que ha involucrado no solamente a las potencias más fuertes económicamente y más adelantadas tecnológicamente, tal proceso ha abarcado hasta al más pequeño país en este mundo; las nuevas corrientes Neo-liberales son ahora el sustento de la "viabilidad" de las economías de mercado, tanto los acuerdos multilaterales, laterales, las políticas de los Organismos Económicos y financieros, hasta llegar a las políticas internas de los países, los cuales han estado sujetas a cambios ha partir de la década del Ochenta en adelante.

El continente americano se ha transformado a la retaguardia del continente europeo, el cual todavía nos lleva mucha ventaja; las potencias del continente americano han llevado la pauta para acelerar o generar las transformaciones en todo el continente, ya que se buscan nuevos procesos que aceleren la integración a mercados competitivos: Ahora todos los países de cualquier parte del mundo se deberán integrar a estos cambios, ya que al no hacerlo estaríamos negandonos hacer parte de los cambios mundiales y podríamos enfrentar un ailamiento que nos retrasaría decadas o siglos de cambios que son necesarios para integrarnos al mercado internacioanl., afortunadamente México por su situación geográfica y por los últimos cambios experimentados en sus finanzas y en sus políticas. lo han ubicado como una economía dinámica y en claro proyecto de crecimiento. Los procesos de tecnificación y de avances productivos experimentados en todo el mundo cobran suma importancia dentro del contexto del libre mercado, son la llave que puede asegurar un desarrollo seguro dentro de un mercado; es cierto que los países que se han sumergido en estos cambios se han visto afectados en sus economías, y mucha gente se pregunta el por que ahora, que se están ajustando a los cambios internacionales han traído como consecuencia una creciente importancia de rivalidad entre las superpotencias, por el poder tecnológico y por una profunda preocupación de la seguridad en las relaciones mismas; es por eso que varios autores comentan que la expansión a escala mundial de las operaciones manufactureras de cualquier sector en ramas determinadas, son de suma importancia; así como también son determinantes las políticas internas de los países por competir por los limitados fondos disponibles para la inversión internacional.

El capítulo lleva por objetivo dar una visión general de los cambios que se han generado en un contexto periférico donde México se ha estado desarrollando; los acuerdos comerciales son los antecedentes palpables de las transformaciones que se han estado dado dentro del continente y han determinado el camino a seguir de todos los países americanos. México ha tenido que realizar cambios drásticos desde principios de la



década del ochenta y aún ahora se siguen dando cambios necesarios para acelerar la integración al comercio, los procesos de esos cambios, son objetivos que se abordan en este capítulo, como las políticas adoptadas en cada sexenio, el entorno comercial interno y externo que fue enfrentando nuestro Mexico, y que al final son nuestros antecedentes de la integración que ha sufrido la economía mexicana dentro del libre comercio internacional.

### 1.1-Globalización de Mercados.

La libertad de comercio e inversión ha beneficiado a todos los consumidores finales del mundo y la mayor movilidad de capital recae en los productores, así como la estabilidad financiera da seguridad a los negocios; ahora el futuro del desarrollo tanto de los negocios como de los acontecimientos internacionales esta determinado por una gran y creciente interdependencia a nivel regional y global, la cual lleva a una noción de seguridad co'ectiva entre los estados partícipes. Los beneficios para una región se vinculan a incrementos de comercio y de competitividad de una zona sobre el resto del mundo, ya que la competitividad se explica por la inseguridad de acceso que permite la planeación de largo plazo y la selección tecnológica que promueve la especialización en procesos productivos; como el aumento de la eficiencia mediante la escala productiva y la reducción de los costos que esta implica, eso sin contar que el avance tecnológico y la reducción de los costos de las telecomunicaciones, el transporte y los sistemas de informática ayudan la integración a los mercados mundiales.

En aspectos generales la globalización han llevado a una especialización creciente de las actividades productivas, en las que cada economía cuenta con ventajas comparativas y competitivas para incursionarse en los mercados externos; así las zonas de libre comercio son actualmente la necesidad política o económica no cubierta por los acuerdos comerciales multilaterales, donde al parecer se utilizan en países que tratan de equilibrar una política económica abierta con el temor a la competencia económica de otros países; por eso los argumentos económicos en favor de las zonas de libre comercio son menos convincentes que los de índole política, la reducción de los obstáculos comerciales en favor de los países integrados en el propio grupo mejora la asignación de recursos, por que representa una mayor competencia para las industrias nacionales.

Esta creación de comercio es beneficiosa para que el país asuma la iniciativa y contribuya a la división internacional del trabajo a través del comercio internacional, no obstante en la medida en que el país asociado tenga acceso preferencial al mercado liberalizado, puede ocasionar que el segundo país no sea el abastecedor más eficiente del artículo de que se trate, por eso el comercio parcialmente libre ha sido siempre una política económica de compromiso, en la que se ajusta la liberalización con una discriminación efectiva contra terceros países que podrían ser los interlocutores comerciales más indicados; por otra parte el regionalismo puede complementar al multilateralismo y por lo tanto generar la expansión del comercio mundial a través de diversas maneras, como para que los países contratantes tengan un marco de referencia para una posterior apertura multilateral y al mismo tiempo pueden funcionar como laboratorios para soluciones multilaterales.

México no se ha quedado rezagado en todos estos procesos. en los últimos diez años ha continuado su profunda transformación no sólo en lo económico, sino también en lo político y social; los cambios económicos han sido motivados por superar los obstáculos que han frenado el desarrollo e incluso subrayando los problemas de pobreza de la mayor parte de la población, así como la adaptación a un entorno internacional de apertura, integración y mayor comunicación; es obvio que la apertura lleva automáticamente a una mayor competencia entre los países lo cual obliga a elevar la productividad y la eficiencia de las empresas mexicanas; que dentro de la economía global cada día tiene que encontrar sus nichos de ventaja competitiva y profundizarla mediante la especialización.

El reordenamiento estructural de la producción y su introducción al comercio internacional han hecho que México sea parte activa de varios acuerdos comerciales que han fortalecido su capacidad exportadora, vinculando sus actividades productivas por medio de varios Acuerdos Multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Asociación de Estados del Caribe (AEC), el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); a lo igual que en organismos financieros internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Centroamericano de Integración Económica, la Corporación Andina de Fomento, el Banco de Desarrollo del Caribe, el Banco de Desarrollo de América del Norte; así como tratados de libre comercio con Canadá y Estados Unidos (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y otros países del continente americano; de igual modo, se busca concretizar acuerdos con la Unión Europea redoblado su integración al comercio internacional, ya que los tratados otorgarán la seguridad de acceso a los exportadores mexicanos.

El desarrollo de los tratados y de los acuerdos regionales han originado un éxito del sector exportador, reflejado en su creciente integración de las empresas que realizan estas actividades económicas desde los años ochenta; en este sentido los acuerdos regionales han favorecido la inversión rentable ya que reducen la incertidumbre y han propiciado una gran movilidad de grandes capitales que en cuestión de minutos se trasladan de una economía a otra, por lo cual podemos decir que la economía de cualquier país ya no es puramente nacional, sino en realidad es parte de la economía global; por tal realidad los acuerdos regionales son una parte fundamental del conjunto de las relaciones internacionales, donde las grandes empresas transnacionales y la tecnología han modificado la naturaleza estructural del comercio mundial.

Los avances aplicados a los procesos industriales han adquirido una importancia potencial, para aumentar la productividad de todos los factores de la producción por medio de grandes inversiones, a su vez se han convertido en la tan llamada "punta de flecha" de la competitividad internacional; otro aspecto que ha adquirido también una

mayor importancia dentro del proceso globalizador, ha sido la inversión internacional ya que esta logra una mejor asignación del ahorro y una mayor eficiencia reflejada en la productividad que al final beneficia a los consumidores finales, ya que tendrán mayor acceso a más productos de mejor calidad, variación y precio.

### 1.2-Acuerdos Regionales del Continente Americano.

En la actualidad el creciente interés en los pactos regionales de comercio no parece que hayan provocado una regionalización significativa en las corrientes comerciales, es muy cierto que el comercio intrarregional ha aumentado rápidamente en los últimos decenios y un ejemplo de esto es Europa que ha superado al comercio con el resto del mundo, pero sin embargo el comercio en el interior de muchas zonas geográficas no está creciendo tan aceleradamente, al parecer la expansión de un comercio regional no siempre es causada por una tendencia hacia el regionalismo en esencia, sino que el incremento del comercio mundial dentro de los bloques, a veces también responde a una simple expansión del número de participantes; de ese modo la tendencia actual del comercio es que a mayor número de participantes existe un mayor número de mercados para introducirse, un ejemplo de esta tendencia fue la invitación a México a formar parte de un Tratado de libre comercio con EE.UU y Canadá; esto no significa que México no haya hecho y experimentado grandes cambios en estructura comercial y económica antes de y para ser considerado como un socio adecuado, la economía mexicana ha respondido de una manera rápida a todos los cambios requeridos, los cuales han sido requisitos fundamentales para formar parte de un acuerdo de libre comercio (sin contar su complementación con la economía norteamericana).

México ha tratado a toda costa de acelerar el proceso regionalizador del continente americano aceptando la idea de un mercado americano, idea fundamentada en la "Cumbre de las Américas" realizada en Diciembre de 1994; donde se plantea un Acuerdo de Libre Comercio en todo el hemisferio occidental Americano que comenzará a funcionar a partir del año 2005 (1); así se han impulsado las actividades que se encaminan a la revisión o creación de varios planes regionales en América Latina. México por su parte ya mantiene tratados de libre comercio con Colombia y Venezuela (Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres), con Bolivia, Chile y Costa Rica, asimismo tiene negociaciones en curso con Guatemala, Honduras y el Salvador para establecer un tratado multilateral de libre comercio con Ecuador, Nicaragua, Panamá y Perú se negocian acuerdos bilaterales con el mismo propósito.

En la región del Sur del Continente también se están llevando a cabo procesos de formación de mercados, por ejemplo el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre los países del Cono Sur (excluido Chile), propuesta de regionalización en la zona, siendo una base para su posterior expansión e integración a un mercado único; también la decisión de los países del Pacto Andino de formar un Mercado Común Andino a partir de 1995 ha intensificado el nivel de cooperación económica en la región sudamericana; México por su parte han firmado un acuerdo marco de libre comercio con los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) que inició en 1996 (2), además dentro de esa estrategia el conjunto de los países del Caribe han formado

recientemente una Asociación de estados del Caribe, en la que se incluyen la mayor parte de los actuales países del MCCA y de la CARICOM.

### 1.3-México y la Apertura Comercial en la década del Noventa.

México ha experimentado varios procesos que han acelerado su desarrollo industrial y productivo dentro y fuera del país, los cambios que ha tenido que experimentar han significado grandes giros de direcciones políticas internas y externas desde el inicio de los 40's; al principio se tuvo que cambiar todos los procesos productivos, ya que los cambios que se tenían que originar debían afectar directamente sobre la forma en como se producía en el país y en las estructuras de las empresas, la transformación se fundamentó en la estrategia de la sustitución de importaciones, donde se plantea la necesidad de crear todos aquellos productos que se importaban del exterior (lo cual, no se cumplió del todo), pero se desarrolló al país de una forma relevante; el mismo auge de las empresas que se desarrollaban en el país hizo que se tuviera un mercado potencial de grandes importaciones de productos que no se fabricaban en México, la sustitución de importaciones solamente desarrolló ciertos sectores donde el país tenía la infraestructura y la inversión para lograrlo; a finales de la década del setenta y los logros del intercambio mundial hicieron que México cambiara su estrategia de desarrollo, la cual se basó en el proceso de apertura comercial y su posterior integración al comercio internacional.

#### 1.3.1-Política de Sustitución de Importaciones.

México comenzó su inserción en los mercados internacionales a partir de la época del Porfiriato, pero por razones de más sabidas se interrumpió el proceso globalizador llevado a cabo por los "científicos" de aquél tiempo, fue hasta al termino de la Segunda Guerra Mundial cuando México que había estado surtiendo al mercado norteamericano de productos agrícolas, pudo iniciar la estructuración de un sector industrial (ya que todos los artículos industriales eran de origen importado); esto motivó a crear la estrategia de la sustitución de las importaciones, por que el sector agrícola era la fuente principal de exportación; así a partir de los años cuarenta el objetivo gubernamental fue consolidar la industrialización del país, la inversión pública se comenzó a destinar de modo creciente al financiamiento de obras de infraestructura como carreteras, energía y desarrollo urbano, las cuales tenían el objetivo de crear las bases del desarrollo industrial mexicano (3); la política en los cuarenta se caracterizó por una desmedida intervención del estado en la economía y por una excesiva regulación, era una política comercial proteccionista generalizada por los subsidios, la cual proponía una política de crecimiento industrial hacia adentro que provocó que el mercado interno fuera el único y relevante mercado para las empresas del sector manufacturero y por consecuencia se olvidara al mercado externo.

El mismo proceso desarrolló y alentó nada más a los centros industrializadores provocando un desarrollo acelerado en las ciudades, por ejemplo al establecerse las empresas que producían los bienes manufacturados se aceleró el crecimiento urbano ayudado por medio de incentivos fiscales, el gobierno alentó que ahí mismo o

relativamente cerca se localizaran las empresas productoras de bienes, formando una cadena de empresas en la misma área, reforzando al mismo tiempo en las ciudades un desarrollo significativo del sector servicios, necesarios para la distribución de los bienes de consumo y para atender a las empresas y a la población en general, generando servicios financieros y educativos; este fenómeno, alimentó una continua y creciente emigración proveniente de los sectores que de por sí eran castigados por la protección que era otorgada al sector industrial, los cuales fueron: el sector agrícola y el minero<sup>(4)</sup>.

El problema de la existencia de economías de escala suficientes para producir en un sólo lugar y de ahí abastecer al propio centro urbano, provocaron que las empresas no tuvieran que necesitar varias plantas de menor tamaño (localizadas estratégicamente) para abastecer centros de consumo dispersos y más pequeños, ya que una sola empresa podía surtir muy bien y de sobra al mercado en cuestión; El desarrollo acelerado del proceso industrial y el descuido del gobierno por incentivar la estrategia de sustitución de importaciones descuidó a los sectores campesinos y obreros, así como también se descuidaron los recursos humanos dentro de la inversión pública, esta no garantizó la creación de una fuerza de trabajo adecuadamente calificada y el gobierno tampoco prestó mayor importancia para la inversión en educación.

La estrategia de sustitución de importaciones se cimentó sobre los productos agrícolas, ya que estos constituyeron la principal fuente de intercambio con el exterior en el proceso de industrialización mexicana y de 1940 a 1950 el valor de las exportaciones agrícolas con respecto al total de las exportaciones aumentó de 16 % a 47 % <sup>(5)</sup>, pero a lo largo de la década de los cincuenta y sesenta los productos agrícolas comenzaron a decrecer, debido a que la agricultura fue dañada por las políticas de apoyo a la estabilidad macroeconómica y del desarrollo industrial; con el tiempo a pesar de los bajos índices de inflación el peso llegó a estar cada vez más sobrevaluado lo que afectó las exportaciones agrícolas, en cambio el sector industrial creció a tasas extraordinarias, se dice que fue por el aumento de los factores de la producción y no al incremento de la productividad del sector.

En el mismo período la política comercial fue parte fundamental de la estrategia de desarrollo, se incrementaron las tarifas extendiéndose a cada vez más bienes y al final se sustituyó por cuotas o restricciones cuantitativas a la importación, esto último se presentaba conforme surgían empresas en México nacionales o extranjeras productoras de bienes importados; ya que cuando esto ocurría se cerraba la frontera a las importaciones de bienes que se estaban produciendo internamente (ya fueran bienes de capital u otros insumos que no se producían internamente), de cualquier forma a principios de los años sesenta todos los bienes importables estaban sujetos a alguna barrera arancelaria o no arancelaria y la mayor parte se sujetaban controles cuantitativos.

En los cincuenta el sector industrial creció a una tasa promedio real de casi 8 % <sup>(6)</sup>, con una cobertura de actividades en aumento comenzándose a incursionar en las industrias semipesada y algunas pesadas, fue notable el crecimiento para la fabricación de cemento, acero y fertilizantes, en buena parte la nueva capacidad productiva correspondía a plantas armadoras de automóviles y camiones, de productos de consumo duradero y de otras áreas, donde operaban corporaciones transnacionales, pero para crecer se necesitaba importar, por lo que no era posible crecer sin presionar la balanza

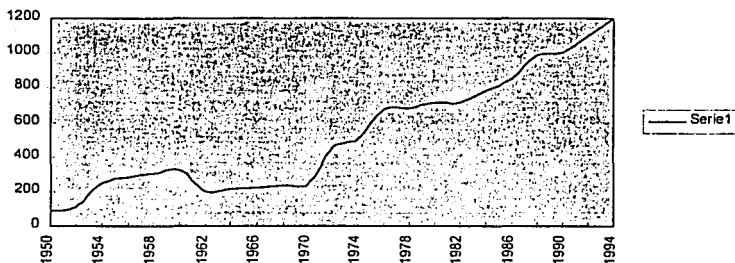
comercial y por ende la balanza de pagos; así la expansión industrial de los años cincuenta no se debió a la sustitución de importaciones, sino más bien al propio crecimiento de la demanda interna.

A principios de los setenta se comenzaron a notar varios síntomas de preocupación, el aumento de la población que se había iniciado a partir de los años cuarenta se transformaba ya en un incremento masivo de la fuerza de trabajo, así mientras que en 1950 era necesario crear unos 80 000 empleos anuales, dos décadas más tarde se precisaban cerca de 300 000 (7) como se muestra en el siguiente gráfico .

*Fuerza de Trabajo: Incremento absoluto anual, de 1950 a1994.*

*(Media Móvil, miles de personas)*

**Fuerza de Trabajo: Incremento absoluto anual.1950-1994**



*Fuente: Enrique Cárdenas. La política económica en México, 1950-1994. Fondo de Cultura Económica, México, 1996.*

La creciente oferta de trabajo demandaba fuertes inversiones para nuevos empleos y ello se convirtió en una prioridad para el gobierno, sin embargo el gasto público era ya muy elevado y de hecho empezaban a surgir déficit públicos; la tendencia que siguió y a las políticas de expansión del gasto público de 1972 a 1981 fue la excesiva carga del endeudamiento externo público, no podemos dudar que el decenio de los setenta fue de gran bonanza económica y que el PIB creció a una tasa promedio real de 7.2 %, la industria a una de 8.9 %, pero también el sector agropecuario inició su decaimiento a partir de mediados de esa década y sólo creció 3.7 % en todo el decenio (8); por otra parte la población y la fuerza de trabajo continuaban en franco crecimiento y aunado a esto la diferencia entre ahorro e inversión comenzó progresivamente a crecer y el uso del endeudamiento externo para cerrarla se hizo la regla.

La situación en los siguientes decenios se planteaba que las industrias de bienes de consumo daban cuenta de cerca del 60% de la producción, pero para 1980 su aporte disminuyó alrededor de 40 % (9) participación que fue absorbida por las industrias de bienes intermedios y de capital, también la agricultura registro un crecimiento muy

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

elevado del 12 % debido al estímulo de los subsidios gubernamentales, en suma el dinamismo económico promovido por el petróleo y por la mejora en los términos de intercambio estimuló la economía nacional, la cual ejerció una presión sobre el mercado laboral tan fuerte como nunca se a vuelto a ver podríamos hablar de pleno empleo.

### 1.3.2-Políticas Sexenales de la Apertura Comercial Mexicana 1982-1994.

La situación no mejoró y la reducción de los precios internacionales del petróleo en el verano de 1981 complicó la política de expansión del tipo de cambio fijo y del sostenimiento de los subsidios, la creciente fuga de capitales por las fuertes expectativas de una devaluación hizo que las autoridades dejaran flotar el tipo de cambio en tanto que la balanza de pagos entraba en crisis a principios de 1982; lo anterior coincidió con la decisión de la banca internacional de cerrar cada vez más sus créditos al país - los que se otorgaban eran de muy corto plazo - hasta que lo hizo por completo y México tuvo que declarar en Agosto de 1982 <sup>(10)</sup> una moratoria por tres meses del pago principal de su deuda externa (lo cual desembocó en la llamada crisis de la deuda de América Latina); para 1982 el saldo de la deuda externa era de \$ 80 000 millones de dólares que después de la enorme devaluación del tipo de cambio ya representaba el 34 % del Producto Interno Bruto del país, lo que originó un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional por medio de un programa de estabilización.

El relativo estancamiento económico continuó durante los siguientes años y para 1986 se volvió a dar un colapso en el precio internacional del petróleo, lo que se tradujo en una nueva reducción de los términos de intercambio que alcanzó el 28 % del PIB (en tan sólo ese año) <sup>(11)</sup>, esto generó consecuencias económicas y comerciales ya que después que la economía estuvo prácticamente cerrada a la competencia internacional en 1986, México se tuvo que adherir al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) lo que constituyó el punto de partida de la apertura comercial, aunque ya se tenían antecedentes posteriores de la apertura comercial, por ejemplo en 1985 prácticamente todas las importaciones que estaban sujetas a permisos (donde el arancel para algunos productos llegaba hasta el 100 % existiendo un arancel promedio de un 28.5 %) se eliminaron y el arancel promedio se redujo a un 12 % <sup>(12)</sup>.

Las nuevas disposiciones en materia de inversión extranjera también rompieron el esquema proteccionista y en Mayo de 1989 se flexibilizaron las regulaciones en lo referente al porcentaje de 49 % como máximo, ahora el inversionista extranjero podría tener el 100 % en 58 sectores de la economía y en 36 sectores que habían estado cerrados al capital externo; también se autorizó la participación máxima del 49 % incluyendo petroquímica secundaria, la minería y la pesca <sup>(13)</sup> lo que representó mayor seguridad, estabilidad y transparencia, ya que se apoyó a la liberalización comercial y a la complementación del ahorro interno; cabe destacar que el proceso de apertura fue relativamente rápido y hubo muy poca oposición contrario a lo ocurrido en otras ocasiones, por lo que se cree que la economía estaba estancada y la protección existente no era necesaria pues de cualquier forma no había demanda.

La adhesión de México al GATT resultó ser la conclusión del sistema proteccionista que hasta ese momento se venía aplicando a todas las importaciones provenientes del

exterior, la apertura también afectó a los bancos y la fusión de los bancos recién nacionalizados se logró; de forma similar ocurrió con las empresas paraestatales y de 1155 organismos o empresas del gobierno que existían en 1982 sólo se conservaron 412 en 1988, la lista abarca a industrias como la compañía Renault de México que se vendió en 1983, la Nacional Hotelera en 1985, la empresa Cementos Anáhuac del Golfo en 1986 y Grupo Atenquique en 1987 a empresarios mexicanos, así como varios ingenios azucareros; el proceso de privatización de empresas públicas siguió durante el período de Carlos Salinas el cual afectó a empresas públicas importantes como Aeroméxico, Mexicana de Aviación, la Empresa Armadora de Camiones Dina, las Industrias Conasupo, las Minas de Cananca. Altos Hornos de México, Fertimex, Asemex, Empresas Siderúrgicas y Teléfonos de México etc, excepto Pemex, siendo las más destacadas como se muestra en la siguiente cuadro.

*Las Privatizaciones más importantes durante 1983-1993. (millones de dólares)*

<i>Año</i>	<i>Empresa</i>	<i>Actividad</i>	<i>Ingresos</i>
1983	Renault de México	Automotores	n.d
1985	Nacional Hotelera	Turismo	n.d
1986	Cementos Anáhuac del Golfo	Cemento	n.d
1987	Grupo Atenquique	Textiles	n.d
1988-1992	Varios Ingenios Azucareros	Azúcar	632
1988	Tereftalatos Mexicanos	Petroquímica	106
1989	Aeroméxico	Aerolínea	263
1989	Mexicana de Aviación	Aerolínea	176
1989	Dina	Automotores	82
1990	Industrias Conasupo	Alimentos Básicos	159
1990	Minera Cananea	Minería	475
1991	AHMSA	Siderúrgica	172
1991	Sicartsa	Siderúrgica	316
1991-1992	Teléfonos de México	Telecomunicaciones	6180
1991-1992	Bancos Comerciales	Financieras	12355
1991-1992	Fertimex	Fertilizantes	316
1993	Paquete de Medios	Medios de Comunicación	640
1993	Asemex	Financieras	580
1993	Miconsa	Alimentos Básicos	153

*Fuente: Enrique Cárdenas, La política económica en México, 1950-1994. Fondo de Cultura Económica, México, 1996*

Durante el gobierno de Carlos Salinas la inversión privada se utilizó para construir infraestructura básica (ampliar la red de autopistas que se dieron en concesión) e incluso algunos generadores de energía eléctrica, también se incorporó a aquélla en la dotación de ciertos servicios públicos como la recolección de basura y los sistemas operadores de agua potable (en muchas ciudades); otro objetivo del gobierno fue relativo a la renegociación de la deuda externa que se había convertido en un verdadero lastre para la recuperación económica. Las transferencias al exterior por concepto del servicio llegaban a 6% del PIB, si bien la renegociación logró reducir el saldo existente en más de \$ 7000 millones de dólares (14) no constituía un alivio importante dado el saldo total.



Durante el gobierno de Carlos Salinas la inversión privada se utilizó para construir infraestructura básica (ampliar la red de autopistas que se dieron en concesión) e incluso algunos generadores de energía eléctrica, también se incorporó a aquélla en la dotación de ciertos servicios públicos como la recolección de basura y los sistemas operadores de agua potable (en muchas ciudades); otro objetivo del gobierno fue relativo a la renegociación de la deuda externa que se había convertido en un verdadero lastre para la recuperación económica, las transferencias al exterior por concepto del servicio llegaban a 6% del PIB, si bien la renegociación logró reducir el saldo existente en más de \$ 7000 millones de dólares (14) no constituía un alivio importante dado el saldo total.

Se dió amplio impulso a la reprivatización de la banca lo cual reforzó las expectativas de los inversionistas potenciales, este proceso se basó en un programa de subastas públicas que se hizo de forma gradual y donde los ingresos se dedicaron en parte a pagar una porción de la deuda interna y a conformar un fondo de contingencia como medida precautoria por las malas experiencias del colapso petrolero; pero el paso más trascendental del cambio estructural al inicio de los noventa fue la negociación del Tratado de Libre Comercio del América del Norte (TLCAN), ya que el 57 % del intercambio agrícola entre México y EE.UU quedó libre de aranceles o cuotas, el 94 % estaría libre de trabas al cabo de una década y el restante 6 % (que incluye algunos productos sensibles como el maíz) se liberaría al cabo de 15 años; es evidentemente que la entrada al TLCAN significa un cambio que modifica la antigua estructura de la economía mexicana, así como la culminación del proceso de apertura mexicana iniciada hace más de diez años.

Durante 1989 a 1992 el PIB real se elevó a una tasa promedio anual de 3.5 % para luego descender a 0.6% en 1993 (15), en ese período la actividad industrial había reiniciado su crecimiento y por primera vez en varios años se generaban empleos en la economía; los cambios también se dieron en las finanzas públicas y de un déficit fiscal de 16 % del PIB en 1987 se pasó a un superávit de 3.4 % lo que originó lo que nunca se había logrado, que se invirtieran los papeles con respecto a lo que había ocurrido durante el desarrollo estabilizador (debido a la estrategia de la sustitución de importaciones), ahora el sector privado era el que invertía mucho más de lo que ahorra, en parte para actualizar una planta productiva que se había estancado durante la crisis, donde de estar prácticamente en equilibrio en 1990 la inversión privada llegó a sobrepasar al ahorro privado en más de 7 % del PIB a partir de 1991 situándose en 7.3 % en 1993 (16); sin embargo la economía estaba muy abierta a la competencia internacional y dicho dinamismo en el gasto privado no sólo se manifestó en el desplome del ahorro interno sino en un creciente desequilibrio con el exterior; este desequilibrio se presentó a pesar del dinamismo de las exportaciones que crecieron a un ritmo promedio de 12.2 % de 1989 a 1994 aunque inferior al de las importaciones que fue de un 19.1% (17).

El ahorro interno se colapsó más entre los años de 1993 a 1994 debido al endeudamiento extraordinario de los particulares que contrataron créditos para adquirir bienes, que por la crisis habían estado fuera de su alcance (desde automóviles hasta casas) y como los bancos comerciales recién privatizados estaban extensos del encaje legal y los créditos forzosos concedieron créditos en exceso; parecía que 1994 sería un buen año pero iniciando el primer día del año con la entrada en vigor formal del

TLCAN, se dio el levantamiento de la "Guerrilla Zapatista" en Chiapas y si bien ello no afectó a la confianza de los inversionistas extranjeros el asesinato del candidato presidencial del Partido Revolucionario Institucional (PRI) Luis Donaldo Colosio ocasionó una profunda inseguridad.

El gobierno mexicano previendo la salida de grandes sumas de dólares reaccionó con rapidez y ofreció a los inversionistas (nacionales y extranjeros) Tesobonos en dólares para mantener los capitales en el país, en lugar del instrumento tradicional de ahorro interno (los Cetes denominados en pesos), esto provocó que para mediados de 1994 los Tesobonos habían superado a los Cetes como el principal instrumento de deuda interna en manos de ahorradores del sector privado, al terminar el año el monto de los Tesobonos alcanzó la impresionante cantidad de \$ 29 200 millones de dólares y la mayor parte en manos de inversionistas extranjeros (18); en tan sólo nueve meses de Marzo a Diciembre el gobierno había cambiado deuda interna por externa, incurriendo *de facto* en el endeudamiento externo más impresionante de la historia del país (con el agravante de que casi todo era de corto plazo y vencía en 1995); se comenta que de hecho sólo con la emisión de Tesobonos se evitó durante 1994 el colapso de las reservas monetarias y que de no haberse hecho estas se hubieran agotado en Junio del mismo año.

#### 1.4-El Proceso de Apertura Económica 1994-2000.

El gobierno del electo Presidente Ernesto Zedillo inició su gestión en Diciembre de 1994 con una profunda incertidumbre sobre el futuro del peso, que aumentó cuando a mediados de ese mes se presentaron los presupuestos y las proyecciones económicas para 1995; las expectativas oficiales eran lograr un crecimiento del 4 % del PIB con un déficit en cuenta corriente de \$ 31100 millones de dólares (19), lo cual resultaba demasiado optimista; así el 19 de Diciembre se resolvió mover abruptamente el techo de la banda cambiaria en un 15 % (lo que rompió la política cambiaria seguida desde diciembre de 1987), el pánico que siguió mermó las reservas del Banco de México en más de \$ 4 000 millones de dólares (en un sólo día) y para el 21 de diciembre el gobierno no tuvo otra opción que dejar flotar libremente el peso (20); el país debía demostrar la capacidad financiera de poder pagar su deuda y la clave para restaurar la confianza era demostrar con claridad a los mercados que el gobierno podría pagar los Tesobonos puntualmente; así el gobierno resolvió recurrir al gobierno de EE.UU, después de que el Presidente Clinton fracasó en su intento de que el Congreso diera su apoyo para el rescate económico mexicano se armó un paquete con recursos sujetos a la discrecionalidad del Ejecutivo (provenientes del Fondo de Estabilización Cambiaria del Departamento del Tesoro) junto con el FMI, el Banco de Pagos Internacionales y otros países, por un total cercano a los \$ 50 000 millones de dólares (21) lo que tranquilizó a los mercados.

En 1995 el PIB decreció 6.2 % en términos reales y por primera vez en la historia del país la crisis tuvo profunda repercusión en los niveles de empleo y en los salarios reales (22), así la crisis económica combinada con préstamos excesivos sin suficiente cuidado llevó a la quiebra a buena parte de la banca nacional, mientras que otra parte debió ser

rescatada por instituciones extranjeras (a las que finalmente se abrieron las puertas para reducir en algo los enormes costos del salvamento para el gobierno), el costo social de la crisis fue enorme por un lado numerosas empresas han tenido que cerrar por el aumento tremendo de su endeudamiento mientras que otras redujeron sus operaciones; ello incrementó el desempleo lo cual se tradujo de inmediato en un alarmante aumento de los índices delictivos, pero de acuerdo con la posición oficial era preferible un ajuste drástico pero de corta duración, que un proceso gradual pero más largo como el vivido durante el decenio de los ochenta; la inestabilidad vivida en ése periodo provocó que el descontento social se hiciera evidente en varias elecciones estatales y municipales del país, incluida la elección federal de Julio de 1997 y la del gobierno capitalino (donde la oposición ganó la mayoría de ellas).

En 1995 y 1996 el sector exportador reforzó su dinamismo obviamente estimulado por la enorme subvaluación del peso, sin embargo en 1995 las importaciones disminuyeron en una proporción mucho menor a lo que tradicionalmente había ocurrido, fue por eso que se mencionó varias veces en los medios oficiales que ahora se observaban superávit en la balanza comercial, pero originados por la gran devaluación del peso ya que no se podían importar bienes por lo caro que resultaban; afortunadamente el PIB reaccionó rápidamente en 1996 y creció 5 % en términos reales (23) con lo que se recuperó la mayor parte de lo perdido del año anterior; ahora México enfrenta problemas que siguen siendo de una seriedad considerable, por ejemplo en la actualidad se calcula que la deuda externa total del país es de casi \$165 000 millones de dólares cifra superior en alrededor de \$ 35 000 millones del saldo de 1993 (24), ahora se deben generar 1 150 000 empleos al año durante las próximas décadas para absorber la población que se incorporará a la fuerza de trabajo, la realidad referente a esto es muy cruda, por ejemplo en el periodo de 1986 a 1996 solamente se dio ocupación adicional en las manufacturas a poco más de 100 000 personas mientras que los que aspiraban a ingresar a la fuerza de trabajo fueron alrededor de 10 millones, por lo cual sólo se incorporó al 1% del total (25); no sólo se presenta ese problema sino que se estima en base en el actual "Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo" que se requiere invertir alrededor de 25 % del PIB para crecer a una tasa sostenida de 5 % anual (26), en un país que no tiene ahorro interno para financiar su desarrollo.

El país enfrenta una falta crónica de ahorro que ha tenido que complementarse con recursos del exterior sean préstamos o inversión extranjera directa, ese faltante se debe en parte a la estructura de edad de la población, que al ser tan joven genera más gastos que ingresos y por lo tanto reduce los niveles naturales de ahorro; también los servicios que se erogan por servicio de la deuda en realidad es ahorro, cuyo uso alternativo es justamente para invertirlos para aumentar la capacidad productiva de la economía y como consecuencia el nivel de empleo; afortunadamente el proceso de apertura ha traído a muchas empresas maquiladoras a instalarse en México y estas han representado una pronta salida al problema del desempleo por su gran auge en la creación de los mismos; por ejemplo en 1986 la maquila no ocupaba ni a la cuarta parte del personal, pero para 1996 absorbió al 55 % y para 1998 represento a casi el 60 % (27).

El siguiente cuadro nos muestra el volumen del personal en la industria manufacturera:

México: Personal en la industria manufacturera, 1986-1996.

(miles de personas, promedio anual)

Años.	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total manufacturero	1196	1253	1357	1386	1416	1420	1422	1440	1394	1271	1292
Maquiladora de Exportacion	223	305	369	418	447	467	505	542	583	643	706
No Maquiladora	946	948	945	967	969	952	916	898	811	627	586

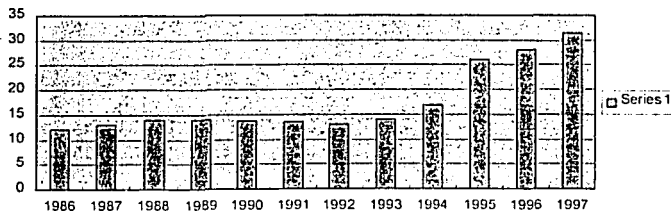
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática Internet 1996.

Asimismo la pérdida neta de más de 350 mil puestos en las manufacturas no maquiladoras de 1986 a 1996 nos da el parámetro ocasionado por la reestructuración organizacional y tecnológica, así como el cierre de empresas por la apertura comercial las cuales no pudieron compensar las pérdidas de empleos con las nuevas unidades productivas no maquiladoras; desgraciadamente esta salida que se ha dado al problema del desempleo es de corto plazo, ya que por cada dólar que exportan las empresas maquiladoras importan en promedio unos 85 centavos y sólo adquieren de proveedores mexicanos 2 % de los insumos que utilizan (28); esto nos muestra que el problema real es que las empresas mexicanas sean maquiladoras ó no maquiladoras les hace falta sumarse al encadenamiento productivo, ya sea dirigido hacia el interior ó hacia el exterior de la economía; por lo tanto esto ejemplifica por que las maquiladoras no han experimentado un mayor auge dentro de las estructuras productivas y tecnológicas del país, como el auge exportador de sus contrapartes con efectos igualmente sensibles en términos de crecimiento y empleo sectoriales.

El desarrollo exportador mexicano ha experimentado grandes crecimientos desde la apertura comercial iniciada en 1986, por ejemplo de 1986 a 1995 el crecimiento acumulado de las exportaciones mexicanas fue de 265 % lo que lo ubicó a México en el noveno lugar mundial (en cuanto a crecimiento de exportaciones), mientras que el número de empresas y personas físicas exportadoras aumentó de 21 mil en 1994 a poco más de 30 mil en 1996, tal crecimiento de las exportaciones representan ya alrededor de 30 % del PIB (29) con lo cual el país se coloca en el undécimo lugar mundial.

El siguiente cuadro nos muestra la relación entre exportaciones y el PIB en México:

Relación Exportaciones-PIB, 1986-1997



Fuente: Bancomext Internet 1998, con información del INEGI y el Banco de México

La estructura de las exportaciones ha cambiado completamente desde que México se dio cuenta de la gran dependencia con los productos de origen petrolero, estos en el período de 1980-1981 las exportaciones petroleras constituían cerca del 80 % del total de mercancías, pero en Mayo de 1997 los productos de origen petrolero sólo significaron el 14 % (30) demostrando el cambio de la estrategia; otra perspectivas que debemos asumir es que el capital privado será una parte fundamental para sacar al país adelante, por lo que los problemas actuales donde se han modificado las estructuras productivas con productos no petroleros ó de materias primas y los productos orientados hacia el mercado exterior, no han sido los suficientes para componer el problema estructural que enfrenta el país; todavía no se ha podido lograr un encadenamiento efectivo del sector privado en las actividades productivas de las maquiladoras (que son un punto fuerte en clara expansión), por eso en este Sexenio Zedillista se otorga una preponderancia única a las iniciativas exportadoras nacionales para animarlas a que comiencen a experimentar en los mercados mundiales y en su promoción de sus productos dirigidos al exterior.

#### 1.4.1-El Plan Nacional de Desarrollo

El Plan Nacional de Desarrollo es el resultado de la estrategia que abarca todos los asuntos que ayudarán al país a enfrentar la apertura comercial de los noventa, el Plan se basa en cinco aspectos que engloban la problemática del país; en Mayo 31 de 1995 el actual Presidente de México Ernesto Zedillo presentó el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 (31) donde se muestra la estrategia a seguir hacia el año 2000, la cual se fundamenta en objetivos a desarrollar abarcando desde la soberanía del país hasta los aspectos económicos. El primer punto como se declara en el Diario Oficial sobre el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 del 31 de Mayo de 1995 el concepto de la soberanía de México lo explica como *"será necesario fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía, así como el valor supremo de nuestra nacionalidad y a lo igual que la responsabilidad del estado mexicano"*; obviamente este punto ha sido originado por las contradicciones que emanan del neo-liberalismo y de la rápida apertura comercial experimentada en México, así como el problema que siempre habremos de enfrentar: La intervención política de nuestro vecino del norte que se ha plasmado en la apertura comercial y en las funciones y/o obligaciones que deben aplicar el Estado principalmente en cuestiones económicas. Los siguientes dos puntos se originan de la gran falta de derecho y democracia en el país, ya que como los expresan es de vital importancia *"consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicada a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución de los conflictos"*; en lo que se refiere a la democracia explica que: *"Construir un pleno desarrollo democrático con el que se identifiquen todos los mexicanos y sea base de certidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana"*; obviamente que el perfeccionamiento y la consolidación de la democracia en México ha tenido sus frutos en las pasadas elecciones de 1997, originados por una apertura política más abierta y más reñida entre los partidos políticos y sus candidatos, el estado esta tratando de superar su etapa intervencionista y ha abierto espacios amplios tanto a Instituciones como a la sociedad civil para fortalecer su protagonismo en los cambios del país, un ejemplo de ello son la Comisión de Derechos Humanos, los procesos de forma independiente del Instituto Federal Electoral, las reformas a los Departamentos de Justicia (especialmente al de Policía), el Derecho

Indígena, la Renovación Moral y Ética de las Autoridades Policiales, Administrativas y Gubernamentales, siendo el resultado de una estrategia que se ha cimentado en dos ejes principalmente: La consolidación plena de un gobierno de leyes y un estado de derecho y la necesidad de alcanzar cabalmente la democratización del país.

El cuarto punto se refiere como ya sea ha tocado al aspecto social donde se intenta *"avanzar a un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país las oportunidades de superación individual y comunitaria, bajo los principios de equidad y justicia"*. No podemos negar que la apertura ha llegado a casi todos los aspectos (en teoría) y que se están haciendo esfuerzos por ponerlos vigentes, un ejemplo importante es que el Estado ahora reconoce su responsabilidad y trata de aplicar políticas más precisas para fortalecer y extender el sistema de educación pública a casi todos los niveles, se han ampliado y reformado el sistema de seguridad social, se ha promovido el ahorro interno y han desarrollado una infraestructura básica para atender a los grupos que habitan las zonas más apartadas y pobres del país.

El último punto nos habla sobre la economía donde se pretende *"promover un crecimiento económico basado en el ahorro interno nacional y complementado por el ahorro externo"*; la política económica que busca México requiere de un equilibrio entre una sana economía de mercado y una actuación comprometida del estado en el terreno social, promoviendo el comercio exterior, atrayendo inversiones, creando alianzas estratégicas, introduciendo aceleradamente las tecnologías que impulsen el desarrollo, haciendo más competitiva la economía y asimismo dando un mayor valor agregado nacional en los bienes y servicios que el país produce con miras a vincularnos con el exterior: el Plan propone hacer del ahorro interno la base del financiamiento para el desarrollo, por lo tanto las estrategias principales para el crecimiento económico consistirán en promover una reforma fiscal que estimule el ahorro y la inversión, alentando el ahorro privado, garantizando seguridad y rendimientos adecuados y utilizando prudentemente el ahorro externo, como medio complementario de la inversión productiva.

El Plan Nacional de Desarrollo fija como meta una vez superada la crisis financiera actual y consolidada la recuperación económica, tasas de crecimiento económico superiores a 5 % anual; según los especialistas comentan que la meta para el año 2000 es que el ahorro interno sea de 22 % del PIB con necesidades de inversión superiores a 24 % del mismo agregado, al parecer la diferencia será complementada por el ahorro externo que deberá ser de entre 2 % y 4 % del PIB <sup>(32)</sup>, así pues la nueva estrategia económica del Presidente Zedillo se basa en un modelo de economía abierta y altamente competitiva con el exterior fundamentada en dos grandes bases de sustentación: Un déficit moderado en la cuenta corriente de la balanza de pagos y un vigoroso ahorro interno complementado con una inversión extranjera productiva.

#### 1.4.2-El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y Canadá.

El TLCAN es parte y resultado de la nueva estrategia mexicana por insertarse en los procesos globalizadores como han sido la organización Mundial de Comercio (OMC), el surgimiento de procesos de integración regionales o subregionales (como el TLCAN), la eliminación de los obstáculos comerciales representan un paso adelante hacia una mayor

liberalización del comercio con todos los países; el atractivo para los inversionistas nacionales es que las empresas del país puedan invertir en la economía de la contraparte con menos probabilidad de intervenciones discriminatorias por parte del gobierno anfitrión y de esa manera aprovechar la ventaja que ofrecen las diferencias de costos (como los salarios bajos en México); al introducir a los nuevos socios al mercado mexicano los inversionistas extranjeros se les puede atraer con la garantía de acceso a un mercado con un potencial de 95 millones de consumidores para sus productos terminados.

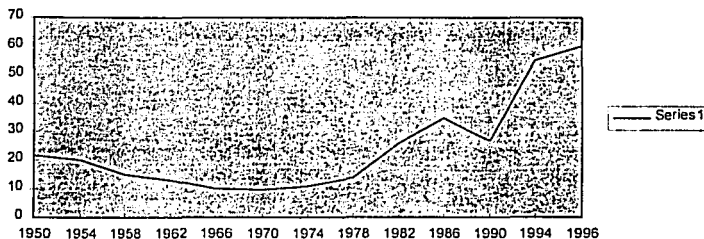
El TLCAN entró en vigor el 1ero de enero de 1994 y como lo indica el Plan Nacional de Desarrollo "las naciones de América del Norte son nuestros principales socios comerciales y con ellas se producen las principales interacciones de México con el exterior"; es consecuencia que el incremento del comercio trilateral haga que México tenga intereses estratégicos en la región de América del Norte enfocados a los mercados norteamericano y canadiense; estos representarían para cualquier economía una fuente de atracción tecnológica y económica, ya que son considerados como de los más importantes del mundo; simplemente el TLCAN representa un mercado de potenciales consumidores de más de 290 millones de personas con un alto ingreso per cápita (33), por lo tanto México puede aprovechar la posibilidad de impulsar de manera decidida su desarrollo industrial y tecnológico, pero deberá crear los instrumentos para armonizar los intercambios de complementación productiva como se ha hecho con los EE.UU, pero más especialmente con Canadá.

A raíz de la apertura comercial pero mucho más a partir de la entrada del TLCAN, el sector externo de la economía mexicana ha crecido vertiginosamente y un ejemplo es que a principios de los años setenta, el porcentaje del sector externo del PIB no llegaba a 10 % pero para 1980 se había casi duplicado llegando a un 17.7 %, para 1996 ya casi se había triplicado al representar cerca de 56 % (34) como se muestra en el siguiente cuadro.

*Dimensión del Sector Externo, 1950-1996.*

*(Porcentaje del PIB).*

**Dimensión del Sector Externo, 1950-1996**

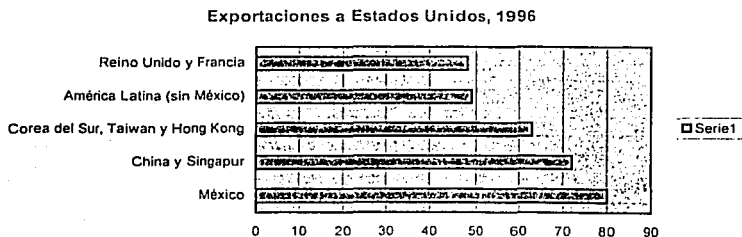


Fuente: Enrique Cárdenas. *La política económica en México, 1950-1994, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.*

El desarrollo del sector exportador las empresas maquiladoras han representado un fuerte sustento para incrementar la productividad de las exportaciones mexicanas y el TLCAN ha constituido un gran incentivo para su expansión, no sólo en la franja fronteriza como era usual sino también en otras zonas del país; tan es así que la balanza sobre exportaciones e importaciones han crecido impresionante, por ejemplo las exportaciones han crecido a una tasa media anual de 18 % en términos reales durante los últimos 10 años (35), pero desgraciadamente las importaciones también han aumentado casi a la misma velocidad; en consecuencia a partir de Abril de 1997 México es el segundo socio comercial de EE.UU pero de la misma forma, las importaciones provenientes de EE.UU siguen presionando a la balanza comercial, ya que como se comentó su crecimiento es casi a la misma velocidad aunque se tenga un pequeño superávit comercial.

Esto nos da la idea que se están transformado los aparatos productivos por la entrada al TLCAN cada vez se requieren importaciones no sólo para producir bienes comerciables (que son cada vez menos), sino sobre todo para producir bienes comerciables y específicamente bienes de exportación, lo que en sí revela una mayor integración de los procesos productivos. El TLCAN ha significado un acceso preferencial de los productos mexicanos a Canadá, lo cual ha representado un amplio potencial para las empresas mexicanas, por ejemplo en 1996 el intercambio con Canadá ascendió a \$ 4000 millones de dólares representando un aumento del 38 % más del que se venía realizando en 1993 y simplemente Canadá incrementó sus importaciones de 1.8 % en 1993 a 2.5 % en 1996 (36), tan sólo las cifras hablan por sí solas, este aumento comercial llevó a que México fuera el principal socio comercial latinoamericano de Canadá. Es cierto que las cantidades canadienses de intercambio en relación con las EE.UU son modestas, pero debemos de admitir que la poca información que se tiene sobre el mercado canadiense ha provocado tal aislamiento, el cual se ha reflejado en el poco interés del productor-exportador nacional mexicano; debemos de reconocer que en México no es el problema la poca calidad de sus productos, ya que según datos sobre la competitividad de las empresas mexicanas en EE.UU demuestran que la creciente competitividad de los productos mexicanos han experimentado un incremento en su participación dentro de las importaciones totales de EE.UU, pasando de 6,8 % en 1993 a 9,2 % en 1996, año en que México exportó a ese país más que Francia y el Reino Unido juntos y que el conjunto Corea del Sur, Hong Kong y Taiwan (37), como se presenta en el cuadro.

Exportaciones a Estados Unidos por país o región. 1996. (Miles de Millones de Dólares).



Fuente: Internet Secofi.org. mx 1997.

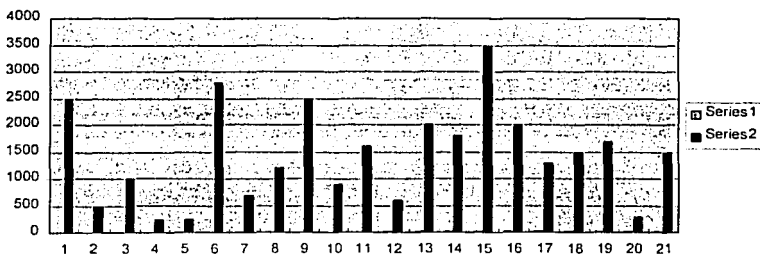


El TLCAN y los otros acuerdos comerciales han ampliado la capacidad exportadora de México, sus ventas externas han dejado de ser un nicho reservado a las grandes empresas y zonas geográficas muy localizadas; ahora comienza a convertirse en un elemento esencial en la planificación de las compañías de todos tamaños y de todas las regiones del país, un ejemplo fiel es que el número de exportadores aumentó de 21 477 en 1993 a 31 860 en 1996, es decir 48.3 % de las empresas que se sumaron a la planta exportadora en esos años y de ese porcentaje el 94 % tiene ventas externas anuales de menos de cinco millones de dólares (38).

Los problemas de la competitividad mexicana se están superando, existen estudios donde se demuestra que el sector productor mexicano es muy competitivo: el estudio de la International Trade Commission (39) de EE.UU se señala que (en los modelos de coproducción entre ambos) cerca del 50 % de los componentes de los artículos electrónicos que México le exporta proviene del mercado estadounidense, mientras que en el caso respectivo de los países asiáticos esa proporción representa sólo la cuarta parte o menos del contenido total; otro ejemplo es la industria textil de México y de EE.UU que se han beneficiado del incremento de sus exportaciones derivado de la integración de las cadenas productivas y la participación de empresas entre ambos países en modelos de coproducción de bienes, gracias a el empleo de materiales procedentes de la región, lo cual ha contribuido a dicha integración.

El fenómeno causado por el TLCAN específicamente en el comercio México-EE.UU ha originado que dicho comercio sea más intra-industrial que entre industrias específicas, en consecuencia el TLCAN ha desempeñado un papel esencial en la integración de cadenas productivas de la región, por ejemplo en 1995 la industria de equipo de transporte intercambio \$16 300 millones de dólares, la de electrónica y equipo electrónico \$26 800 millones. la de maquinaria industrial \$9 500 millones y la textil y de confección \$6 400 millones de dólares (40) como se muestra en el siguiente gráfico.

Empresas Exportadoras por Sector.1996



Datos de los Sectores.

1-Legumbres y frutas, 2-Especias, harinas y semillas,3-Alimentos preparados,4-Bebidas,5-Minerales,6-Químicos,7-Pieles y sus productos,8-Madera y sus productos,9-Textil y confección,10-Calzado,11-Prod. Minerales y cerámicos,12-Vidrio y sus derivados,13-Aceros,14-Metales y productos,15-Bienes de capital,16-Productores eléctricos,17-Automovilístico,18-Instrumentos de precisión,19-Muebles y otros,20-Juquetes y deportivos,21-Electrónicos.

Fuente: Internet Secofi.org.mx 1997.

Un triunfo del TLCAN se ve reflejado en la integración de los tres mercados de la industria electrónica, la cual ha crecido más de 24 % desde la entrada en vigor del acuerdo; esto se ha traducido en un incremento de la competitividad de la industria electrónica de América del Norte frente a otras regiones del mundo. México debe acrecentar más aún su relación con Canadá ya que el triunfo de la complementación de ambos podrá en consecuencia, restar la dependencia con las empresas norteamericanas líderes en esos rubros.

## 2-Relaciones Económicas México-Canadá-Quebec.

Mucha gente cree que las relaciones entre Canadá y México son muy recientes y que sólo se han comenzado a incrementar a partir del TLCAN pero la realidad ha sido otra, es cierto que el intercambio ha sido poco relevante en comparación con el que se realiza con Estados Unidos de Norteamérica, pero sin embargo tal intercambio Mexicano-Canadiense ha ido en aumento y sus perspectivas de complementación y fortalecimiento entre ambos países se han estado reforzando año con año.

El TLCAN ha hecho que ambos gobiernos se integren más ante los procesos globalizadores que se han desarrollado en el continente americano y es obvio que el intercambio está alterando de alguna forma la antigua relación política y comercial entre las regiones, donde es de vital importancia el encontrar un equilibrio entre la zona del intercambio del TLCAN; México debe ver más hacia el norte ya que la dependencia con nuestro vecino del Norte nos ha planteado la necesidad de diversificar nuestro comercio, este capítulo trata sobre el desarrollo del intercambio entre estas dos regiones, claro que para ambos el acercamiento no es nuevo ya existen antecedentes que datan desde el siglo XIX: es una realidad para ambas partes el encontrar nuevos canales de intercambios comerciales que desarrollen su integración geográfica y posteriormente su complementación económica. México ha sabido balancear muy bien su intercambio con Canadá tanto que siempre ha registrado superávit en su balanza comercial, aún cuando el aumento de las importaciones canadienses van al alza en México; dentro de este intercambio Quebec ha representado un importante socio siendo parte importante de Canadá dentro de su comercio con el mundo, este ha cobrado para nuestro país una suma importancia económica, la similitud de sus estructuras productivas con las mexicanas como sus acercamientos políticos en las relaciones México-Canadienses, han despertado un mutuo interés por conocerse más: de igual forma que las relaciones con Canadá son recientes, las relaciones con Quebec son todavía más, esto no ha restado su intercambio con México sino que al contrario el acercamiento ha sido más fuerte que con las demás provincias; por esta razón que este capítulo hace un análisis sobre el desarrollo de las relaciones entre México y Canadá en primera instancia y después se basa sobre la relación de México específicamente con la Provincia de Quebec.

### 2.1-Antecedentes de la Relación Bilateral México-Canadá.

Siempre para entender un todo se debe abordar los antecedentes que incumben al fenómeno, nuestro objeto de estudio tiene datos desde principios del siglo XIX y tales hechos corresponden acercamientos desarrollados por algunos canadienses que desearon incursionar económicamente en la nación mexicana: se tiene registros de los primeros pioneros conocidos como "Los Pearsons" (41), los cuales se interesaron en invertir en México a mediados de 1830 y sus inversiones se llevaron a cabo en ferrocarriles, electricidad y construcción de puertos; desafortunadamente este intento concretizado en su tiempo fue tan sólo el inicio del reconocimiento regional de su mercado continental.

Canadá comenzó a interesarse en América Latina a partir de 1865 cuando el Tratado de Reciprocidad Comercial entre Canadá y EE.UU lo había llevado a una dependencia comercial preocupante; la estrategia para disminuir su dependencia fue buscar nuevos mercados alternativos y la búsqueda de esos nuevos mercados alternativos llevó al Canadá a desarrollar el comercio con los países Latinoamericanos; su objetivo: Diversificar su comercio por lo cual se debía fundamentar en una apertura comercial (claro ejemplo que hasta final de este milenio se puede hablar de un incremento alentador).

La estrategia se puso en práctica desde 1886 por medio de misiones comerciales que se enviaron al Caribe, Brasil y México; para 1905 en México dio resultado y a partir de ese año se iniciaron relaciones más "formales" entre ambos países, Canadá envió a un representante oficial reconocido por las autoridades mexicanas el cual era el Primer Comisionado de Comercio Canadiense en México: el Sr. A.W. Donly (42), las relaciones se comenzaron a diversificar y para 1906 se establecieron sucursales del Banco de Montreal en México y en 1910 se establecieron sucursales del Banco Canadiense de Comercio y hasta se tuvo una línea marítima entre ambos países (la cual comenzó a funcionar en 1905) evitando el paso de las mercancías por EE.UU y procurando evitar la triangulación de los productos (problema que aún no se ha resuelto del todo). las inversiones canadienses intervinieron en los tranvías eléctricos de la Ciudad de México así como también en el sistema eléctrico del Distrito Federal y los tranvías de Monterrey, en el sector minero contribuyeron en la constitución de la Compañía del Norte de México en Montreal, la cual promovía la minería en Chihuahua y los estados aledaños.

La Revolución Mexicana terminó con las modestas relaciones que se tenían con Canadá provocando posteriormente que el comisionado canadiense Sr. Donly, se retirara en 1911 y el servicio de los vapores se acabara dos años después; para el año de 1927 la opinión de los canadienses sobre el México revolucionario no daba buenos signos para volver a reiniciar las relaciones, hasta ese momento se estaba viviendo un *impasse* en sus relaciones político-económicas, el desarrollo de la revolución y su consecuencias trajeron un vacío en las relaciones Mexicanas-Canadienses, en ese período de enfriamiento el Canadá vivió un cambio que modificó su "Status" como sujeto de las relaciones internacionales, en 1926 Canadá alcanzaba su "Status de Estado" con lo que obtenía cierta libertad (en teoría) de ampliar sus relaciones como miembro de la comunidad británica, esto se confirmó en 1931 por medio del "Estatuto de Westminster" (43), pero la realidad era que hasta ese entonces y todavía unos años más tarde era la Comunidad Británica e Inglaterra quienes representaban el canal oficial entre México y Canadá.

El nuevo "Status" no favoreció al incremento de las relaciones entre México y Canadá, al contrario la expropiación petrolera en México en 1938 deterioró más las relaciones con Gran Bretaña (ya que afectó intereses petroleros ingleses) y siendo Inglaterra el único canal

intermediario entre ambos se tuvo como consecuencias, que las relaciones se tuvieran que esperar hasta un mejor momento; esto no restó la intensidad de los contactos entre ambos países por ejemplo, en 1931 el entonces Secretario de Comunicaciones y Obras Públicas de México el Sr. Juan Almazán realizó un viaje a Canadá con el objeto de crear un Tratado Comercial, a su regreso envió una carta abierta al entonces Presidente Ortiz Rubio en la cual proponía que México y Canadá: "...formasen una nueva identidad económica, similar a la americana. como único medio para liberarnos del estado de pobreza en el que siempre hemos vivido... Probablemente no hay otros dos países en el mundo tan susceptibles a complementarse tan admirablemente como Canadá y México" (44).

Al transcurrir del tiempo México adquirió gran importancia para los canadienses, en aquellos momentos comentó el encargo de negocios el Sr. Merchant Mahoney que se tenía la intención de establecer misiones canadienses en Sudamérica y México, por que se consideraba a México como: "Uno de los más importantes países de toda Latinoamérica" (45); después de muchos esfuerzos en Diciembre de 1943 el gobierno canadiense obtuvo la autorización del Rey Jorge VI para realizar un intercambio comercial con México y se dió el anuncio oficial por el Primer Ministro de Canadá el 29 de Enero de 1944. Las relaciones bilaterales entre ambas naciones durante los años 1944 a 1968 fueron modesta y sólo hasta la década del setenta se incrementaron por medio de una misión de Ministros Canadienses dirigida en el año de 1968 que finalizó con la creación de un Comité Mixto México-Canadá (46), su objetivo prioritario fue tener un foro de consultas periódicas relativas a asuntos políticos, económicos y culturales, abarcando varios aspectos como el comercial, el turismo, el de transporte aéreo, el de las políticas de inversiones extranjeras, la triangulación del comercio y el desarrollo industrial y regional.

El inicio de la Comisión Ministerial se encaminó a discutir programas encaminados a intensificar sus actividades en el campo de las relaciones culturales, científicas y tecnológicas (47), lo que originó varios Memorándum de entendimiento entre el gobierno de México y el gobierno de Canadá relativos a los programas de intercambio de especialistas y jóvenes técnicos en la época del presidente Luis Echeverría; las subsecuentes reuniones crearon acuerdos de cooperación basados básicamente en intereses de cada país, mismas que para finales de la década promovían y fortalecerían algunos vínculos entre Quebec y México: así para oficializar sus relaciones de cooperación los gobiernos de México y Canadá concluyeron un Acuerdo Cultural en 1976, donde se previeron mecanismos de interacción, acuerdos anuales, intercambio de investigadores, profesores, estudiantes, artistas, contactos gubernamentales y actividades culturales (48).

La importancia del desarrollo de los intercambios económicos, políticos y culturales, trajeron compromisos que se referían a firmar acuerdos tanto de materia industrial y energética como en la agricultura y turismo (49) en donde los principales sectores de cooperación fueron la explotación minera y de la transformación, productos y derivados del bosque, material de transporte, industria agrícola-alimentaria y siderúrgica, así como también equipamiento y servicios ligados a la venta de petróleo y gas, petroquímica, equipo

de telecomunicaciones, equipo de producción y distribución de energía hidroeléctrica y servicios de consultoría; Para 1980 se creó un Grupo de Comercio México-Canadá (50) el cual tenía el objetivo de reunirse periódicamente para revisar las relaciones bilaterales hasta ese entonces; el análisis de las mismas originó la creación de un Consulado Canadiense en México que concretó acuerdos como el referente al sector de electricidad en México.

Los avances se fueron dando en casi todos los aspectos económicos pero más desde 1983 en el aspecto de financiamientos a México por parte de Canadá; el impulso del intercambio comercial debido al auge Petrolero mexicano incrementó las relaciones bilaterales muy considerablemente, pero durante el período de 1985 a 1986 con la crisis de la economía mexicana el intercambio sufrió un desplome y fue hasta 1989 cuando el comercio Canadiense-Mexicano volvió a alcanzar niveles similares a los de 1982 y 1983.

A finales de la década del ochenta la intensidad de las relaciones entre ambos países había declinado, pero esto no restó sus acercamientos y para 1988 se estableció un acuerdo sobre Cooperación Agrícola, donde se preveía un acuerdo de trabajadores Agrícolas Temporales, en materia de comunicaciones y transportes se han dado acuerdos que han sido la base del acuerdo de Cooperación en el campo de las telecomunicaciones como el de 1992; pero algo que siguió siendo una línea de concordancia entre las relaciones bilaterales fue y es el mutuo interés por el medio ambiente, lo cual ha originado un acuerdo de facto de sus intereses ambientales que abarcan a la Conservación de Aves Migratorias y su Habitat, el Acuerdo sobre Cooperación Forestal y otro para la Cooperación Ambiental, así como en materia legal como el Tratado de Extradición y el intercambio de Información con respecto a impuestos, asistencia mutua y cooperación entre sus administraciones de aduanas, consultas en materia de comercio e inversión, el acuerdo sobre el combate del tráfico de drogas y la farmacodependencia, realizados durante la última visita del entonces primer ministro canadiense Brian Mulroney a México en 1991.

Las recientes relaciones entre México y Canadá se llevaron a cabo por el actual Primer Ministro de Canadá Jean Chrétien en Marzo de 1994, donde se celebró el cincuenta aniversario de las relaciones entre los dos por medio de exposiciones en los mencionados; por ejemplo se realizó la Expopark' 94 dió un gran impulso al desarrollo intrasectorial de ambos países, ya que la participación de empresas en las exposiciones dan la oportunidad de hacer negocios en el país anfitrión y sus resultados se palparon en los sectores de la Pesca con participación de empresas canadienses en Veracruz, así como la participación de productoras y emisoras de televisión de México en el panel del Banff Television Festival en Banff, Canadá en Monterrey y otras actividades de corte artístico y cultural.

## **2.2-Relación Actual México-Canadá.**

El desarrollo actual de las relaciones entre ambos países se han complementado más con la entrada del TLCAN, su efecto regionalizador ha logrado que México sea actualmente el mayor socio comercial de Canadá en Latinoamérica, tanto que se ha llegado a comentar en el medio mexicano diplomático que: "México es hoy el país de América Latina más importante para Canadá, por que con el TLCAN México cobra una nueva dimensión

comercial-estratégica, pues servirá para concretizar un acercamiento económico con América Latina, lo cual Canadá ha buscado desde hace más de 20 años “ (51); la integración de ambas economías pueden ser un eslabón importante como primer punto: en la “Iniciativa de las Américas” y por otro en: Un acercamiento real continental entre el norte y el sur por medio del comercio y cooperación económica regional.

### 2.2.1-Relaciones Políticas México-Canadá.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su implementación han sido hasta el momento una de las prioridades en las relaciones entre México y Canadá, pero no han sido de ninguna manera el único punto en la dinámica de las relaciones entre ambos países, el cuidado del medio ambiente, la cooperación, el intercambio cultural y universitario, el apoyo técnico y muchas otras áreas se han desarrollado de forma muy alentadora; debemos recordar que Canadá en un principio no tenía verdaderos intereses sobre América Latina incluyendo a México, la causa del cambio de política exterior en la década del setenta se debió a la debilidad del trato especial por parte de los EE.UU y por el ingreso de Gran Bretaña a la Comunidad Económica Europea (CEE), lo cual orilló a que Canadá asumiera un papel más interactivo con los países de su región.

Canadá es considerado un país que puede jugar un papel muy importante en las relaciones de los países latinoamericanos con EE.UU, ya que este puede fungir como un mediador entre el Norte y el Sur y su peso político en la toma de decisiones en la región continental, es de vital importancia para el desarrollo de una política integral y equilibrada sobre problemas que incumben al continente; Canadá ha sabido combinar muy bien la causa que dió origen a su cambio de política exterior y su mediación ha probado ser en ciertos momentos más importante que el aspecto comercial, por ejemplo se puede observar que la adhesión de Canadá al BID (Banco Interamericano de Desarrollo) ayudó a restablecer una distribución más equitativa de la influencia de las decisiones en pérdida del poder de votación que controlaban de Facto los EE.UU; así Canadá no se interesa de forma abierta en imponer condiciones políticas a los préstamos, a lo cual México ha comentando que: “El pleno ingreso de Canadá tendrá efecto para neutralizar a los Estados Unidos de Norteamérica, que ahora controlan el 42 % del capital del BID, debido a su poder económico relativamente grande comparado con otros miembros del BID, y ahora el Canadá distraerá parte de la influencia estadounidense” (52).

México ha representado tener cierto peso político en las decisiones que se llegan a tomar en las Organizaciones Regionales y como tal representa un importante aliado multilateral para Canadá, por ejemplo nuestro país es miembro fundador del Grupo de Río y su opinión lleva y se le otorga cierta importancia sobre la toma de una decisión en común, en la Organización de Estados Americanos (OEA) México representa el cuarto país tanto en contribución como en importancia después de los EE.UU, Canadá y Brasil; además México ha participado activamente en foros internacionales que lo involucran directamente e indirectamente, por ejemplo en junio de 1994 México se asoció a la Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico (OCDE) en la cual Canadá es un miembro activo.

Lo sorprendente de la relación diplomática entre ambos países, es que independientemente se han observado ciertas coincidencias en la posición de sus políticas exteriores, por ejemplo el caso de la defensa de las 20 millas náuticas de aguas territoriales donde ambos países llegaron a acordar que: "los Estados costeros deben de gozar de derechos especiales en la misma área, así como deben de desarrollar instrumentos para la prevención de la contaminación e impulsar el desarrollo y la reglamentación de la investigación científica" (53); además ambos buscan y concuerdan en elaborar la coincidencia internacional sobre la protección del medio ambiente, aunque debemos reconocer que la participación efectiva de México no es comparable a la de Canadá, pues este país pertenece a más de 17 Consejos Internacionales para la exploración y cuidado del mar, es miembro de 10 comisiones de pesca que trabajan en la conservación de la fauna marina, así como de muchas organizaciones que pertenecen a la O.N.U, como son la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental y otros programas de la UNESCO para la conservación del ambiente urbano, la conservación ecológica y muchas otras más.

La posición de ambos países en los Foros Multilaterales han sido más coincidentes, así como en los Organismos Multilaterales en particular en las Naciones Unidas, donde Canadá ha buscado la concertación con los principales países de América Latina en temas de mutuo interés; así los representantes canadienses y los representantes mexicanos han trabajado juntos para lograr la aprobación de programas de desarrollo en el seno de la UNCTAD como han sido temas de desarme y del medio ambiente, estas coincidencias de sus posiciones dentro de los organismos multilaterales como el acercamiento comercial y económico han hecho que los representantes canadienses y mexicanos estén trabajando juntos para lograr la aprobación de programas de desarrollo, como en la XLVI Asamblea General de las Naciones Unidas de 1991 en lo referente al número de votos de los representantes mexicanos y canadienses que se correlacionó como lo muestra el cuadro:

Índice Comparativo de Votación entre Canadá y México en las Naciones Unidas.  
(XLVI Asamblea General, 1991)

Comisiones	Correlación de voto.
Plenario	70,00%
primera Comisión (Desarme y seguridad)	65,79%
Política Especial	81,25%
Segunda Comisión (asuntos económicos)	60,00%
Tercera Comisión (asuntos sociales y humanitarios)	55,00%
Cuarta Comisión (descolonización)	33,33%
Sexta Comisión (asuntos jurídicos)	0,00%
Tasa de coincidencia en las 74 resoluciones adoptadas por votación	66,21%

Fuente: Internet 1994 [sre.org.mex](http://sre.org.mex) Datos mencionados por la Dirección General para el Sistema de la Organización de las Naciones Unidas.

Un claro ejemplo de las Políticas Exteriores de ambos países ha sido en lo referente a la República de Cuba, las políticas de ambos países han defendido la clara oposición a las leyes extraterritoriales de los EE.UU y su consecuente desaprobación, ambos países han convenido seguir manteniendo relaciones diplomáticas con Cuba, así como también



acordaron convertirse en "aliados estratégicos" para balancear el peso político de Estados Unidos de Norteamérica, oponiéndose conjuntamente a la Ley Helms-Burton (54).

Las relaciones entre ambos países también han experimentado posiciones encontradas, un caso fue la Guerra de las Islas Malvinas entre Argentina y Gran Bretaña lo que demostró las diferentes posiciones político-diplomáticas sobre el conflicto, la posición de Canadá y los Estados Unidos apoyaron la pertenencia de las Islas a Inglaterra, en cambio México se situó en una posición contraria; otra diferencia que se ha encontrado en las relación México-Canadiense es la cuestión del desarme nuclear, ya que cuando México habla de la congelación y exterminio de las armas nucleares Canadá sólo pide la reducción y el control de las mismas.

En cambio las relaciones comerciales entre Canadá y México han sido muy diferentes, a partir de 1990 ha sido más fructíferas gracias a los intercambios ministeriales de sectores comerciales importantes como el Agrícola, de Energía, Minas y de Comunicaciones, por ejemplo en Marzo de 1990 ya se habían firmado más de 35 acuerdos bilaterales, incluyendo el Primer Acuerdo para evitar la Doble Imposición de Impuestos firmado por México, así como Acuerdos sobre Cooperación Ambiental, Educación a Distancia, Minería Cultura y Asuntos Legales (55); a partir de 1968 México y Canadá llevan a cabo cada dos años reuniones de su Comité Conjunto Ministerial, este acercamiento ha seguido instrumentándose y la última reunión del Comité se llevó a cabo del 19 al 20 de diciembre de 1996; las reuniones del comité ministerial son foros de interés común como son los campos de lo político, comercial y económico, los encuentros del Comité han trabajado sobre diferentes aspectos de política exterior, incluyendo el comercio, finanzas, medio ambiente, agricultura, inversión, asuntos monetarios internacionales, derechos humanos, asuntos legales, silvicultura y turismo.

La relación bilateral se venía desarrollando en una armonía inimaginable hasta que en 1997 se provocó una serie de incidentes políticos-comerciales entre ambas naciones, lo que se debió a la falta de transparencia en unas licitaciones internacionales convocadas por el gobierno mexicano, donde dos grandes compañías canadienses Bombardier Inc. y British Columbia Gas (56) perdieron contratos millonarios; este tipo de incidentes muestran la mala administración interna ya que la falta de transparencia en los procesos de licitaciones internacionales se ha reflejado en el ámbito diplomático-comercial; desgraciadamente los medios de comunicación internacionales comentaron: "Son incidentes que indican las dificultades de conducir negocios, en el impredecible sistema político y legal mexicano" (57); obviamente México debe mejorar y definir su posición en asuntos de incumbencia internacionales para acrecentar la relación México-Canadá.

Los problemas han sido contrarrestados por el trabajo de las representaciones diplomáticas que en cierto modo han alentado el intercambio mexicano-canadiense, ya que las relaciones entre connacionales canadienses en territorio mexicano se han desarrollado ampliamente, esto ha llevado a que Canadá mantenga su presencia en México por medio de una Embajada en la Ciudad de México, así como por medio de Consulados Honorarios en Acapulco, Cancún, Guadalajara (Ajijic), Mazatlán, Oaxaca, Puerto Vallarta, San Miguel de Allende, Guanajuato y Tijuana; por parte de México, se cuenta con una Embajada en

Ottawa y Consulados Generales en Montreal, Toronto y Vancouver; también existen Consulados Honorarios en Calgary, la Ciudad de Quebec, Halifax y Winnipeg (58), las representaciones diplomáticas más que estar dirigidas al ámbito diplomático, han tenido que diversificar sus operaciones también al ámbito comercial; el resultado de tal diversificación se ha reflejado en el incremento de las relaciones comerciales entre ambos países ya sea en co-inversión de exportación-importación de productos.

### 2.2.2-Relaciones Económicas México-Canadá.

En cuestiones económicas México ha tenido un desarrollo ejemplar desde la segunda mitad de la década de los 80's, se ha experimentado un incremento del comercio bilateral acelerado inducido por la entrada del TLCAN, así el comercio ha fortalecido y diversificado sus vínculos por medio de nuevos canales para el intercambio. El crecimiento del intercambio comercial en 1994 entre ambos países fue de un 25 %, aunque las estadísticas demuestran un comercio bilateral negativo para Canadá, las exportaciones canadienses a México se mantuvieron al alza; los datos demuestran que las exportaciones del Canadá a México crecieron un 28 % incluso antes de la entrada del TLCAN y las ventas de México hacia ese país se incrementaron un 20 % (59); a pesar de la crisis del peso y la recesión de 1995 las exportaciones canadienses aumentaron en un 5.4 %, en total del comercio bilateral alcanzó la cifra de \$ 6 499 millones de dólares, demostrando la flexibilidad de la economía mexicana y su potencialidad dentro del comercio canadienses; para tener una mejor idea de como se ha incrementado el comercio de bienes derivado de las tarifas de reducción arancelarias dentro del TLCAN, en tan sólo tres años de su implementación el comercio se incrementó en un 58.8 % comparado al año de 1993 (60) lo que se muestra en la tabla, por lo tanto el TLCAN duplicó el volumen de lo ya comercializado para ambas partes: actualmente el comercio mexicano dirigido a Canadá ha sobrepasado las expectativas y el comercio entre los primeros ocho meses de 1997 fue de \$ 5188 millones de dólares canadienses, lo cual significó un aumento del 8.1 % en el mismo periodo comprendido en 1996.

### Comercio de Canadá con México: 1990-1997.

Periodo	Exportaciones		Importaciones		Comercio Bilateral		Saldo	
	CAN millones	% variación	CAN millones	% variación	CAN millones	% variación	CAN millones	\$
1990	656	2,8	1749	2,50	2405	2,60	1093	
1991	583	-11,2	2580	47,50	3163	31,50	1997	
1992	813	39,5	2773	7,50	3586	13,40	1960	
1993	826	1,5	3723	34,30	4549	26,90	2897	
1994	1083	31,2	4525	21,50	5608	23,30	3442	
1995	1148	6,0	5351	18,30	6499	15,90	4208	
1996	1252	9,0	6034	12,70	7286	12,10	4782	
1997*	766	-13,6	4422	12,96	5188	8,10	3656	

\* Enero-Agosto

Fuente: Tiers CD-ROM, Statistics Canada, 1998.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

México ha hecho grandes esfuerzos por dar preferencia comercial a Canadá (a pesar de la recesión mexicana de 1995) dentro del intercambio internacional, su selección de mercados de importación ha beneficiado a Canadá, por ejemplo las importaciones provenientes de países como los EE.UU se vieron reducidas en un 2 % y para la Unión Europea (U.E.) en un 25 % pero las exportaciones provenientes de Canadá se incrementaron en un 5.4 % (61); se cree que tal desajuste de la balanza canadiense, se deba a que la economía mexicana ha sido más flexible dentro de su intercambio intraempresarial y sectorial; esto ha sido el resultado del esfuerzo de México por diversificar su estructura comercial y que un grave problema que afectan a Canadá es que su comercio bilateral está muy concentrado en unos cuantos productos, desaprovechando una amplia gama de rubros comerciales. La diversificación e incorporación de nuevas ramas productivas en el intercambio comercial es esencial para incrementar el intercambio, ya que más de la mitad de las exportaciones canadienses a México son representadas por sólo productos manufacturados (como productos automotrices, computadoras y partes, maquinaria, equipo de telecomunicaciones), sobresaliendo algunos productos del sector primario (como semillas, cereales y productos lácteos), las importaciones principales de Canadá han sido preponderantemente los productos automotrices, los de maquinaria, de muebles, combustibles y principalmente frutas y legumbres.

Existe un problema en las estadísticas comerciales que manejan ambos países, las diferencias entre las estadísticas comerciales canadienses y mexicanas son provocadas por el transbordo de los bienes a través de los Estados Unidos de Norteamérica, por lo tanto las importaciones de Canadá que México registra son casi el doble de lo que las estadísticas canadienses muestran para exportaciones hacia México, pasa lo mismo a las importaciones que Canadá registra de México, ya que según son el doble de lo que las estadísticas mexicanas muestran para exportaciones a Canadá, por lo tanto el resultado del volumen total comerciado entre Canadá y México está subestimado por un margen significativo en las estadísticas, por eso las cifras que tenemos no son del todo fiables para tener una visión más apegada a la realidad de lo que se comerció entre ambos países; aún con lo anteriormente expuesto el intercambio Mexicano-Canadiense ha tenido muy buenos resultados hasta la fecha y ahora el Canadá comienza a tener un peso importante para México, llegando a ocupar el cuarto lugar en importancia como proveedor de importaciones y segundo lugar como comprador de las exportaciones mexicanas, por su parte México representa el tercer lugar entre los proveedores canadienses y décimocuarto como comprador de sus exportaciones (62).

A principios de los 80's y los 90's se pudo observar un aumento de la inversión canadiense en México, el ánimo de los inversionistas canadiense ha demostrado la confianza en el país en relación con algunos países de América Latina, lo cual no ocurría anteriormente; la inversión canadienses ha ido en aumento y desde 1983 hasta 1996 se ha elevado diez veces y a partir del TLCAN ha crecido en un 20 % aproximadamente como se muestra en el siguiente cuadro:

**Inversión Acumulada de Canadá en México.**

(en millones de dólares de Estados Unidos de Norteamérica)

Año	Inversión-Canadiense acumulada *
1983	162,3
1984	194,3
1985	229,7
1986	270,3
1987	289,6
1988	323,5
1989	360,9
1990	417,0
1991	491,2
1992	553,1
1993	817,0
1994	1072,0
1995	1338,0
1996	1266,0

Fuente: Tiers CD ROM Statistics Canada 1998.

La inversión extranjera directa canadiense aumento en los servicios financieros, los equipos de transporte y los autos, productos químicos, energía, comunicaciones, alimentos y bebidas, experimentando un crecimiento muy acelerado en los últimos tres años, por ejemplo de 1994 a Abril de 1997 llegó a sumar \$1428 millones de dólares americanos o sea se duplicó; además las inversiones canadienses directas aumentaron casi en un 40 % en 1996, principalmente como resultado de las grandes inversiones canadienses en el sector de servicios financieros mexicanos como han sido el establecimiento en México del Bank of Montreal, Canadian Imperial Bank of Commerce, National Bank of Canada, the Bank of Nova Scotia, the Royal Bank of Canada y se estableció recientemente el Toronto Dominion Bank. (63). aunque estos no operan como bancos que presten servicios al público en general o banca de primer piso, si invierten en México y operan como oficinas de representación; con ello Canadá se situó en la octava posición en 1995 entre los países con mayor inversión directa en México (64) y Canadá pasó de la posición novena a la octava en solamente un año; esas inversiones han ido a constituir los sectores más rentables mexicanos que han sabido y podido competir contra empresas extranjeras en la captación de capitales líquidos para su financiamiento, entre las cuales podemos contar al sector de sustancias químicas, al de productos derivados del petróleo y del carbón, al del hule y al del plástico, al de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al de maquinarias y equipo, al de telecomunicaciones, al de transporte, al de turismo, al metalúrgico, al petroquímico y maderero, los cuales han absorbido inversiones canadienses.

La inversión ahora está mostrando la tendencia de canalizarse a la formación de grandes encadenamiento productivos intraempresariales para atacar mercados extranjeros, un claro ejemplo de esto es la inversión que se efectuó en el sector Cerveceros, donde la cervecera

"John Labbat de Toronto" adquirió el 22 % de la empresa "Cuahtémoc-Moctezuma" mexicana para introducirse al mercado norteamericano, erogando \$ 510 millones de dólares canadienses, a lo cual comentaron los altos funcionarios de ambas empresas que: "Cada una por su lado no lo hubiese logrado por la competencia que significa "Phillip Morris ó Miles en EE.UU" (65).

Debido a los éxitos con algunos sectores Canadá ha comenzado a invertir más en sectores como la ingeniería, la geología, la topografía, la biotecnología y la computación electrónica, lo cual comienza a ser la base de la tendencia de la inversión dirigida a crear centros intraindustriales que sumen o que comiencen a sumar las ventajas competitivas para abarcar nuevos mercados; la tendencia de la inversión ha obligado a que se desarrollen acercamientos comerciales por medio de las consultas empresariales en sus respectivas representaciones comerciales, así como en comunidades empresariales que han tenido que incrementar sus vínculos por medio sus interés en la comunidad empresarial canadiense y viceversa; este fenómeno se observó en el período de 1989 a 1992 donde según datos del Centro de Información de Negocios de la Embajada, las consultas comerciales crecieron en un 434 % los visitantes empresariales en el mismo período al mismo sitio crecieron en un 1412 % y por otra parte las consultas de empresarios mexicanos se han incrementado en 620 % y los visitantes empresariales mexicanos en 527 % (66).

El interés entre ambas comunidades empresariales han repercutido en los esfuerzos que realizan las empresas y en las mismas estadísticas de consultas, las cuales mostraron que para 1994 había en México 285 empresas canadienses y para Junio de 1995 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial tenía registradas a 587 compañías, en cuya estructura de capital había inversión canadiense, donde según su nivel de importancia era de un total de 451 representaban inversión mayoritaria y 136 empresas minoritaria representando un incremento del 106 % en sólo seis meses (67).

### **2.3-La importancia de Quebec dentro del intercambio Canadiense.**

Dentro del intercambio total entre México y Canadá, Quebec representa para México una provincia atractiva para acelerar e incrementar su acercamiento con la Confederación Canadiense, pero Quebec es un caso sui-generis dentro de las relaciones entre ambos gobiernos; la provincia por su origen francés histórico y geográfico ha significado: "La otra Canadá dentro de Canadá", ya que la provincia ha tratado a toda costa de ser un país independiente desde sus orígenes como colonia francesa; esos aires de independencia aún refuerzan la idea de su gran soberanía arraigada a su idioma, a sus costumbres y a sus relaciones comerciales.

Quebec trata de tener su propio espacio dentro de la sociedad internacional como estado independiente y soberano, la integración y su participación en la economía mundial el han incitado más a la separación que a la unión de la Confederación Canadiense, ya que sola la provincia es considerada por volumen del PIB y por su gran poder comercial entre los

primeros quince países desarrollados del mundo; su lucha por medio del derecho interno y externo por lograr su independencia de la confederación canadiense los ha llevado a un antagonismo dentro de Canadá; es obvio que hoy al tratar de correlacionar su historia con la realidad actual, enfrenta problemas que se plantean todos los países democráticos como la mundialización de la economía, la desaparición relativa y la paulatina barreras entre los países, los pueblos y las étnias, la subida de los regionalismos y los movimientos de identidad; que hacen ahora de los quebecuenses un caso especial, ellos los confrontan día tras día, por lo tanto es necesario conciliar el nacionalismo y la democracia, la autonomía política con la interdependencia económica y al liberalismo con el pluralismo social.

### 2.3.1-Antecedentes de la Provincia de Quebec.

Quebec siempre ha demostrado un anhelo de independencia e identidad nacional propios ante la Confederación anglosajona, la provincia siempre ha buscado los canales para mostrarse y representarse al exterior por sí solos; el antecedente como nación de origen francés desarrollada en un ambiente preponderantemente sajón, hace que todos los preceptos de nación soberana se enfrenten a diario con la idea de una confederación; estos enfrentamientos se han dado durante toda la historia de lo que hoy conocemos como Canadá, las rupturas por así llamarlas "oficiales" sobre este hecho, se observan en el año de 1882 cuando Quebec mandó una representación diplomática propia al exterior, la cual se llamó: "Agencia General de Quebec en París" (68).

La historia no deja de enseñarnos la problemática en esta zona, los deseos de independencia influyeron de manera determinante en el Quebec contemporáneo, así en el año de 1965 la comunidad quebequense buscó los mecanismos que los llevaron a replantear su participación dentro de la Sociedad Internacional, esta búsqueda de Quebec por reafirmar y hacer presentes sus valores a nivel internacional, fue el resultado de todo un movimiento de libertad e inquietudes sociales generalizado en varios países del mundo durante la década del setenta; pero el antecedente nos habla que la provincia era una de esas sociedades que les había rehusado el derecho al progreso y a la participación, así desde 1936 a 1959 los quebequenses tenían una educación restringida, la cual evitó la instrucción plena y provocó un estancamiento en su modelo de producción económico; aunado a esto Quebec comenzó a perder su carácter de actor económico principal cuando se abrió la ruta marítima del Río San Lorenzo en los años cincuenta, por lo tanto el desplazamiento del eje de industrialización del río San Lorenzo hacia las regiones de los Grandes Lagos, hizo que en 1954 Montreal perdiera su importancia de metrópoli de Canadá y lo cediera a una ciudad anglófona: La Ciudad de Toronto.

La Segunda Guerra Mundial restauró la prosperidad relativa de Quebec, ya que sus recursos minerales fueron materia esencial para la maquinaria bélica de los Estados Unidos de Norteamérica, 12 de los 29 productos considerados como vitales incluidos en el "Informe Paley" (69) de 1952 los había de proporcionar Canadá, donde Quebec era un importante proveedor de diez de esos materiales, pero la dinámica de la Integración económica de

América del Norte después de la guerra, modificó la economía de Canadá y por supuesto la de Quebec.

A lo largo de la primera parte del siglo XX la importancia de los negocios Ingleses-Canadienses y Estadounidenses en Quebec se elevaron de manera constante, al principio los dirigentes políticos quebequeses tendieron a colaborar con los inversionistas extranjeros, pero se comenzó a manifestar un proceso de marginación el cual coincidió con el descontento urbano por los altos niveles de desempleo, lo que provocó la intervención política del gobierno de Quebec; el efecto de la integración continental que se reflejó en la pérdida de importancia de las ciudades como Montreal y Winnipeg, antes importantes centros del intercambio entre el Este-Oeste, hizo que los quebequeses comenzaran a buscar una transformación que los llevara de una sociedad conservadora y replegada a una comunidad dinámica y moderna, lo cual implicaba ser una economía abierta al exterior; así la liberación del intercambio significó por lo menos en el corto plazo la existencia de oportunidades comerciales, pero también siempre ha existido la consideración política de que Quebec desea ser más independiente del régimen federal; es por eso que muchos quebequeses al hablar del libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica comentan, que el intercambio significa que en el futuro "Quebec no solo será económicamente dependiente del resto de Canadá..." (70); todos estos procesos han reflejado el fenómeno de la liberación quebequense que se conoce como: "La Revolución Tranquila" (71), mismo que se desarrolló por etapas vertiginosas construyendo el nuevo Quebec durante la década del sesenta.

Una de las estrategias de la provincia para poner en marcha "La Revolución Tranquila", fue mantener el status económico de la provincia en América del Norte y reemplazar al capital Inglés-Canadiense y Estadounidense con capital Quebequense de habla francesa; el proceso fue tan efectivo que el gobierno provincial consideró que las compañías con capital francófono contaban ya, con la fuerza suficiente para competir con empresas extranjeras y por su parte los funcionarios quebequeses, consideraron que los negocios ya no requerían de la intervención del Estado para sumergirse en la economía de América del Norte; la política privatizadora fueron los lineamientos del gobierno que implicaban los objetivos de la Revolución Tranquila, los cuales ya se habían cumplido, la menor participación estatal en la producción económica era un requisito para el éxito en la competitiva economía mundial, fue tan rápido el cambio que los sociólogos comentan que, "los quebequeses pasaron directamente de la era pre-industrial a la era post-industrial esquivando literalmente una etapa" (72).

### 2.3.2-La Francofonía Quebequeses.

Quebec es una provincia canadiense que ha mostrado una suma importancia dentro del intercambio Mexicano-Canadiense y por lo tanto no debemos restar su importancia dentro de las relaciones entre ambos gobiernos; Quebec es especial por diversos aspectos que van desde el social al comercial, desde su territorio hasta su relación con las demás provincias; la francofonía quebequense se refleja por su gran número de habitantes, número que llega

a 6.7 millones de habitantes en un territorio de 1'667,926 kilómetros cuadrados (73), siendo una de las diez Provincias del Canadá que se distingue por su población mayoritariamente francófona.

La sociedad quebequense desde sus orígenes ha luchado por desarrollarse en un régimen político, en él que el lenguaje y la estructura de las instituciones representativas, estén de acuerdo con su deseo de constituirse como una comunidad política independiente, por lo tanto Quebec es simplemente una sociedad distinta por el idioma, la cultura y sus instituciones, las cuales tienen atributos de una comunidad nacional distinta; al parecer el Canadá no ha respondido adecuadamente a "La Revolución Tranquila" de Quebec en el nivel social, político y económico, tan es así que se tienen como antecedentes al referéndum de 1980 como una causa que consistió en imponer una reducción del poder legislativo de Quebec a través de la "Carta de derechos de 1982" (74), aboliendo formalmente el derecho de veto que hasta entonces tenía Quebec sobre los cambios constitucionales importantes en Canadá; por supuesto que la sociedad quebequense ha estado inconforme por esto, ya que han sufrido una importante pérdida de estatuto constitucional en los últimos dieciséis años.

Las provincias canadienses han tratado de restar más la presencia quebequense en la toma de decisiones nacionales, ahora cada vez que los acuerdos son promovidos desde Ottawa para otorgar legalmente a Quebec un estatuto especial, han sido rechazados uno tras otro por el Canadá Anglófono; es por eso que para los quebequenses el gobierno federal sólo debe desempeñar un papel supletorio y evitar hacer en lugar de Quebec, lo que éste puede hacer sólo o con la colaboración de las demás provincias; en sí los quebequenses desean pertenecer a una comunidad política que sea suya que proyecte las perspectivas de Estado Soberano y que promueva los esfuerzos de internacionalización por medio de sus representaciones en el exterior, ferias ó acuerdos comerciales, políticos y sociales; la problemática se resume simplemente en lo que comenta el politólogo Simon Langlois: "Quebec se ha transformado poco a poco en una sociedad global con una serie de instituciones específicas, una organización social y una cultura propia, objetivos nacionales y políticos diferentes, con lo cual ha llegado a ser mucho más de un país que una provincia, (...) una sociedad civil más que un grupo étnico" (75); es por eso que hace más de treinta años los quebequenses discuten sobre la soberanía de Quebec y la renovación de la Federación Canadiense, luego de tres ocasiones (en mayo de 1980, en octubre de 1992 y en octubre de 1995) los quebequenses han ejercido su derecho de disponer libremente de su futuro político por medio de los referéndum para alcanzar su definitiva independencia de la Confederación Canadiense.

### 2.3.3-Los Esfuerzos de Internacionalización de la Provincia de Quebec.

El resultado de la nueva política de Quebec se desarrolló de 1960 a 1980 enfocada a su internacionalización, la cual se reflejó por medio de su gasto público experimentando un crecimiento mayor al de todas las demás provincias; para 1980 los gastos de todos los niveles del gobierno representaron 48 % del Producto Bruto Provincial que en comparación con otras provincias canadienses, como Alberta con un 26 % y Ontario con un 37 % (76),



representó casi el doble. En el período de 1965 a 1970 la provincia reforzó sus esfuerzos como "Estado Federado y Soberano", mostrando el anhelo de fortalecer sus lazos con el exterior por medio de la creación del Ministerio de Asuntos Intergubernamentales de Quebec, que surgió como resultado de los objetivos que la Revolución Silenciosa planteó; este Ministerio fue modificado más tarde para convertirse en 1988 en el actual Ministerio de Asuntos Internacionales (MAI) siendo el directo resultado de la internacionalización quebequense.

El Ministerio es el organismo mediante el cual Quebec, busca dar a conocer su propia identidad en la esfera internacional; obviamente, refrendando su calidad de estado federado y promoviendo y dinamizando sus vínculos con el exterior. La provincia ha podido manejarse de esa forma por que la Constitución de Canadá no dice nada en materia de las competencias internacionales del gobierno federal y de los gobiernos provinciales, es por eso que la provincia en ciertos momentos puede jugar un papel más activo e "independiente", en comparación con las demás provincias; es importante destacar este punto por que si Quebec fuese un Estado soberano, tendría que tener un carácter diplomático para manejar sus relaciones internacionales, sin embargo la provincia es parte del Estado Soberano Canadiense y será de parte del país anfitrión, que provengan las ventajas que se conceden a las representaciones de un "Estado Soberano" (de acuerdo a las legislaciones existentes, tanto en el estado acreditante como en el receptor, según el derecho Internacional).

El resultado de esta supuesta independencia ha llevado a Quebec a promocionarse por la creación de Ministerios de Relaciones Internacionales Independientes, que se concentran en promover los intercambios económicos-comerciales, los cuales los han estado insertando en la economía mundial; esto ha representado grandes gastos presupuestarios de millones de dólares canadienses y para darnos una idea de la proporción que se gasta en Canadá, los gastos representados en la promoción al exterior de las provincias de Ontario, Quebec, Alberta y Columbia Británica, son igual al gasto que realizan las 50 entidades estadounidenses (77). En el caso de Quebec se tenía representaciones en las ciudades de Atlanta, Boston, Chicago, LaFayette, Los Angeles, Nueva York, Washington, Ciudad de México, Bruselas, Londres, Milán, París, Estocolmo, Dusseldorf, Roma, Lisboa, Viena, Hong Kong, Singapur, Tokio, Bangkok, Nicosia, Abidjan, Damasco, Dakar, Bogotá, Caracas, Puerto Príncipe y Buenos Aires; pero desgraciadamente a partir del resultado del referéndum del 30 de octubre de 1995 y la destitución y supuesto fracaso del Partido Quebequense, ahora sólo cuenta con 6 representaciones al exterior, ya que la pérdida del poder se reflejó en un recorte del presupuesto al exterior y hoy sólo se tiene representaciones diplomáticas en puntos que ellos consideraron claves para su desarrollo y se encuentran en la Ciudad de Nueva York, Tokio, Bruselas, Londres, París y la Ciudad de México (78).

### 2.3.4-El Comercio de Quebec con el Mundo.

El crecimiento Quebequense ha sido tan pujante que podría compararse al desarrollo económico del Estado de California de los Estados Unidos de Norteamérica, (el cual está

ubicado como la cuarta economía a nivel mundial), así Quebec podría clasificarse en el décimo noveno sitio por su Producto Interno Bruto (PIB) y por su dinamismo comercial es considerado el número 17 de los principales socios comerciales del mundo; además por el nivel de PIB Per Cápita se le cataloga en el onceavo sitio mundialmente (79). El potencial económico de la provincia en el año de 1994 se vió reflejado en su comercio internacional de mercancías que rebasó los \$ 76,200 millones de dólares y los intercambios de servicios, representaron casi el 20 % de los intercambios comerciales de productos, cantidad comparable a la de todo Canadá (80);

La provincia tiene un gran defecto: su posición geográfica, debida a la misma el comercio no es propicio entre las provincias por que los flujos e intercambios comerciales corren en dirección Norte-Sur y no Este-Oeste; por eso el 80 % de las exportaciones de Quebec se destinan al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica, pasa igual con la mayoría de las provincias canadienses las cuales se orientan a incrementar su comercio con los estados contiguos estadounidenses, por lo tanto el 70 % de las exportaciones provinciales canadienses se realizan a Estados Unidos de Norteamérica y el 81 % de las exportaciones quebequenses se realizan de igual forma; el intercambio quebequense se destina principalmente al centro del Atlántico, el Centro-Noreste ( los Grandes Lagos) y los estados de Nueva Inglaterra, las mercancías exportadas a esas regiones a principios del ochenta se presentan en el siguiente cuadro:

QUEBEC: EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA  
POR REGIÓN, 1980-1985.

AÑOS	CENTRO ATLANTICO	DEL CENTRO- NORESTE	NUEVA INGLATERRA	TOTAL
1980	37,7	26,1	12,1	75,9
1981	31,1	26,9	13,3	74,3
1982	34,4	22,3	16,4	73,1
1983	34,5	26,1	16,1	76,6
1984	36,5	23,9	15,8	76,2
1985	33,4	26,6	16,4	76,4

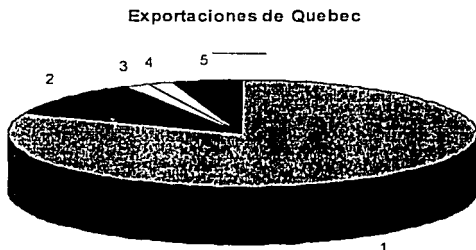
Fuente Internet mri.gouv.qc.ca; Commerce International Du Quebec 1981-1996.

Las exportaciones internacionales de Quebec no han podido diversificarse hacia otros mercados y aún siguen siendo los EE.UU el mercado que absorbe la mayoría de sus exportaciones, así como sus importaciones; debido a su cercanía geográfica y su integración intrarregional desde mediados del siglo XX tal integración se percibe en su gran porcentaje de productos importados de los EE.UU, los cuales representan un 47 % del total siendo su principal proveedor como lo podra observar en el siguiente cuadro.

Quebec tiene diversificado su mercado de exportaciones con la Unión Europea y con países del Sudeste Asiático, pero básicamente muestra una dependencia con los Estados Unidos de Norteamérica debido a su posición geográfica; esto se puede sumar a la contracción de los mercados de exportaciones extranjeros, por ejemplo la Unión Europea no han mostrado aumento real en los últimos años e incluso se han estancado y la misma tendencia prevalece en el comercio con los países del Sudeste Asiático; pero gracias al crecimiento fuerte y continuo de sus exportaciones ha generado que Quebec ocupe un sitio muy importante dentro de la estructura económica canadiense, donde solamente la provincia respondió en 1995 por 22.6 % del PIB Canadiense y a lo cual ha estado reportando un crecimiento real del 2 % anual (81).

#### Exportaciones de Mercancías de Quebec por regiones en 1996.

1-EE.UU.	81	1
2-Europa del Oeste	10,8	2
3-Africa y Medio Oriente	1,6	3
4-América Latina y el Caribe	1,8	4
5-Asia y Oceanía	4,8	5



Fuente: Internet mri.gouv.qc.ca Instituto de Estadística de Quebec, Ministerio de Industria, Comercio, Ciencia y Tecnología.

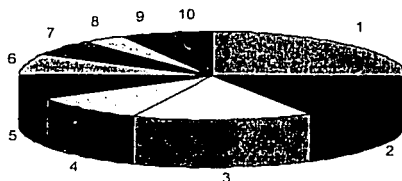
Según datos proporcionados por la Embajada Canadiense en México muestran que Quebec actualmente exporta el 40 % de su producción total, por medio de sectores como la industria Forestal, la Industria Minera y de Equipos de Transporte; estos sectores se han visto fuertemente cambiados por la innovación tecnología y la investigación, ya que para 1995 el 30.2 % de los intercambios eran el resultado de procesos con fuerte componente tecnológico, si esto lo comparamos al 22.4 % que se daba en 1985 (82) se observará que el componente tecnológico ha sido esencial para integrarse al mercado internacional; el fenómeno siguió a toda marcha y para 1996 de los diez principales productos exportados cuatro estaban clasificados por la OCDE como productos de alta tecnología, los cuales eran equipamiento y material de telecomunicaciones, automóvil, aviones completos, motores y piezas de aviones; en el siguiente cuadro nos muestra los principales rubros de exportación de Quebec hasta 1996.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## Principales productos exportados por Quebec en 1996

1-Material de Comunicaciones	13%
2-Aluminio y Aleaciones	8,3%
3-Papel de Periódico	7,9%
4-Aviones con motores	5%
5-Automóviles y chasis	4,5%
6-Madera de Construcción (resinosas)	4%
7-Motores de aviones y piezas	3%
8-Pulpa de madera	2%
9-Material y herramienta	2%
10-Confección y accesorios	1,8%

Principales Productos de Exportación de Quebec.



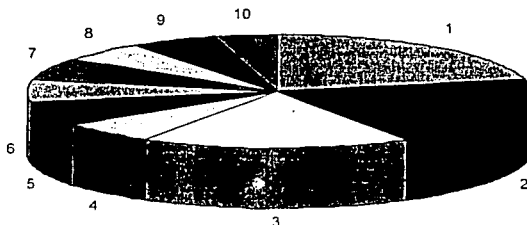
Fuente: Internet [mri.gouv.qc.ca](http://mri.gouv.qc.ca) Instituto de Estadística de Quebec, Ministerio de Industria, Comercio, Ciencia y Tecnología.

La importación de la Provincia son mercancías que forman parte de la integración de sus procesos productivos finales de alta tecnología y forman parte de los productos de exportación, los cuales han abarcado preponderantemente a los semiconductores, los del automóvil, los productos del petróleo, los productos químicos y los productos ligados a los sectores de la electrónica como de las telecomunicaciones y la fabricación de aviones; como se muestran en el siguiente cuadro.

El crecimiento de la demanda de los productos obedece a la lógica comercial que las regiones están experimentando, la disposición de equipos de factores apropiados para producir con ventaja comparativas y competitivas determina los artículos; esas diferencias de equipos de factores específicos radica en la causa básica y mediata del comercio desarrollado entre las regiones, ya que al emplearse en cada región los recursos más abundantes estos serán cada vez más baratos; una de las ventajas que han sido alentadas por el liderazgo Quebecuense ha sido la especialización como motor del crecimiento individual, el cual es la base de su progreso, la educación es la base que desarrolla el poder de la especialización productiva donde año tras año, se agrega como una mano de obra especializada alrededor de 8,000 universitarios titulados (83).

### Principales productos importados por Quebec en 1996. En porcentaje del total.

Principales Productos Importados por Quebec.



1-Semiconductores 2-Automóviles y Chasis 3-Petróleo Bruto 4-Productos Químicos Inorgánicos 5-Material de Telecomunicaciones 6-Productos Químicos Orgánicos 7-Computadoras 8-Motores de Aviones y Piezas 9-Camiones, Tractores y Chasis 10-Piezas de Aviones, excepto Motores.

Fuente: Internet [mri.gouv.qc.ca](http://mri.gouv.qc.ca) Instituto de Estadística de Quebec, Ministerio de Industria, Comercio, Ciencia y Tecnología.

Tenemos que recordar que en última instancia el comercio es el intercambio de factores abundantes por factores escasos, donde los cuales y gracias a su especialización han podido incrustarse en la economía mundial por medio de su alta tecnología; Quebec ya no es solamente un exportador importante de materias primas, también existe una proporción creciente de productos finales o de componentes industriales sobre todo en los sectores de los equipos de transporte y las telecomunicaciones; la táctica quebequense que ha funcionado altamente ha sido que los servicios ahora están generando mayores ganancias, por lo tanto se ha generado un gran auge en los servicios financieros y los de seguros, de servicios de personas y de empresas así como de servicios gubernamentales.

Quebec está consciente que debe alentar su incremento comercial con México, tal es el caso que cuando se llevaron acabo las negociaciones para llegar al Acuerdo Comercial del TLCAN la comunidad empresarial de la provincia francófona, apoyó y presionó fuertemente en las negociaciones a favor de su aprobación, demostrado su interés en México a través del esfuerzo por mantener su Delegación General de Quebec en México.

#### 2.4-México dentro de las Relaciones Quebequenses.

Las relaciones entre México y Quebec son muy recientes y podríamos empezarlas a contar a partir del establecimiento de la Delegación General de Quebec en México en el año de 1980, durante los años setenta debido a los resultados de "La Revolución Tranquila" como al desarrollo tecnológico y la gran dependencia con el mercado norteamericano, el gobierno

de la provincia comenzó a buscar y fomentar su presencia en Latinoamérica por medio de tres países que fueron Brasil, Venezuela y México, los cuales significaban para Quebec posiciones estratégicas y representaban economías latinoamericanas aceptables, atractivas y en plena expansión económica, las cuales fueron los caminos de acercamiento con toda América Latina. Al comenzar las relaciones entre México y Quebec, Canadá jugó un papel muy importante como introductor de las relaciones, ya que la Delegación General de Quebec en México fue el resultado del intercambio de notas diplomáticas entre la Embajada de Canadá en México y la Secretaría de Relaciones Exteriores de México (84); el antecedente de la creación de la Delegación en México originó la primera reunión de la comisión Mixta Ministerial México-Canadá celebrada en Octubre de 1971, cuando los quebequenses se decidieron a seguir de cerca la realización de los proyectos económicos que negociaron los gobiernos federales de Canadá y México; para Junio de 1973 el Viceministro Quebequense de Asuntos Intergubernamentales el Sr. Arthur Tremblay, dirigió una nota a su colega del gobierno federal canadiense subrayando el interés de Quebec por participar en el Convenio entre México y Canadá (85).

En el año de 1974 los gobiernos mexicano y quebequense se felicitaron por el incremento de su comercio, que aunque era modesto se preveía un incremento en sus relaciones comerciales; las modestas relaciones comerciales comenzaron a dar resultados sorprendentes y en noviembre de 1977 se pudo comprobar que Quebec participaba ya con una tercera parte en el volumen total intercambiado entre México y Canadá (86), no obstante la provincia seguía jugando un papel de observador, hasta que el 23 de Agosto de 1978 el Consejo de Ministros de Quebec recomendó al gobierno Francófono a comprometerse oficialmente y a desarrollar las relaciones con México y América Latina. En el transcurso de 1979-1980 se dio la apertura oficial de las relaciones Mexicano-Quebequenses, la cual culminó con el establecimiento de la Delegación General de Quebec en México, donde se reconocía que la Delegación General tendría como misión la promoción del intercambio económico y la cooperación cultural entre Quebec y México, pero se subrayó que: "La Embajada de Canadá continuará siendo el único canal de comunicación oficial entre las autoridades provinciales canadienses y las autoridades mexicanas" (87); pero a esto faltó un detalle que en la redacción no se especifica, "que inclusive las quebequense", motivo por el cual ha permitido un gran juego en la aplicación de las relaciones entre Quebec y la parte mexicana que se ha reflejado fuertemente en el ámbito de la cooperación.

#### 2.4.1-Relación Política entre México y Quebec.

A partir de la década del ochenta y con los apoyos de la misma Delegación General de Quebec en México, así como en ocasiones por la colaboración del Gobierno federal canadiense, se comenzaron a fortalecer e incrementar la presencia empresarial y económica quebequense en México, básicamente las relaciones políticas entre México y la provincia han sido originadas por intereses fundamentalmente económicos, debido a su misma connotación legislativa de Quebec no puede participar como "Estado Soberano" en los Foros Multilaterales Mundiales por lo que se tiene que apegar a la posición general de Canadá, en consecuencia el acercamiento entre ambos gobiernos se ha llevado a cabo y por

médio de la cooperación entre los sectores más atractivos para ambas partes. En la administración del presidente López Portillo se efectuó en México una misión empresarial canadiense encabezada por el Ministro Federal de Industria y Comercio; en dicha misión venían también empresarios quebequenses que representaban al sector del transporte urbano, lo cual originó que en 1981 la empresa quebequense Bombardier (con el apoyo de Ottawa y de Quebec) lograra un contrato por \$ 110 millones de dólares, para el aprovisamiento de carros de ferrocarril para el sistema de transporte colectivo (Metro) de la ciudad de México (88); al mismo tiempo otras empresas de la provincia como B.G. Checo y Bombardier-matériel de transport (B.M.T.) obtuvieron importantes contratos para participar en la construcción del transporte colectivo Metro.

Hoy las citadas empresas tienen representaciones en México y de ellas destaca la adquisición de las acciones y propiedad de la paraestatal "Constructora de Carros de Ferrocarril" en Ciudad Sahagún, Estado de Hidalgo en 1992 por parte de Bombardier; también en los mismos años se realizaron esfuerzos en el ramo del sector de la energía Hidro-Eléctrica, la cual originó que la Comisión Federal de Electricidad de México enviara una misión a Montreal durante Agosto de 1980, la cual tenía como objetivo conocer las instalaciones de la empresa Hydro-Quebec concluyendo con la firma de un convenio sobre cooperación tecnológica en 1981; al percibir los logros obtenidos entre ambos gobiernos en febrero de 1981 llegó otra misión a México encabezada por el Ministro quebequense de Agricultura, la que sirvió para identificar los principales campos de cooperación económica y de interés para ambas partes, a saber fue la cría de cerdos y de ganado bovino, la transformación de productos alimentarios y la industria de lácteos, dos meses después en abril de 1981 la Secretaría de Agricultura de México envió una delegación a Quebec con objeto de conocer y familiarizarse con los productos quebequenses en el sector agro-alimentario, esta visita dio origen a un Acuerdo de Cooperación el 29 de junio de 1981, donde se preveía que México enviaría especialistas a Quebec a fin de analizar el movimiento de cooperativas en agro-industrias quebequenses, por último la Secretaría de Agricultura se comprometía a proporcionar a Quebec una lista de posibilidades de inversión en el sector agro-alimentario (89).

Desgraciadamente cuando llego a la Embajada canadiense copia de este Acuerdo en Materia Agro-alimentaria, dicha representación diplomática pidió se revocara por haberse concertado sin la participación federal de Canadá; este desacuerdo del gobierno federal canadiense llevó a negociaciones posteriores con Quebec y México que finalmente después de dos años y con diversas modificaciones se adoptó el texto definitivo fechado el 21 de junio de 1983; después de esa "experiencia" la provincia francófona ha procurado invitar a un representante de la Embajada Canadiense en México a participar como observador en la firma de acuerdos, tales como los adoptados con los gobiernos del Estado de México en Febrero 27 de 1991, con el Estado de Querétaro el 28 de Febrero de 1992 y con el Estado de Zacatecas el 26 de noviembre de 1993<sup>(90)</sup>; la cooperación ha sido definitiva en el incremento de las relaciones comerciales especialmente en el sector minero, para Noviembre de 1993 ya se había concretizado un acuerdo que involucraba a los estados de

Hidalgo y Zacatecas, donde se prevén mecanismos de intercambio informativo y de cooperación técnica.

Los problemas recientes en las relaciones Mexicano-quebequenses fueron relativas a las licitaciones internacionales mexicanas que representaron contratos millonarios, las cuales también han afectado a algunas gaseras canadiense, pero en general las relaciones han sido muy productivas y fructíferas; tan es así que la provincia de Quebec ha firmado acuerdos de cooperación con los gobiernos del Estado de México, de Querétaro y Zacatecas, así como con el Departamento del Distrito Federal (DDF) para apoyar sectores como el agropecuario, la preservación del medio ambiente, el tratamiento de aguas residuales, las cuestiones forestales (combate de incendios) y la geomática municipal e intercambio de información en áreas afines; el desarrollo alcanzado entre ambos gobiernos también ha alcanzado al ámbito intergubernamental como convenios bilaterales, que han originado alianzas en materia técnica, científica y comercial, como lo es el Convenio Tributario Quebec-México, el Convenio de Ayuda Mutua Judicial Quebec-México, la Identificación y el Acercamiento de Asociaciones Profesionales y de Negocios, el Hermanamiento de Regiones y el Desarrollo de Proyectos Comunes (91).

Los esfuerzos de incrementar las relaciones entre Quebec y México han podido de un manera bilateral, promover nuevas acciones en común y fortalecer muchas de aquellas que ya estaban operando, además la actual política comercial de ambas partes trabajan en función de garantizar el acceso a proyectos de acción mutua, así como de incrementar y fortalecer el intercambio de productos en sus mercados; recientemente la vinculación directa de los Acuerdos a los que se concretaron por la gira del "Equipo Canadá" realizada en Febrero de 1998 desembocó en la inversión de sectores mexicanos por parte de los empresarios quebequenses, entre los cuales podemos mencionar al sector farmacéutico, al de telecomunicaciones e informática, medicina, sector agro-industrial y en áreas del tratamiento de aguas residuales; ahora los gobiernos refuerzan la ampliación de los acuerdos multilaterales de liberación de los intercambios en todos los foros internacionales a los que pueden tener acceso y a la vez se preocupan por los sectores vulnerables frente a la creciente competitividad.

#### **2.4.2-Relaciones Económica entre México y Quebec.**

En términos generales las relaciones Económico-Comerciales de Quebec y México en los noventa se caracterizan por un dinamismo en su crecimiento y fortalecimiento, pero existe un inconveniente referente al proceso de las estadísticas comerciales que incumbe exclusivamente a México, para México su comercio con Quebec forma parte del intercambio total con Canadá, por lo cual no maneja estadísticas que muestren el flujo comercial específicamente con Quebec; en cambio en Canadá es importante conocer las corrientes comerciales por cada una de las diez provincias y de los dos territorios que conforman la Confederación Canadiense, por tal tiene acceso a mayor información relativa a sus provincias y a su relación con el exterior; por lo tanto en este punto la mayor parte de la información que se adquirió es de origen quebequense, siendo su fuente directa la Delegación General de Quebec en México.

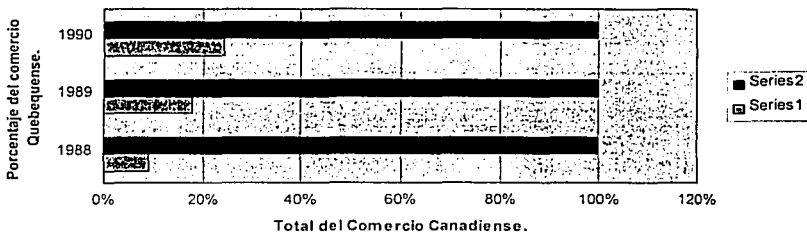


El dinamismo del crecimiento del comercio entre México y Quebec se ha reflejado desde la década del ochenta, como cuando las exportaciones quebequesas y las de la Federación Canadiense evolucionaron rápidamente de 1988 a 1989; en ese período las exportaciones quebequesas representaban el 9 % de todo el Canadá, pero para el siguiente año pasaron a ser el 17.68 % y para el año de 1990 habían llegado a un 24.50 % (92) o sea que en el período comprendido entre los años de 1988 a 1990 el comercio entre Quebec y México casi se triplicó en su volumen como se muestra en el siguiente cuadro A.

A continuación se presenta un cuadro comparativo canadiense sobre mercancías exportadas tanto de Quebec y Canadá dirigidas al mercado mexicano, como se podrá observar los sectores que se comercializaron en 1990 fueron los lácteos que representaron el 28.61 % del total quebequense intercambiado con México, esto fue debido a que México ha experimentado períodos de sequías en los últimos años, los cuales han obligado a importar leche de Quebec, el intercambio del sector de aviones y piezas fue el segundo mejor con un 26,39 % del total intercambiado entre ambos gobiernos, debido a la modernización del sector de transportes en México y principalmente de líneas aéreas mexicanas, después el sector de papel y pulpa con un 11.64 % del intercambio, el cual siempre ha tenido una demanda continua por el mercado mexicano y por último, los asbestos con un 8.61 %; pero aún así sólo el intercambio entre Quebec y México representó la cuarta parte del total intercambiado con Canadá como se muestra en el cuadro B.

Cuadro A. Exportaciones Quebequesas durante el periodo de 1988 a 1990.

Porcentajes de las Exportaciones Quebequesas a México dentro del Comercio Canadiense.



Fuente: Internet [mri.gouv.qc.ca](http://mri.gouv.qc.ca) Bureau de la Statistique du Quebec/ Direction generale es politiques et des priorités du Ministère des Affaires Internationales.

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

## CUADRO B. EXPORTACIONES DE QUEBEC Y CANADA HACIA MÉXICO 1990 (\$ MLLS CND)

Tipo de Producto	De Quebec.	De Canadá
Lácteos	42,5	72,9
Aviones y Piezas	39,2	39,6
Papel y pulpa	17,3	47,9
Asbesto	12,8	13,4
Máquina-herramienta	5,8	24,8
Carnes	4,2	14,9
Textiles	3,4	6,3
Instrum.medición	3,1	7,6
Medicamentos.	1,5	5,6
Aluminio	0,8	0,8
pzas. Autotransporte	0,2	85,9
Material Telecomunicaciones	1,2	54,6
Hierro y acero.	0,1	66,9
<b>TOTALES</b>	<b>148,5</b>	<b>606,3</b>

Fuente: Internet mri.gouv.qc.ca Bureau de la Statistique du Québec 1991.

Las importaciones por parte de Quebec se situaron sobre ciertos productos clave para su desarrollo, los cuales fueron productos relativos a la transformación del petróleo que representaron el 25.32 % del total en el mismo período, también muy de cerca los materiales para transporte con un 17.92 % del total, el cual han experimentado una demanda continua y favorable para México, después los materiales para telecomunicaciones con un 15.11 % y electrónicos con un 9.76 %, lo siguió el sector de textiles con un 6.86 % que ha sido un sector que tiene gran potencialidad dentro del mercado mexicano, debido a que en su proceso se requiere de mucha mano de obra y a lo cual se refleja en un precio muy competitivo en los mercados internacionales, el sector de frutas y legumbres con un bajo 4.45 % el cual sólo ha representado un mercado complementario ligado a las estaciones climáticas de Canadá, aún así el intercambio entre Quebec y México fue de más de la décima parte Canadiense y para ser exactos sumó el 12.96 % como se puede observar en el siguiente cuadro.

## EXPORTACIONES DE QUEBEC Y CANADA HACIA MÉXICO 1990 (\$ MLLS CND)

Tipo de Producto	De Quebec.	De Canadá
Petróleo crudo	56,8	56,8
Material para transporte	40,2	127,9
mat. para telecomunicaciones	33,9	154
Electrónicos	21,9	171,5
Textiles	15,4	23,6
Frutas y legumbres	10	133,6
Café	6,6	21,9
Papel y cartón	4,4	5
autopartes/ motores	3	690,8
minerales, concentrados	2,6	5,3
aparatos,pza. Climatización	0	31,9
Materiales diversos	1,4	28,2
Otros	26,9	278,3
<b>TOTALES</b>	<b>224,3</b>	<b>1730</b>

Fuente: Internet mri.gouv.qc.ca Bureau de la Statistique du Québec 1991.

Desde 1987 a 1990 las exportaciones de Quebec se duplicaron hacia México, asimismo las importaciones provenientes de México han aumentado en un promedio de casi el 50 % en el período de 1988 a 1992, aunque Quebec haya experimentado un déficit comercial (como se muestra en la siguiente tabla hasta el año de 1992) la comunidad empresarial quebequense se ha empeñado en incrementar y diversificar su intercambio, sin embargo debo aclarar que las cifras excluyen los intercambios realizados en el sector servicios donde Quebec a hecho grandes inversiones en México, como se muestra en el cuadro.

**COMERCIO QUEBEC-MEXICO, 1987-1992**  
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

AÑOS	EXPORTACIONES DE QUEBEC	IMPORTACIONES A QUEBEC	DÉFICIT COMERCIAL (1)
1987	68	240	172
1988	45	199	154
1989	110	171	31
1990	149	227	78
1991	88	440	352
1992 (8 MESES)	58	312	254

Nota (1): Sólo el comercio de los bienes. Está excluido el comercio de los servicios.

El déficit comercial se define como el excedente de las importaciones a Quebec, provenientes de México, sobre las exportaciones de Quebec con destino a México.

Fuente: Internet mri.gouv.qc.ca Ministère des Affaires internationales du Québec.

Se puede observar en el cuadro el déficit quebequense que se ha presentado de dos dígitos y su tendencia parece no cambiar, lo cual es debido a que Quebec se ha complementado con ciertos sectores mexicanos como el de transportes, que son parte de un proceso productivo específico que requieren de materias primas baratas para transformar al producto final con tecnología de punta; dentro de estos procesos las exportaciones mexicanas con mayor destino a Canadá son las máquinas y los aparatos mecánicos (más del 50 %), pero las que van a Quebec están dominadas por el material de transporte, los cuales son los automóviles, los camiones y piezas, así como los productos petroleros; estas dos categorías de productos representaron el 76 % de las importaciones de bienes mexicanos en Quebec en los primeros ocho meses de 1992 (93), a pesar que el principal mercado y principal competidor internacional de Quebec seguirá siendo Estados Unidos de Norteamérica la provincia puede evitar la triangulación de las mercancías y contrarrestar la gran dependencia que les identifica con los EE.UU por medio del incremento de sus lazos comerciales con México.

En las exportaciones quebequenses con destino a México han predominado el material de transporte (sobre todo aeronáutico), seguido de los minerales (amiante no transformado), mientras que las exportaciones de alimentos son irregulares de un año a otro, se comenta que México sirve de mercado complementario para los productos alimenticios quebequenses, en particular la leche en polvo; fundamentalmente los productos que han observado una demanda efectiva por parte de México han sido los Materiales de transporte, alimentos y bebidas, la pulpa y el papel y por último los minerales y el petróleo como se muestra en el cuadro siguiente:

**REPARTO SECTORIAL PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES  
CON DESTINO A MÉXICO, CANADÁ Y QUEBEC, DE 1990 A 1992.**

SECTORES	CANADA	QUEBEC		
	1990	1990	1991	1992(8 MESES)
Material de Transporte	18	25	24	39
Máquinas y Equipos Mecánicos	20	6	4	8
Alimentos y Bebidas.	20	32	8	10
Pulpa y Papel	9	12	26	10
Hierro y Acero	11	0	2	0
Minerales y Petróleo	10	9	17	18
Otros	12	16	19	15
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Internet mri.gouv.qc.ca Ministère des finances du Canada

En 1994 las exportaciones quebequesas a México aumentaron en 52.9 % <sup>(94)</sup>, este aumento se dio gracias a un gran intercambio intercorporativo, el cual se reflejó en el intercambio de productos como los Automóviles y chassis, el papel periódico, el Amianto, las Construcciones prefabricadas, los impresos y los derivados del petróleo, del carbón y del vestido; sin embargo en el sector de las telecomunicaciones decreció en un 77 %; por su parte las importaciones quebequesas de México representaron el 60 % del total de todas sus compras al exterior, se percibe un incremento de un poco más de la décima parte que se obtuvo en 1990 (12.96 %), donde sobresalieron los Automóviles con un 33.6% del total, los Productos Químicos con total de 16.8% y por último el petróleo con un 11.7%.

El siguiente cuadro C nos muestra los productos de intercambio entre México y Quebec en el periodo de 1996 a 1997. Durante los últimos años el comercio de México con Quebec se ha incrementado y fortalecido de tal manera que las exportaciones mexicanas han crecido en un 47 % en 1995 (con respecto al año anterior) y de igual forma ha aumentado su consumo de mercancías quebequesas en un 18.3 % <sup>(95)</sup> (promedio en ese mismo año); el incremento comercial ha sido tal que México es por primera vez desde 1983 (superando a Brasil) el primer destinatario de las exportaciones de la provincia de Quebec hacia América Latina, siendo el monto por \$ 169.9 millones de dólares, por lo cual México ocupó la posición número 12 como mejor cliente de Quebec a nivel mundial en 1996 <sup>(96)</sup>.

Como se pudo observar en la tabla anterior nos muestra que el incremento del comercio de los productos referentes a materiales de transportes han experimentado un crecimiento de 352 % en 1996 a 1997, crecimiento logrado en tan sólo un año, el aumento se dio en el rubro de las partes en plástico, cinturones de seguridad y los aparatos de emisión; este rubro siempre ha mostrado una demanda continua por parte del mercado mexicano, las máquinas y equipos mecánicos han decrecido en un 5.08%, desafortunadamente la mayor parte del intercambio sólo se realiza por medio de vehículos de motor de pistón, el cual representa el 91.6 % del total comercializado que disminuyó un 11.20 % repercutiendo en el total.

Cuadro C. Reporte de la Balanza Comercial entre Quebec y México 1996 a 1997.

SECTOR-PRODUCTO MATERIAL DE TRANSPORTE	Enero-Noviembre	Enero-Noviembre	Variación en
	1996 (\$).	1997 (\$).	% 1996-1997
Pastijo de ventana, cortina, artículos similares y partes en plástico	109 781	665 538	506,20%
Cinturones de seguridad para autos	N.S.C.	442 215	N.R
Aparatos de emisión y o recepción	315 855	393 463	24,60%
<b>MAQUINAS Y EQUIPOS MECANICOS</b>			
Partes de aparatos eléctricos para telefonía	554 719	437 309	-21,20%
Vehículos de motor de pistón	36 878 503	32 761 487	-11,20%
Máquinas secadoras, máquina doméstica o lavandería.	461 952	1 686 892	265,20%
Máquinas y aparatos para carnes.	N.S.C.	1 213 483	N.R
Platinos, agujas, formación de mallas de	954 538	1 108 895	16,20%
Máquinas para camisetetas y similares			
Aparatos de emisión	1 390 837	984 495	-29,20%
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
Hormonas, fórmulas sin antibióticos	1 101 468	1 052 889	-4,40%
Despojos comestibles de carne porcina	657 834	1 164 092	77,0%
Quesos	1 607 417	798 761	-50,30%
Pistaches frescos o secos	N.S.C.	548 994	N.R
<b>MINERALES Y PETRÓLEO</b>			
Amianto	15 941 053	14 315 811	-10,20%
Alcabenzena en mezcla	33 648 097	8 928 768	-73,50%
P-Silene	5 276 968	5 251 630	-0,50%
Hidrocarburos ciclicos	N.S.C.	2 312 367	N.R
Polielileno	N.S.C.	563 634	N.R
Trabajo en piedras u otros minerales	1 494 162	439 549	-70,60%
<b>TEXTILES</b>			
Cinta de fibras sintéticas o artificiales	788 165	4 484 223	468,90%
Corsé, Tirantes, Liga, Jarretería y Artículos similares y partes de material textil	1 755 602	1 875 230	6,80%
Barbas, cejas, pestañas y artículos análogos en material textil sintético	108 680	469 805	332,30%
Partes de vestidos o de accesorios del vestido de materiales textiles	N.S.C.	352 423	N.R
<b>OTROS</b>			
Transacciones de valores y mercancías confidenciales (suprimidas por estadísticas Canada)	2 220 484	1 890 747	-14,80%
Surtido y Juguete de Construcción	N.S.C.	1 613 903	N.R
SUBTOTAL	105 266 115	85 756 603	-18,50%
Otros	36 801 490	9 210 147	-75,0%
TOTAL (TODOS LOS PRODUCTOS)	142 067 605	94 966 750	-33,20%

N.S.C.= No Se Comercializaba, N.R.= No Referencia

Fuente: Internet mri.gouv.qc.ca *Industria Quebequense*

El rubro de alimentos y bebidas ha crecido en un 205.88 %, especialmente en lo referente a despojos comestibles de carne porcina que ha experimentado un crecimiento del 77 %, en Minerales y Petróleo ha decrecido en un 56.44%, los textiles han experimentado un gran crecimiento de 270.75 %, los productos que más han experimentado un aumento son las cintas de fibras sintéticas o artificiales con un 468.90 % en el período de 1996 a 1997, donde podemos nombrar a los productos sintéticos de barbas, cejas, pestañas y artículos análogos que se incrementaron en un 332.30 % en el mismo período; en síntesis las exportaciones en su total representaron para Quebec una disminución del 33.20 % en comparación al período de 1996 a 1997, o sea las exportaciones quebequenses han estado experimentado una contracción dentro del mercado mexicano, lo cual puede ser por la triangulación de sus productos por los corredores norteamericanos, así como a la pérdida de poder del partido Quebequense, a lo cual se refleja en el poco presupuesto otorgado para promocionarse al exterior.

El cuadro D que se localiza en la siguiente hoja, representa los productos importados por Quebec precedentes de México, los cuales son datos otorgados por el Ministerio de la Industria, el Comercio, de la Ciencia y de la Tecnología, de la Dirección General de Análisis Económicos del Departamento de Servicio de Cantidades Internacionales de Quebec.

Sí comparamos la gráfica de 1990 con la actual encontraremos que sigue existiendo un gran interés por la importación del petróleo crudo, el petróleo observó un incremento del 154 % en el período de 1996 a 1997, el material para el transporte ha decrecido en un 98 %, por que se debió al reflejo en la pérdida de licitaciones por parte de la empresa Quebequense Bombardier, el material para telecomunicaciones observó un incremento del 67.6 % debido a que se han incrementado las inversiones quebequense en México, el sector de electrónicos ha aumentado en un 35 % en términos generales, los textiles crecieron apenas en un 5 %, aunque dentro de este sector el rubro hilares artificiales decreció en un 36.5 %, pero fue equilibrado por el aumento de la demanda de los tejidos de lana y de poliétileno que creció en 161.1 % en el mismo período. las frutas y Legumbres han experimentado un modesto incremento del 19.6 % y en un caso especial el café ha decrecido en un 47.6 %, el sector del papel y el cartón ha decrecido en un 33 %, a lo igual que las autopartes especiales y motores con un decrecimiento del 99.7 %, también ha sido nulo el crecimiento de los minerales concentrados pero los materiales diversos han crecido en un 168 %.

La totalidad de las importaciones Quebequenses de México en 1996-1997 (Enero a Junio), crecieron en un 25.5 % y siendo esta la diferencia de \$ 24716 000 miles de dólares canadienses (97); lo cual demuestra que los sectores más fuertes dentro del intercambio y que experimentaron un saldo a su favor siguieron siendo el petróleo crudo, el material para las telecomunicaciones, electrónicos y materiales diversos y un poco de incremento, pero con grandes perspectivas de crecimiento los textiles, las frutas y legumbres.

**Comercio Internacional de Mercancías de Quebec.**  
**Principales Productos Importados de Enero a Junio de 1996-1997.**

Descripción del Producto	1997 000 \$	1996 000 \$	Quebec diferencia 000 \$ 96-97	Quebec Variación 000 \$ 96-97	Canadá Variación % 96-97
<b>PETROLEO</b>					
Petróleo Crudo	71702	46376	25326	54,6	54,6
<b>MATERIAL PARA TRANSPORTE.</b>					
Mal durmientes de tren	79	4125	-4046	-98,1	-67,1
<b>MAT PARA TELECOMUNICACIONES</b>					
Otros equipos y materiales telecomunicaciones	12257	7,313	4944	67,6	26,2
<b>ELECTRÓNICOS</b>					
Material Eléctrico y de alumbrado	11140	8020	3120	38,9	57,0
Material de telefonía y telegrafía	3002	1235	1766	143	47,7
Tubos eléctricos y semiconductores	2484	3266	-782	-23,9	-0,1
Computadoras Electrónicas	2140	1356	784	57,9	4,0
TOTAL	18766	13877	4889		35,0
<b>TEXTILES</b>					
Tejido de lana y de polietileno largo	2856	1093	1763	161,2	407,3
Hilares de fibras artificiales	2587	4074	-1487	-36,5	-11,5
TOTAL	5443	5167	276		5
<b>FRUTAS Y LEGUMBRES</b>					
Otros legumbres y hortalizas frescas	1573	1293	280	19,6	25,8
<b>CAFE</b>					
Café	4851	9260	-4409	-47,6	-4,7
<b>PAPEL Y CARTÓN</b>					
Hoja de papel y ramas de acero	1390	2073	-683	-33	-17,1
<b>AUTOPARTES/MOTORES</b>					
Otros vehículos motores	2	606	-604	-99,7	-10,4
<b>MINERALES CONCENTRADOS</b>					
Otros minerales no metálicos	7	2141	-2134	-99,7	-36,8
Otros minerales y residuos de metales	0	1774	-1774	-100	-9,7
<b>MATERIALES DIVERSOS</b>					
Otros materiales para trabajar, no comestible	3020	1630	1391	85,3	25,9
Instrumentos de medición-reguladores diversos	3484	2223	1261	56,7	34,7
TOTAL	6504	3853	2651		68
GRAN TOTAL	122574	97858	24716		25,25

Fuente: Internet mri.gouv.qc.ca

Oficina de la Estadística de Quebec y Servicio de Cantidades Internacionales de la Dirección General de Análisis Económico del Ministerio de la Industria, del Comercio, de la Ciencia y la Tecnología.

Las perspectivas nos demuestran que Quebec crecerá en los siguientes años y con él las oportunidades de que México aumente sus exportaciones hacia ese mercado, ya que deberá ser parte fundamental de la política exterior mexicana, lograr la creación de un mercado cautivo por medio del aumento de las oportunidades quebequenses; o sí no, aprovechar el puente que se construyó a partir del TLCAN; el cual brinda un camino para la expansión de

la economía mexicana; México debido al TLCAN resulta ser más competitivo para los productos que requieren poco capital y mucha mano de obra, pero desgraciadamente para los productos con alto contenido de capital, todavía no se encuentra en condiciones de competir por ahora con Quebec, por lo tanto se debe explotar el potencial en áreas donde se puede incrementar la presencia de las ventajas comparativas que genera el comercio trilateral. Hay que entender que el intercambio se ha llevado por la lógica que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el mundo, por lo tanto existen condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos productos, los recursos naturales nos deben conducir a la especialización en determinadas actividades, por eso México no sólo deberá sustituir a varios países asiáticos con productos que requieren alta densidad de mano de obra, sino que deberá incorporar nuevos procesos productivos con tecnología de punta, ya que unas de las ventajas que tiene México en ciertos productos a nivel internacional es la calidad y precio que gozan algunas de sus mercancías; lo cual aunado a la cotización del peso se alentaría la expansión de los productos mexicanos en toda la región.

Un estudio federal quebequense (98) recientemente calculó que la productividad y el costo unitario de la mano de obra quebequense excede en un 18 % a la mexicana, pero el costo unitario del capital en Canadá no llega sino a la mitad del de México; por lo tanto el problema para México es el capital de inversión y para Quebec la falta de mano de obra barata, por ello ambos gobiernos deben alentar las coinversiones en áreas productivas para poder explotar las ventajas comparativas que podrían adquirir sus productos finales; tenemos que recordar que la estructura de las exportaciones de Quebec han evolucionado hacia productos de un gran valor agregado y tecnológico, el resultado de esta tendencia se ve reflejada en la parte correspondiente a exportaciones quebequenses de productos de alta tecnología; la cual pasó de 12.6 % a 27 % (99), si a esto le sumamos el poder transformador de la mano mexicana, podríamos hablar de una aceptable integración industrial, que podría satisfacer la demanda de productos que exigen calidad total en los mercados internacionales.

#### 2.4.2.1-El T.L.C.A.N. para México y Quebec.

La apertura comercial provocada por la instrumentación del Tratado se convirtió en un aumento substancial en el intercambio de mercancías entre México y sus socios comerciales, el Tratado es la respuesta a los cambios globalizadores que se están dando en el mundo y ahora se permitirá aprovechar la complementariedad existente entre economías, en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando de esa manera la competitividad en toda la región: los primeros pasos para lograr la integración regional se han dado ya en Quebec y las demás provincias, las cuales se han comprometido a eliminar las barreras al comercio interprovincial, aunque las provincias canadienses manejan sistemas arancelarios y comerciales diferentes, ya han aceptado enfrentar a la competencia exterior, sin importar las diferentes reglas que operan en formas más libres en relación con el centro (donde se encuentra el poder federal). México por su condición de ser una economía en plena expansión y crecimiento ha optado por una desregulación más conservadora, la cual se refleja en el Marco Regulatorio Mexicano-Quebequense en lo



referente a la eliminación de los aranceles aduaneros; estos se escalonan en un número de años que puede llegar a quince en algunos casos (pero no suele superar diez años) debido a la situación particular de algunas industrias; el Tratado prevé capítulos o secciones específicos para dichas industrias, como la industria de los automóviles, de los textiles y del vestido, de los productores energéticos y petroquímicos básicos y de los agropecuarios.

La mayor parte de las mercancías gozan de la eliminación de los aranceles a la entrada del TLC, por ejemplo Quebec eliminará los aranceles que aplica sobre las mercancías mexicanas a partir de las tasas de su Tarifa General Preferente, en donde México se ve beneficiado automáticamente, ya que aproximadamente el 80 % de las exportaciones de México hacia Canadá y Quebec entran libres de impuestos; en la mayoría de los productos quebequenses más sensibles a la competencia internacional, se eliminarán los aranceles en el Marco del Comercio Canadá-México en un período que puede alcanzar los diez años.

El TLC permite al Gobierno de Quebec seguir controlando la exportación del pescado no transformado en conformidad con "La Loi Sur la Transformation des Produits Marins", los productos energéticos y minerales entran ya libres de arancel y sólo están sometidos a aranceles mínimos a la entrada de ambos países: México negoció una desgravación lenta en los productos del papel, incluyendo el cartón y la pasta de madera, donde sus aranceles desaparecerán en un período de diez años; por otra parte 22 productos forestales importados de México en 1990 y sobre los cuales los aranceles mínimos eran del 5 %, a partir del 1 de Enero de 1994 solamente dos recibieron trato libre de impuestos y fueron los papeles de desecho y los papeles especiales; en cuanto a la mayoría de los demás productos forestales el descenso de sus aranceles se escalona en un período de diez años, es el caso de la madera de resinosos aserrada, el contrachapado, la pasta semiquímica y los papeles finos; asimismo los aranceles mexicanos sobre la importación de carne de la especie porcina no se eliminarán al ritmo que deseaba Quebec.

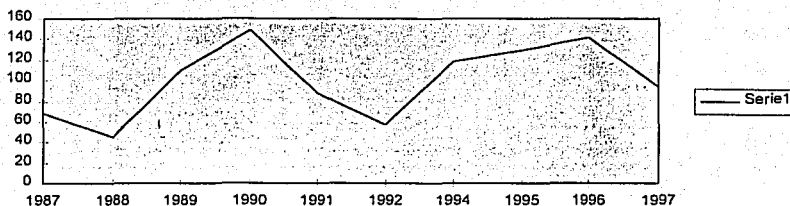
La desgravación arancelaria sobre los bienes de origen animal (transigidos entre Canadá y México) observan un bajo 18.6 % de los bienes mexicanos que entran a Canadá y el 24.1 % de los productos canadienses que entran a México, no son objeto de ninguna desgravación arancelaria en el TLC; lo cual es consecuencia de la protección de los mercados domésticos canadienses y mexicanos de los productos avícolas, de la leche y de los huevos; se tiene que aclarar que (como lo demuestra el cuadro) ya entran muchos más productos libres de arancel a Canadá y Estados Unidos de Norteamérica que a México.

México optó por eliminar sus aranceles de importación en diez años, con el fin de evitar perturbaciones en su mercado interno: así para los bienes de origen vegetal México abrió sus fronteras desde el 1º de Enero de 1994, como también fue el caso para los minerales, los productos químicos, las máquinas y los equipos, también a los aparatos de óptica y de fotografía, pero aún la liberalización es lenta en la madera, el papel y el cartón, el material de transporte y los demás productos, para los plásticos y el caucho, los bienes textiles y del vestido se escalona a diez años; el Tratado ha funcionado como un impulso al comercio, de por sí se incrementaba a un buen ritmo antes del mismo, ahora las exportaciones mexicanas

han encontrado en Quebec un buen mercado para sus productos como se muestra en el cuadro siguiente:

*Exportaciones de Quebec hacia México.*

**Exportaciones de Quebec hacia México.**

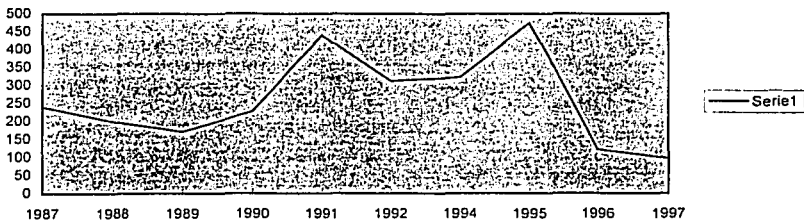


Fuente: Internet 1998; mri.gourv.qc.ca.

El comercio de Quebec hacia México se ha visto incrementado por las negociaciones del TLCAN y aún antes de este ( a excepción del año de 1989 debido a la crisis mexicana) se observa un incremento en su comercio, podemos ver que a partir de 1990 por la recuperación de la economía mexicana se da un “boom” en sus exportaciones, debido en parte a los tratados en materia de transportes, de electricidad, de la industria de lácteos, en el sector minero y en el rubro de alimentos y bebidas, que comenzaban a dar buenos frutos dentro del mercado mexicano: sucede algo parecido 1995 originado por la gradual apertura formal del TLCAN, lo cual justifica el porqué del gran interés y apoyo de la Provincia Quebequense por poner en marcha el TLCAN con México como se observa en el cuadro siguiente.

La siguiente tabla muestra las exportaciones de México a Quebec:

**Exportaciones de México a Quebec.**



Fuente: Internet 1998; mri.gourv.qc.ca.

El Comercio de las exportaciones de México a Quebec en el período anterior a la entrada del TLCAN, muestran una baja debida a la reestructuración comercial mexicana de exportación industrial, que se venía dando en México, lo que significó el cierre de varias empresas como un "impasse comercial" debido a la devaluación de Diciembre de 1994; como se demuestra en la tabla, México comenzó a bajar su volumen comercial (aún de registrar superávit en su balanza comercial); no se deja de percibir que el volumen se estaba reduciendo por falta de inversión adecuada y enfocada al mercado quebequense.

#### 2.4.2.2-El sector financiero entre México y Quebec.

El sector financiero ha estado diversificado por los pequeños y medianos inversionistas, los cuales ha hecho grandes inversiones en el país, no sólo hablo de las inversiones de los grandes conglomerados quebequenses, sino del potencial de inversión de los medianos y pequeños inversionistas muestran; Quebec ha tenido mucho interés en invertir en México y se ha visto reflejado en las cifras oficiales de las instituciones involucradas, un balance realizado por la representación de Bancomext en Montreal en el periodo 1990-1993 (100), muestra que en ese periodo se concretaron 87 proyectos de inversión por un monto de \$ 430 millones de dólares y en su mayor parte procedente de inversionistas pequeños y medianos, dentro del total de inversión sobresalta la compra de la empresa "Bombardier", que como ya se comentó compró la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril) realizando inversiones por \$ 71 millones de dólares y según informes de Bancomext existen al menos cinco grandes conglomerados quebequenses como Quebecor, Caisse de Dépot, Cambior y Sotel que han invertido en México un promedio de \$ 30 millones; pero aún así el flujo de inversiones de pequeños y medianos inversionistas ha alcanzado la mitad del total de \$ 430 millones de dólares en el periodo 1990-1993.

La inversión de pequeños y medianos empresarios se ha visto en 10 proyectos de textil y confección donde se canalizaron \$ 33.5 millones a México; otro ejemplo fue la inversión en México de la adquisición de la empresa "Gráfica Montalbán de Querétaro" por medio de las empresas pequeñas y medianas en 1994 y que invirtieron un total de \$ 4 millones de dólares (101); las medianas y pequeñas empresas mexicanas también han hecho esfuerzos por insertarse y mantener su presencia en Quebec por medio de inversiones y aunque la presencia del inversionista mexicano en Quebec es muy pequeña, es muy productiva y es el caso de las empresas Artopex y Mon-ha, esta última perteneciente al grupo industrial de Monterrey (102).

El rubro fuerte sobre el sector financiero quebequense es el de los mercados financieros, los cuales están representados por siete de los diez bancos registrados canadienses y 26 bancos extranjeros donde la mayoría tienen su sede permanente en Quebec; estas sociedades ofrecen una amplia gama de transacciones internacionales como de servicios bancarios, así como la gestión de cartera para los clientes extranjeros y el montaje financiero fuera de Quebec; este nuevo concepto de creación de negocios de los centros financieros internacionales son un instrumento que ofrece ventajas fiscales a una gama de transacciones

internacionales de proyectos fuera de Quebec, que han dado como resultado que muchas empresas se estén sumando en invertir en México, un ejemplo ha sido el sector de la Medicina que invirtió un total de \$ 2 millones de dólares en 1998, estas inversiones se han llevado a cabo por medio de la Compañía Alliance Médical de Saint-Laurent, la cual es fabricante de equipos médicos y que participó con un contrato de \$ 400 mil dólares con duración de tres años con la Industrial Médica de México, también la Industria BioChem Immunosystems de Montréal por medio de su filial BioChem Pharma concluyó un acuerdo de \$ 1.5 millones con Omega Scientific S.A de C.V. de México y por último la Empresa Positron de Montréal le confió a la empresa Mexicana CEICER la distribución exclusiva de sus sistemas de intervención de urgencia en México; a pesar que el sector referente a medicinas es nuevo en las inversiones quebequenses tiene muy buenas expectativas de complementación y crecimiento.

El sector de las telecomunicaciones e informática originó una inversión aproximadamente de \$ 15 millones de dólares y se llevó a cabo por medio de CINAR Films de Montréal, donde el productor de Emisiones televisivas firmó un contrato de \$ 2.2 millones con MVS Multivisión; por su parte la empresa Technologie Eicon de Lachine especialistas en redes suministrará equipos por más de \$ 753 mil dólares a la empresa Redes y Sistemas de México, también la empresa Harris Canada de Dollard-des-Ormeaux la cual es el fabricante de redes inalámbricas de telecomunicación concluyó dos acuerdos estimados en \$ 6 y \$ 5 millones de dólares con IUSACELL y Alestra respectivamente; la empresa Logo Computer Systems de Montréal (que es el líder de tecnología educativa) concluyó un convenio de colaboración con Global Thinkers Organization de México, la empresa Nexus Environnemental International of Montréal firmó un convenio de co-empresa con Grupo Perfotec de México S.A de C.V.

En el sector Agro-industrial la empresa Lallemand de Montréal, productora de levadura firmó una carta de intención con Grupo Industrial Bimbo S,A de México para un proyecto evaluado en \$ 500 mil dólares; pero no sólo los negocios se dieron a nivel intrasectorial sino que se logró acuerdos de forma estatal, como los Acuerdos sobre el Tratamiento de Aguas residuales, donde algunas instancias gubernamentales concretaron acuerdos con la Empresa John Meunier, que vendió equipo altamente especializado para el tratamiento del agua para la Ciudad de Hermosillo por \$ 412 mil dólares a la empresa Proteasa de México, también la empresa Roche de Sainte-Foy que son especialistas en asesoría de Ingeniería, firmaron un convenio de colaboración con el gobierno del Estado de San Luis Potosí, la empresa SNC-Lavalin International de Montréal, la cual es líder de Ingeniería de Canadá, concluyó un acuerdo con el Instituto Estatal del Agua de Oaxaca en el marco de un proyecto evaluado en \$ 54.4 millones; a lo igual, que un convenio con la Comisión Estatal de Agua Potable y Alcantarillado por \$ 94.7 millones de pesos (103); cabe destacar que la inversión en este rubro fue muy fuerte, por ejemplo la empresa SNC-Lavalin con sus contrapartes mexicanos Grupo Marhnos declararon, debido al estímulo y a la estabilidad económica de México como a los nuevos créditos gubernamentales, que se tiene planeado y esta en puerta la obra de explotación y construcción de fábricas para el tratamiento y reciclamiento de agua en los Estados de Oaxaca y San Luis Potosí; en resumen la inversión

total en este rublo fue cercana a los \$150 millones de dólares (104); la inversión también se canalizó a otros sectores como fue la Compañía IFI de Anjou, la cual son fabricantes de Mostradores refrigerados, que concluyeron con su contraparte Mexicana Femsa Empaque un proyecto evaluado en \$ 4.3 millones, así como la empresa Wulfek International de Ayers Cliff, que son fabricantes de máquinas de empaquetado firmaron un protocolo de convenio con Técnicos y Asesoría Industrial S.A de C.V que significó una inversión de aproximadamente \$ 5 millones de dólares.

El total de lo invertido en México en esta gira del "Equipo Canadá" fue de \$ 172.5 millones de dólares en 1998, lo cual demuestra que México es un muy buen campo de inversión tanto para Canadá como para Quebec; desgraciadamente las inversiones de México en Quebec son muy pequeñas, pero con el tiempo y la recuperación económica de México y el apoyo de Quebec se darán resultados convincentes a futuro; además en estos momentos el interés no sólo de los Quebequenses y Canadienses sino también de los Mexicanos, se han centrado en ver como se pueden realizar negocios, ahora no es sólo el intercambiar productos sino también el realizar proyectos tanto de opiniones, como de uniones estratégicas, con un objetivo claro por ambas partes: Atacar a una parte del mercado estadounidense y tener oportunidades en otras naciones.

### **3-Perspectivas para un Fortalecimiento Comercial.**

Las relaciones entre ambas regiones nos han demostrado el potencial hasta este momento experimentado tanto de forma política como comercial, el capítulo versa sobre las posibilidades de complementación de sectores que tienen ventajas competitivas y que por medio de una estrategia podrían introducirse de una mejor forma al comercio internacional; es vital que debemos sumergirnos de lleno en la visión globalizada, donde todos dependen de todos los demás y por lo tanto ninguna región puede producir todo lo que necesita para desarrollar su proceso productivo industrial; así los tratados comerciales como los bloques económicos han hecho que las regiones se vean obligadas a comerciar como un recurso para proveerse de mayor variedad de mercancías, aprovechando las ventajas derivadas del comercio mismo, por lo tanto los factores que abundan en una región, serán menos caros que en otra donde existan en menor cantidad, respecto a la demanda y en consecuencia los factores escasos tenderán a ser menos escasos y los abundantes menos abundantes. Este capítulo dará una visión donde se plantea la posibilidad que México y Quebec puedan complementar sus procesos productivos basándolos relativamente en dos aspectos importantes: El primero dependerá del potencial del sector por parte de la inversión que se podría instalar en el mercado y el segundo es en base al potencial ya instalado de infraestructura industrial y de procesos innovadores de mercancías dirigidas a sus mercados o al de terceros por medio de la creación de sectores conexos; con una iniciativa de este tipo se podrá atacar el mal que presenta México: La falta de una estrategia que incentive el encadenamiento de los procesos productivos dirigidos a nichos de mercados específicos; tomando en cuenta las ventajas competitivas mexicanas y quebequenses en un sólo producto.

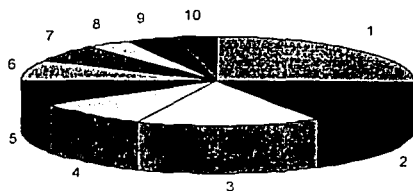
#### **3.1-Breve perspectiva de los sectores más importantes de Quebec y México**

Las similitudes de sus estructuras industriales de pequeñas y medianas empresas de ambos gobiernos traen muy buenas perspectivas de complementación, pero sus diferencias referente al desarrollo histórico de sus sectores productivos son dos realidades muy diferentes; esto ha hecho que el desarrollo de cada sector se encuentren con diferenciaciones abismales como es el caso de la aeronáutica quebequense en comparación a la mexicana, en cambio México tiene ventajas abismales en productos que necesitan de un proceso de mano de obra intensiva como los textiles, las ventajas comparativas en primera instancia han hecho que México se haya incertado en los mercados internacionales muy rápido y que haya experimentado un auge en su proceso exportador originado en estos últimos años; en tanto Quebec ha demostrado un gran potencial exportador fundado en su contemporánea industrialización iniciada en los años sesenta, la cual ahora muestra un adelanto tecnológico de punta mundial aplicada a sus sectores más dinámicos; un ejemplo de la dinámica de la provincia se puede percibir por su fuerte sector agro-industrial, que tan sólo en 1993 la demanda total de productos bioalimentarios se acercó a los US \$19 300 millones de dólares (105), además se encuentra entre los diez principales productores mineros del mundo, su subsuelo contiene sobre todo minerales metálicos como el oro, el cobre, el hierro, la plata, el zinc y el amianto, eso sin contar que ocupó el primer lugar en exportaciones internacionales de aluminio y de amianto en 1995 y su desarrollo en el

avance tecnológico y en la transformación primaria de los metales es muy destacado, representado por el 80 % de sus exportaciones (106).

1-Material de Comunicaciones	13%
2-Aluminio y Aleaciones	8,3%
3-Papel de Periódico	7,9%
4-Aviones con motores	5%
5-Automóviles y chasis	4,5%
6-Madera de Construcción (resinosas)	4%
7-Motores de aviones y piezas	3%
8-Pulpa de madera	2%
9-Material y herramienta	2%
10-Confección y accesorios	1,8%

Principales Productos de Exportación de Quebec.



Fuente: Internet 1998; mri.gouv.qc.ca Ministerio de Industria, Comercio, Ciencia y Tecnología.

El sector secundario quebequense se encuentra en pleno desarrollo, las redes de servicios y comunicaciones con tecnología de punta, son el resultado de una mano de obra calificada, la cual dentro del período 1992 a 1995 ha desarrollado notables avances en las industrias de productos eléctricos y electrónicos, material de transporte, transformación de metales y del papel, simplemente para tener un rango del desarrollo experimentado en este sector se tiene situado a Quebec entre los principales productores de papel y pastas de papel mundialmente, donde el papel periódico ocupó el segundo lugar mundial; en este sector se cuenta aproximadamente con sesenta fábricas que producen anualmente más de 7 millones de toneladas de papel y pastas de papel, en energía eléctrica y motores no eléctricos ocupó el sexto lugar mundial en el mismo año (107).

En lo referente al sector terciario este ocupa un lugar preponderante en la escena económica quebequense, los servicios, el comercio, la administración pública, las finanzas, las compañías aseguradoras y las inmobiliarias, así como el transporte y las comunicaciones representaron en 1997 el 73.5 % de todos los empleos en Quebec (108); eso sin contar que en la provincia se envía cerca de la mitad de su producción de bienes y servicios a las otras provincias de Canadá y al resto del mundo, mostrando su dinamismo comercial. El análisis de México requiere de una visión más profunda, ya que varios de sus sectores productivos han experimentado un decremento preocupante por la falta de inversión; la historia es diferente, el crecimiento del sector agropecuario mexicano en general ha sido bajo y demostró hasta el Sexenio de Salinas de Gortari una tendencia descendiente, pues de

representar más del 10 % del PIB en el período de Echeverría bajó a 7.5 % (109), demostrando el poco interés por designar recursos al campo.

*Crecimiento Promedio Anual del Sector Agropecuario y Participación en el Producto Interno Bruto (PIB) a precios constantes (1970-1994) (por ciento).*

Sexenio	Crecimiento	Participación en el PIB.
Luis Echeverría Álvarez (1970-1976)	1,6	10,2
José López Portillo (1976-1982)	3,3	9,1
Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)	0,6	9,0
Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)	1,2	7,5

*Fuente: INEGI, Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, INEGI, 1991. Banco de México, Informes Anuales, México, Banco de México, 1992, 1993, 1994.*

La agricultura se ha caracterizado por un crecimiento negativo sumado a las grandes sequías vividas en el país desde la década del setenta, las sequías así como la poca visión a futuro del campo mexicano, ha obligado a importar productos agrícolas desde el año de 1972 en forma ininterrumpida; la participación de la agricultura en el Producto Interno Bruto muestra una caída que va de 6 % en el período de Luis Echeverría a 4.6 % en el período de Salinas de Gortari (110), por lo cual la aportación de la agricultura a la economía es cada vez menor, debido a factores como la baja productividad, la falta de inversiones productivas, la falta de la tecnificación, la insuficiencia de créditos baratos y oportunos y el abandono de las actividades por parte del Estado, como se muestra en el siguiente cuadro.

*Crecimiento Promedio Anual de la Agricultura y su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) a precios constantes (1970-1994) (por ciento).*

Sexenio	Crecimiento	Participación en el PIB.
Luis Echeverría Álvarez (1970-1976)	0,6	6,0
José López Portillo (1976-1982)	3,5	5,2
Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)	0,3	5,5
Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)	1,3	4,6

*Fuente: INEGI, Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, INEGI, 1991. Banco de México, Informes Anuales, México, Banco de México, 1992, 1993, 1994.*

El sector industrial muestra un mayor dinamismo económico, se ha destacado al sector eléctrico con un ritmo de crecimiento promedio anual del 7.3 % desde 1970 a 1994, el petróleo y gas crecen durante el mismo período a un ritmo promedio anual del 6.6 % (111), las industrias extractivas son las que han mostrado menores tasas de crecimiento con un promedio anual del 2.4 % (112) (a excepción del rubro de la extracción de Plata en México ocupando el segundo lugar mundial), la construcción y la industria de la transformación crece a tasas modestas de 3.8 % y de 3.5 % promedio anual en el período de 1970-1994



(113); en términos generales el dinamismo en estos períodos de las ramas industriales ha estado disminuyendo por la falta de inversión.

*Crecimiento Promedio Anual del sector Industrial y su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) a precios constantes (1970-1994) (por ciento).*

Sexenio	Crecimiento	Participación en el PIB.
Luis Echeverría Alvarez (1970-1976)	6,0	35,3
José López Portillo (1976-1982)	6,3	35,8
Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)	0,5	33,4
Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)	4,1	32,7

*Fuente: INEGI, Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, INEGI, 1991. Banco de México, Informes Anuales, México, Banco de México, 1992, 1993, 1994.*

El sector servicios decreció en el sexenio de Miguel de la Madrid, pero volvió a recuperar su dinamismo en el sexenio de Salinas de Gortari; la participación del sector servicios ha aumentado hasta alcanzar el 61 % de la producción nacional (114), lo cual a su vez significa que el sector agropecuario y el industrial han disminuido su participación dejando a los servicios como el sector más dinámico; los rubros que registraron más crecimiento fueron el de las comunicaciones y transportes con un crecimiento promedio anual de 6.2 % y la menos dinámica fue la de restaurantes y hoteles con un crecimiento promedio anual del 3.3 %, los servicios financieros crecieron a una tasa promedio anual del 4.4 % y la administración pública y defensa a una tasa del 4.7 % (115).

*Crecimiento Promedio Anual del sector Servicios y su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) a precios constantes (1970-1994) (por ciento).*

Sexenio	Crecimiento	Participación en el PIB.
Luis Echeverría Alvarez (1970-1976)	5,1	54,4
José López Portillo (1976-1982)	5,3	55,0
Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)	-0,1	57,5
Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)	2,8	61,0

*Fuente: INEGI, Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, INEGI, 1991. Banco de México, Informes Anuales, México, Banco de México, 1992, 1993, 1994.*

El comportamiento del comercio exterior en el sexenio de Ernesto Zedillo en 1995 explica la tendencia de los años recientes y de la aguda crisis económica, ya que persisten grandes semejanzas en el desempeño exportador; de acuerdo al sector y el tamaño de las empresas las exportaciones siguen concentradas en pocos bienes, mercados y compañías, un ejemplo de esto, es que diez productos explican más de la mitad del total exportado (ya que Estados Unidos de Norteamérica absorbe 80 % de las ventas externas) por lo que la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores (ANIERM) calculó que "menos de

300 empresas realizan el 70 % de las exportaciones" (116), según la ANIERM actualmente la dinámica exportadora ha provocado un cambio drástico en la evolución de las importaciones, por que las exportaciones de manufacturas crecieron más de 33 % para 1995 y su participación en el total exportado ascendió a 84 %, lo que demuestra la importancia de diversificar los productos exportables e iniciar una verdadera inversión en empresas y sectores. Es interesante destacar que aún con la concentración de productos exportables (con excepción de la industria de la madera) las ventas externas por grupos crecieron a tasas de dos dígitos, lo que sugiere que el auge exportador de ese año fue un fenómeno generalizado en la industria; las exportaciones manufactureras del sector no maquilador crecieron cerca del 50 %, mientras que las de las maquiladoras aumentaron en un 20 %, gracias a la recuperación del precio del petróleo (117); para 1997 la actividad económica de México se encontró con un PIB que aumentó a US \$ 402 541.1 millones de dólares pasando a hacer el 11° lugar mundial (118), donde la agricultura cooperó con un 6.1 %, el sector Industrial con 28.3 % y el sector Servicios con un monto de 65.6 %, (de este el 32.2 % correspondió al comercio de restaurantes y de hoteles) pero aún así la producción agrícola sigue en franco decremento y la producción del petróleo sigue siendo el pilar del gasto público y de la economía mexicana.

### **3.2-Estrategia Mexicana para Acrecentar su Relación Económica con Quebec.**

México debe planear un esquema de asociación internacional que facilite y promueva la coínvención y los proyectos mixtos entre empresarios pequeños y medianos de México y Quebec; para hacer esto posible se requieren cambios importantes en el funcionamiento de la Banca Mexicana de Fomento y los criterios hasta ahora dominantes de las representaciones en el extranjero como Nafin, Embajadas y Consulados; la experiencia reciente muestra que las áreas de captación de inversión extranjera de Nafin, el Consejo Mexicano de Inversiones, Secofi y Fonatur privilegian en general la atracción del gran capital extranjero (119). La Relación actual con compañías extranjeras a lo igual que con algunas empresas de Canadá y Quebec, han experimentado ciertas desaveniencias sobre su participación en las licitaciones mexicanas, un ejemplo fue el incidente sobre la falta de apego a las reglas sobre compras públicas establecidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: es un hecho que en los últimos años las críticas a la corrupción y falta de claridad en México han sido constantes y las empresas extranjeras han comunicado en muchas ocasiones su temor a invertir en el país por razones relacionadas con la corrupción y la burocracia mexicana.

Un estudio elaborado por la Cámara de Comercio Americana entre los presidentes y directores generales de sus 2 mil 267 miembros corporativos con operaciones en México (120), reveló que la corrupción es uno de los diez factores que inhiben sus inversiones en el país, entre los obstáculos que frenan a los empresarios a traer sus capitales a México destacan la inestabilidad e incertidumbre política, social y económica, la carga fiscal, la burocracia y una lenta toma de decisiones gubernamentales, la falta de seguridad y la carencia de una planeación económica de las autoridades a largo plazo. Aunado a esto México ha manejado equivocadamente la estrategia en la captación de inversiones, se ha

dejado llevar por la idea errónea de que al atraer los grandes conglomerados transnacionales se traducirá automáticamente en un benéfico positivo para el desarrollo económico; si partiéramos de esa estrategia, entonces se debería ampliar las relaciones de complementación, coinversión en proyectos en el mercado mexicano con y negocios específicos para las grandes empresas quebequenses, por medio de los grandes conglomerados desarrollando áreas a priori y factibles para ambos.

Existe un gran mercado de conocimientos en este rubro de grandes conglomerados quebequenses, que han progresado en la clasificación de las grandes empresas norteamericanas en el período de 1989 a 1994, las siguientes empresas han crecido muy rápidamente, por ejemplo la empresa Weston ha pasado del puesto 59 al 38, la empresa Seagram ha pasado del puesto 118 al 71, la empresa Bombardier ha pasado del puesto 316 al 108, la empresa Quebecor pasó del 335 al 161, la empresa Domtar pasó del 257 al 226 y la empresa Cascades pasó del 431 al 265 (121), es cierto que México ha tratado de entablar relaciones con algunos conglomerados quebequenses (como la empresa Bombardier), pero recientemente la política externa no ha tenido congruente con la política interna y se han perdido oportunidades grandes para integrar estos sectores.

Desgraciadamente el problema referente a las licitaciones internacionales han hecho que las grandes empresas quebequenses, ahora requieran de más garantías por parte del gobierno mexicano y un ejemplo de esto, son las grandes empresas que se han interesado en México y que han tenido muy malas experiencias como Northern Telecom, Bombardier y Hydro-Quebecm; si bien México no desea crear el ambiente propicio para integrar a los grandes conglomerados, entonces deberá formar un ambiente propicio para integrar a las pequeñas y medianas industrias: un factor que ha inhibido la integración es el que incumbe a los sectores privados de ambos lados, que sigue segados por el brillo del mercado norteamericano y no se ha dado cuenta que el intercambio entre ambos también ofrece un gran universo de posibilidades de desarrollo comercial tanto para empresas mexicanas como quebequenses: el siguiente cuadro que se encuentra en la siguiente hoja, muestra a las grandes empresas manufactureras de Quebec que se clasificaron entre las 500 más importantes en América del Norte, en el año de 1994.

El mercado cautivo para los grandes conglomerados puede ser beneficiosos en corto plazo, pero puede traer poca flexibilidad y capacidad de adaptación al mercado, ya que una empresa matriz no se preocupa por estar actualizando sus sucursales, además los cambios tecnológicos llegarán muy lentamente, en comparación de las pequeñas y medianas empresas, las grandes empresas tiene dificultades para seguir a las sociedades pequeñas, pues no pueden obtener los mismos resultados sin poner en marcha mecanismos mucho más complejos, en cambio las pequeñas y medianas empresas e inversores son capaces de adoptar orientaciones que integran aquellos que toman decisiones en torno a las grandes cuestiones centrales y luego pasar rápidamente a la acción lo cual es una gran ventaja.

EMPRESAS	INGRESOS MIL MILLONES DOL.	PUESTO 1994	PUESTO 1989
BCE	19,8	21	18
George Weston	11,9	38	59
Aluminio Alcan	9,4	52	51
Seagram	7,8	71	118
Noranda	5,3	102	96
Bombardier	4,8	108	316
Petro-Canada	4,6	115	148
Onex Corporation	4,0	126	85
Molson	3,1	160	253
Quebecor	3,1	161	335
John Labatt	2,8	167	118
Stelco	2,5	186	226
Domtar	2,0	226	257
Abitibi Price	1,9	237	227
Avenor	1,8	239	157
Macleam Hunter	1,7	244	255
Cascades	1,6	265	431
Cooperativa Federada de Quebec	1,5	274	279

Fuente: Internet [mri.gouv.qc.ca](http://mri.gouv.qc.ca) ;Un perfil de Québec.

Una prueba de la mala estrategia seguida por México sobre los pequeños y medianos inversionistas, es que por lo general el que cuenta con todas las atenciones y servicios de las dependencias y funcionarios mexicanos son solamente representantes de empresas con gran capital transnacional, además las empresas con gran vocación exportadora bien definida cuenta con sus propios departamentos legales y de relaciones públicas que son capaces de realizar cabildeo a nivel de altos funcionarios públicos y privados; por lo cual a veces conocen con anticipación los informes sobre licitaciones públicas, ventas de empresas, medidas cambiarias, cambios y reformas en las leyes y reglamentos que regulan la inversión extranjera (122), por lo tanto ellas mismas se pueden abrir camino dentro de las negociaciones con altos empresarios mexicanos, pero los medianos y pequeños empresarios no cuentan con esa gran infraestructura para poder entablar una negociación a esos niveles.

La inserción de México en los espacios internacionales de producción y distribución requieren reforzar firmas que puedan contar con ventajas comparativas y apoyar sus empresas con liderazgo, para sostener la base de la calificación o entrenamiento para la subcontratación o la representación de servicios; la participación de las pequeñas y medianas empresas en las exportaciones de Quebec son muy variadas y en algunos casos no muy importantes, pero estas empresas están llamadas a jugar - como en los servicios - un papel importante por sí mismas debido a su asociación con firmas líderes, aunque se han dado fusiones y adquisiciones promovidas por las sociedades financieras en los últimos

años - en particular por aquellas del sector público -, la productividad de la industria quebequense crece a menor ritmo que la de sus competidores a causa del retraso tecnológico de un buen número de sus empresas, por eso para superar los desafíos internacionales y particularmente el quebequense, la industria mexicana debe invertir en su capacidad de producción e innovación, así como en la formación de recursos humanos por medio de una buen educación. Los procesos de fabricación y la gestión de los recursos naturales se deben mejorar, así como las asociaciones o agrupaciones industriales para el desarrollo de firmas que puedan aumentar las ventajas comparativas y competitivas, donde podamos encontrar en las industrias basadas en la explotación de los recursos naturales como las relacionadas con el bosque, la hidroeléctrica y en los sectores de punta como la industria agro-industrial y aquellos con expansión en el sector terciario como los transportes.

La realidad mexicana se demuestra que a pesar del dinamismo de su sector exportador, donde todavía existe un enorme margen para fortalecerlo, se deberá enfocar al incorporación de un mayor número de empresas; ya que en el periodo Enero-Septiembre de 1996 sólo 640 empresas realizaron 80 % del total de exportación de mercancías; se deberá diversificar las ventas al exterior por mercados de destino, ya que el 86.1 % de las exportaciones se dirigen a EE.UU y Canadá y por último se deberá diversificar el número de producto, ya que tres ramas del sector manufacturero representan el 67.3 % de las exportaciones no petroleras (123), además se deberá aumentar el contenido nacional de las exportaciones mexicanas mediante la sustitución de materias primas importadas que se utilizan en la producción, incorporando así a un número de empresas como exportadores indirectos y evitar el carácter residual de las exportaciones, pues muchas empresas sólo buscan los mercados internacionales cuando se contrae el mercado interno.

### 3.2.1-El Papel de la Embajada y el Consulado Mexicano y la Oficina de Bancomext para el Desarrollo del Intercambio Económico entre México y Quebec.

Se debe destacar que buena parte de los contactos establecidos entre la provincia quebequense y sus principales actores como empresarios, funcionarios públicos, universidades, artistas, agricultores etc. se han realizado con sus contrapartes mexicanas a nivel regional y sectorial, también la creciente vinculación entre Quebec y los representantes gubernamentales y empresariales de diversas regiones de México; así como el Consulado de México y las oficinas de Bancomext y Sectur en la Ciudad de Montreal (124) han creado y ampliado los vínculos entre ambas partes; la inversión ha sido el punto práctico del acercamiento entre ambos gobiernos; el descuido de la gran potencialidad de los medianos y pequeños inversionistas quebequenses han hecho la desigual política de atracción de inversiones en México, donde se subestima el potencial del inversionista pequeño; actualmente ya se comienza a llevarse al plano de lo realizable el éxito de la pequeña y mediana empresa; se estudian los casos de las pequeñas empresas italiana y de Corea del Sur (125) donde Hacienda y Nafin se han interesado en las experiencias de estas empresas, que han logrado concretar una política industrial o de fomento consistente y de largo plazo; por su parte, Nafin ha avanzado en la política crediticia hacia la micro y

pequeña empresa, pero requiere de un esquema integral que reúna todos los apoyos tecnológicos, entrenamiento y capacitación de personal y comercialización.

En el caso de Secofi se ha concentrado su acción en la desregulación económica y la eliminación de obstáculos al funcionamiento del mercado, considerando el concepto de fomento industrial como equivalente a subsidios, situación que ha impedido la concreción de una verdadera política industrial (a pesar de que se hable de ella), la cual se ve reflejada en la desocupación generalizada en el sector manufacturero y su severo impacto que ha tenido la ausencia de una política industrial y tecnológica consistente.

En lo que se refiere a Consulados y Embajadas, por lo general se siguen los patrones que impone el gobierno federal a través de Bancomext y Secofi (126); muchos gobernadores repiten el mismo error de pensar que lo mejor para el desarrollo de su región es atraer a las grandes empresas o filiales de corporaciones y quizá el mayor problema de las representaciones mexicanas en el extranjero - sean Bancos o representaciones diplomáticas y consulares - es que no cuenta con personal capacitado, sensible a los requerimientos del potencial inversionista pequeño y mediano; se habla que en el caso de Quebec y de muchas regiones de Norteamérica el perfil del potencial inversionista pequeño es el de un hombre o mujer maduro ó en ciertos casos, hay jóvenes entusiastas y también pensionados, que tiene una atracción por México y desean invertir y establecerse en México; las cantidades promedio que manejan estos prospectos para invertir fluctúan entre 300 mil y 800 mil dólares (127).

Se han comenzado a hacer los cambios necesarios para incrementar la presencia de México al exterior y una pieza fundamental que ha acrecentado el desarrollo es el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), el cual incrementa sus esfuerzos para promover la competitividad de las empresas medianas y pequeñas, generando un desarrollo regional más equilibrado, apoyando las exportaciones de productos con claras ventajas comparativas y competitivas mediante mecanismos y programas integrales que incluyan servicios de asesoría, capacitación e información, así como financiamientos a través de intermediarios financieros bancarios, con el fin de desarrollar y consolidar la oferta exportable del país; para ello se precisa de una participación esencialmente más activa, eficaz y eficiente del Banco. en la atención a los agentes que intervienen en el comercio exterior, dando así un impulso decisivo a la inversión y la productividad; en su especial caso Bancomext debe propiciar un mayor conocimiento del Banco y sus productos y servicios, no sólo entre los intermediarios sino también entre los usuarios finales.

Los cambios han empezado a llegar a las estructuras de Bancomext y ahora con la nueva estructura el banco deberá facilitar la mejor comunicación y coordinación entre las áreas y propiciar una mayor especialización y eficiencia de los recursos de la institución; asimismo le permite contar con los elementos necesarios para ofrecer un apoyo más eficaz a la planta productiva del país y fortalece su papel de verdadero catalizador e impulsor de la consolidación de la oferta exportable, al proporcionar de manera oportuna una gama integral de apoyos financieros y servicios promocionales requeridos por las empresas

mexicanas; ahora se presenta la oportunidad de que las oficinas responsables de ofrecer los productos y los servicios tengan un acercamiento más eficaz con la clientela, a fin de aumentar el conocimiento que la comunidad empresarial tiene acerca del Bancomext y sus productos y servicios. Ello requiere fortalecer los puntos de venta y una orientación enfocada prioritariamente a la venta y la difusión integral fomentando la atención a sectores, empresas y regiones, cuyo potencial exportador desarrolle los instrumentos necesarios de productos y servicios no satisfechos de manera adecuada por otros intermediarios privados o públicos; un resultado de esta nueva cara de Bancomext ha sido su apoyo a las pequeñas y medianas empresas y las estadísticas lo demuestran: de un total de 2410 empresas que recibieron apoyo financiero de Bancomext (durante el primer semestre de 1997), 2024 se ubican en la categoría de pequeñas y medianas empresas a desarrollar (128).

### 3.2.2-Las ventajas de Asociaciones entre Pequeñas y Medianas Empresas.

La globalización no puede seguir un esquema indiscriminado de apertura ante el capital extranjero y se requiere un patrón altamente selectivo, con empresas que aporten capacidad tecnológica, transmitan habilidades y faciliten los procesos de aprendizaje técnico; de acuerdo con lo anterior, no es viable y pertinente los términos de asociación con empresas estadounidenses que impliquen riesgos de mayor control ó simplemente desempeñen el papel de representaciones subsidiarias sin capacidad de decisión, donde estos problemas se pueden reflejar directamente en problemas económicos, industrial manufacturero o de servicios; ya que la conformación de un enclave internacionalizado, donde el paquete tecnológico o de servicios procede totalmente de la empresa extranjera (ya sea matriz o franquiciante) no permite el aprendizaje técnico y se impide la formación de personal calificado, ya que generalmente el personal bien capacitado ó superior provienen de la casa matriz.

Algo que identifica las necesidades entre las economías mexicana y quebequense son sus semejanzas en estructuras productivas, en ambos casos su columna vertebral está constituida por pequeñas y medianas industrias, donde buena parte de estas empresas producen bienes finales; Quebec tiene en muy pocos casos una dependencia del conglomerado transnacional norteamericano a diferencia de otras provincias, como Ontario donde podemos definir como una economía de filiales y subsidiarias de los Estados Unidos de Norteamérica; las semejanzas no significan que funcionen en condiciones similares, ya que la industria quebequense tiene una fuerte vocación exportadora y cuenta con tecnología de punta; aspecto clave para la complementariedad con la pequeña y mediana industria mexicana, el perfil organizativo y tecnológico de las empresas quebequenses ofrecen oportunidades de negocios y alianzas más equitativas y horizontales y la experiencia con el gran conglomerado transnacional, ha mostrado que la empresa mexicana pierde autonomía y su expansión queda sujeta a las prioridades de la empresa matriz (129).

La mediana y pequeña empresa quebequense tiene gran capacidad financiera y un potencial efecto multiplicador en empleo y difusión de conocimiento tecnológico, asimismo cuenta

generalmente con experiencia en el mercado canadiense y estadounidense, con productos y servicios del valor agregado de nivel de primer mundo; la empresa subsidiaria puede establecerse con el aval financiero de la empresa matriz y utilizar créditos, financiamientos y asistencia técnica locales, sin aportar realmente capital fresco y una realidad es que el efecto multiplicador de las empresas pequeñas o medianas utilizan más insumos locales, además de emplear y capacitar a la mano de obra local, ya que no implica desequilibrios ecológicos o polarizaciones en la conformación del sector laboral y la mayor parte del capital es reinvertida en la región.

El sector de pequeños y medianos empresarios ha crecido con mucha rapidez durante las últimas tres décadas, este sector tan subestimado puede invertir cantidades que fluctúan entre US \$ 2 y \$ 5 millones de dólares (130), sobre este tipo de inversiones predominan en la lista como 150 empresas quebequenses (que hacen negocios en México) incluyendo universidades, grupos artísticos-culturales y dependencias gubernamentales, además muchas de los grandes conglomerados internacionales se asocian con las pequeñas y medianas empresas como proveedores especializados y subcontratistas, en particular en los sectores de alta tecnología y en la industria pesada; las estadísticas demuestran que más del 90 % de los establecimientos manufactureros en Quebec son pequeñas y medianas empresas y más de 1.1 millón de personas trabajan en empresas de menos de 100 empleados; donde ocupan el 45.8 % de los puestos de trabajo del sector privado (131). La estrategia deberá invitar a aquellas empresas interesadas en invertir en México a coinvertir con empresas mexicanas de tamaño similar que requieren un impulso financiero y procesos tecnológicos innovadores, que permitan competir en un mercado más abierto; no hay que olvidar que la economía quebequense depende en gran parte del éxito de sus medianas y pequeñas empresas.

Gracias a su capacidad las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel esencial como instrumento de desarrollo tecnológico, tanto en la investigación como en la comercialización de los productos; México ya ha tratado de integrar algunas empresas quebequenses las cuales han tenido preferencia por la ingeniería en la gestión de proyectos o provisión de equipo y la información, punto que ha sido de convergencia para poder aumentar la presencia de Quebec en México; ya que los técnicos quebequenses en la toma de decisiones sí prestan atención a los consejos de los técnicos mexicanos, por lo que se comenta que "se les permiten participar sin decirles un no inicial" (132); esto demuestra que las compañías quebequenses han estado dispuestas a intercambiar conocimientos con las compañías mexicanas involucradas en proyectos de misma índole, intercambiando opiniones, tecnología y dando participación a los mexicanos en la construcción de sus proyectos; así el sector privado mexicano debería realizar inversiones significativas en los sectores claves del intercambio Mexicano-Quebequense, de manera que la producción logre ser suficiente para abastecer los requerimientos de un mercado interno y externo en expansión, fortaleciendo las cadenas productivas mediante el consumo de insumos tanto nacionales como quebequenses; estos abarcarán la adaptación y diseño de nuevas tecnologías en ramas de punta que permitan ejercer un efecto de arrastre sobre las distintas actividades. Las responsabilidades requieren de la creación de nuevas ventaj

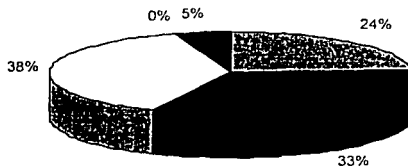


comparativas que nos permitan acrecentar la presencia en el exterior; sin depender del bajo costo de la mano de obra y la exportación barata de recursos naturales; en estos momentos la pequeña y mediana industria mexicana representa alrededor del 98 % del número de plantas fabriles que generan poco más del 50 % del empleo manufacturero (133), estas participan como proveedores de las grandes empresas, que aún cuando no están estructuradas en cadenas productivas perfectamente homogéneas avanzan hacia su consolidación; ello representa una importante ventaja económica para las empresas que efectúan la última etapa del proceso de transformación y para aquellas que deseen hacer coinversiones en el mercado mexicano.

Es importante para ambas partes saber la opinión sobre la potencialidad de los mercados; un estudio quebequense realizado en 1993 (134) que abarcó a los sectores agro-alimentario, productos del papel, prendas y vestidos, productos madereros, aeronáutica, equipo de comunicaciones, productos farmacéuticos, motores y partes de vehículos y de software; representaban a pequeñas firmas exportadoras quebequenses, donde el 66 % estaban haciendo negocios en México como se muestra en el siguiente cuadro:

Con alto Incremento 24%, Con un Moderado Incremento 33%, Estable 38%, Disminuido 0% y No Saben 5%.

Visión del Mercado Mexicano

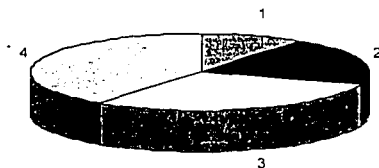


Fuente: Survey of Quebec Exporting Firms Regarding Trade with Mexico; "Mexico Market Profile". Department of Foreign Affairs and International Trade; DEL Mexique/ UQAM and Leqault, Grysole & Associés. Marzo de 1993.

Los problemas económicos de México no han sido problema para el inversionista quebequense, que tiene una visión en el futuro del mercado mexicano muy optimista; el estudio demostró que la cuarta parte cree que el desarrollo de sus negocios serán de un alto rendimiento, el 33% restante cree será más moderado y el 38% espera algo estable, se encontró que un 5% no sabía que iba a ocurrir, pero lo sobresaliente es que nadie piensa que vaya a disminuir sus negocios en México; la siguiente tabla demuestra como algunas empresas quebequenses respondieron a la pregunta de diversificar su comercio al mercado mexicano y es triste saber como algunas firmas contestaron que no tenían pensado considerar a México como un mercado factible para sus exportaciones y dieron las razones que aparecen en el cuadro de la siguiente pagina.

Los pocos servicios de información que están disponibles en Quebec para ayudar a las firmas a entrar al mercado mexicano (como la Embajada y Consulados Mexicanos en Canadá) han recibido un alto promedio de visitas, pero aún así las agencias del gobierno que eran generalmente considerados más servidoras que las organizaciones privadas (con la excepción de bancos mexicanos) siguen presentando el mismo problema: la privación de información actualizada del mercado Mexicano, no existe una acceso rápido y actualizado a información de primera mano, lo cual dificulta el proceso de conocimiento del mercado, privando de una integración en áreas que son consideradas de un alto potencial de desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.

#### Respuestas de diversificación al mercado mexicano.



#### Datos:

- 1-No existe competitividad en el mercado mexicano.
- 2-Existen Prioridades diferentes.
- 3-Los productos no se pueden adaptar al mercado mexicano.
- 4-No existe demanda de parte del comercio en México.

Fuente: Survey of Quebec Exporting Firms Regarding Trade with Mexico; "Mexico Market Profile". Department of Foreign Affairs and International Trade; DEL Mexique/ UQAM and Leqault, Grysole & Associés. Marzo de 1993.

#### 3.3-Areas Factibles de Asociación y coinversión.

Existen varias áreas donde México y Quebec pueden encontrar nichos de mercados, acuerdos de cooperación técnica o de investigación, como pueden ser las áreas de desarrollo industrial y de servicios, que son atractivas para la pequeña y mediana empresas de ambas regiones e inclusive para gobiernos estatales y municipales con requerimientos de modernización en servicios públicos y de bienestar social en esquemas mixtos o de asociación con capital privado de empresas mexicanas; los sectores que se han rezagado dentro del mercado mexicano se ha debido fundamentalmente a la falta de inversión y de visión empresarial a largo plazo, lo cual ha originado que el sector de los servicios financieros sean más prometedores que la inversión en los sectores primarios y secundarios debido a su lenta recuperación de la inversión; pero lo que se les ha escapado a los inversionistas es que al crear y absorber una porción del mercado los llevará a la larga a beneficios más remunerables que tan sólo ponerlos en la bolsa y salir corriendo cuando se avecine una devaluación; esa falta de compromiso real sobre el país ha hecho que la confianza se reduzca a grandes monopolios ya existentes en México, el objetivo de plantear una complementación sectorial entre Quebec y México se basa en muchos aspectos como la

similitud de sus estructuras productivas, el potencial de cada sector en su región ó la visión imaginativa de poder crear y desarrollar un incremento que pueda contrarrestar la dependencia económica con los EE.UU.

### 3.3.1-Sector Agro-alimentario.

México cuenta con grandes territorios para el aprovechamiento de sus riquezas, tan es así que de los 41 estados y un Distrito Federal, 32 estados tiene participación relevante en el total de la producción nacional, pero aún varios estados se ha desperdiciado su potencial cosechador debido a que la mayoría de las tierras cultivados son de temporal y solamente un número reducido de tierras pertenecen al sector privado que tiene sistemas de riego automatizados y funcionables todo el año: según datos oficiales el 22 % del total de la población trabaja en la agricultura y la explotación agrícola del suelo mexicano es la mitad de aquella dedicada a la actividad forestal (135), como se observa en el cuadro que muestra la distribución de la producción agrícola en México en 1991:

ESTADO	VALOR PRODUCCION MILES DE DOLARES	PARTICIPACION PRODUCCION %	ESTADO	VALOR PRODUCCION MILES DE DOLARES	PARTICIPACION PRODUCCION %
Aguascalientes	304781	0,61	Morelos	764442	1,54
Baja California	1193021	2,4	Nayarit	1157270	2,33
Baja California Sur	275337	0,55	Nuevo León	405096	0,82
Campeche	113726	0,23	Oaxaca	2204785	4,44
Coahuila	812812	1,64	Puebla	1910279	3,85
Colima	465057	0,94	Querétaro	216175	0,44
Chiapas	2335898	4,71	Quintana Roo	90478	0,18
Chihuahua	2232489	4,5	Sn Luis Potosí	861517	1,74
Distrito Federal	251827	0,51	Sinaloa	4898671	9,87
Durango	1038635	2,09	Sonora	3555457	7,16
Guanajuato	2459703	4,96	Tabasco	489905	0,99
Guerrero	1338920	2,7	Tamaulipas	1882745	3,79
Hidalgo	958023	1,93	Tlaxcala	452430	0,91
Jalisco	4289563	8,64	Veracruz	3495924	7,04
México	2321350	4,68	Yucatán	277537	0,56
Michoacán	3674053	7,4	Zacatecas	2895972	5,84
<b>TOTAL NACIONAL</b>			<b>49623878</b>		<b>100</b>

Fuente: sagar.org.mex 1994 (Secretaria de Agricultura y Recursos Hidráulicos).

Es cierto que el sector agrícola se ha estado contrayendo, pero aún así los restos nacionales de aquellos ramas productivas han sido detectados por numerosos inversionistas norteamericanos, los cuales ha estado estimulando la creación de nichos productivos en el sector; existen antecedentes donde el gobierno mexicano ha tratado de impulsar la agricultura de exportación desde los años 50's, pero ahora se ha articulado con el flujo renovado de inversiones procedentes de EE.UU; según un informe del Departamento de

Agricultura de EE.UU afirma que la industria mexicana de frutas y legumbres se ha desarrollado en el noroeste de México, dando como resultado que varias inversiones provenientes de fuentes estadounidenses ahora desarrollen el campo mexicano; se comenta que: "Muchos agricultores han obtenido crédito asociándose con corredores de los productores estadounidenses, donde el corredor le adelanta dinero al productor para gastos de producción y luego toma ( se paga) el adelanto (deduciéndolo) de las ganancias obtenidas de la venta del producto. Así, granjeros de EE.UU están involucrados en la producción mexicana" (136); en ese mismo informe se observa que numerosas empresas EE.UU's financian a productores agrícolas mexicanos o tienen en ciertas regiones del país industrias procesadoras que controlan parcial o totalmente el mercado de productos agrícolas de la región; el directorio de firmas de EE.UU que operan en países extranjeros incluye 65 empresas agroalimentarias que operan en México, entre ellas destacan la presencia de Anderson Clayton Co, Campbell Soup Co, Carnation Corp. Coca Cola Export Co. Del Monte Corp. General Foods Corp. Gerber Products Co, H.H.HEINZ Co. Quaker Oats Co. Swift Co. United Fruit Co y otras (137).

Este sector apoyado por las inversiones han creado sectores conexos, las empresas transnacionales han podido coordinar y compartir actividades de acuerdo a las necesidades de sus mercados de exportación en otros mercados; ahora están generando ventajas competitivas en varios rubros agroalimentarios desarrollando nuevos campos de explotación e integración al comercio mundial; la integración ha creado un reconocimiento mundial a todas las empresas antes mencionadas, todo los avanzados mecanismos de producción han estimulado la participación en primer plano de empresas extranjeras que hacen más competitivos los sectores involucrados y como consecuencia una de las ventajas ocurridas por cercanía con los EE.UU han permitido tener acceso a la tecnología vanguardia del proceso de transnacionalización, un ejemplo de esto fue lo que se denomina la agricultura de contrato ó las agromaquilas hortícolas que permiten a las compañías estadounidenses rentar tierra e infraestructura en México y producir para su país (138), esto ha ocasionado que algunos empresarios mexicanos se hayan enfocado en invertir en el campo mexicano y como resultado de esto es la adquisición de la comercializadora Del Monte Corporation a la Polly Peck International de capital inglés y turco por agricultores del noroeste de México y fruticultores de Tabasco, Chiapas y Yucatán, siendo el primer paso mexicano hacia la transnacionalización del comercio mexicano de hortalizas y frutas frescas (139).

México ha observado un incremento tanto de sus demandas internas como externas de productos agrícolas y se espera que en la década del noventa los resultados mejoren en la medida de las oportunidades y riesgos que implica la liberalización del mercado, aumentando la eficacia competitiva sobre los sectores más competitivos como las frutas y verduras, por ejemplo las estadísticas Económicas del INEGI en el Balance Comercial de México de Marzo de 1998 demostraron la siguiente demanda al exterior:

Productos Agrícolas Exportados por México de 1994 a 1997.

Producto. * Hectáreas cultivadas en	1994	1995	1996	1997
Cacao	6,0	14,1	10,1	17,6
Fresas Frescas	31,5	43,9	53,4	27,2
Jitomate	394,6	585,7	539,9	524,0
Legumbres y Hortalizas Frescas	689,5	929,0	742	925,7
Melón y Sandía	89,2	114,4	128,3	140,9

\*Miles de Hectáreas cultivadas

Fuente: Balance Comercial de México; Marzo 1998.

Estadísticas Económicas del Instituto Nacional de Estadística

Geografía e Informática. Internet

INEGI.org.mex 1998.

El crecimiento del mercado interno debería llevar una relación directa con la demanda de los productos agrícolas mundialmente, pero la producción de legumbres y hortalizas en México se ha postergado; en México a pesar que cuenta con tierra adecuada para producir este producto y muchos más de casi cualquier parte del mundo, debido a su diversidad de climas solamente produce el 1 % del total mundial comercializado y su producción per cápita es muy inferior a la de los principales países hortícolas; México hasta ahora se ubica en el sexto lugar en la escala internacional (140), donde el mercado mundial de hortalizas demanda altos rendimientos y rentabilidad del producto y muchos países industrializados de alto poder adquisitivo como Alemania, Estados Unidos, Francia, el Reino Unido Holanda y Canadá, producen e importan elevadas cantidades de hortalizas; otro caso es el jitomate que ha tenido gran demanda por parte de los mercados internacionales, debido a que ahora la tendencia de las comidas rápidas llevan una fuerte composición de Salsa Catsup elaborada a base de puré de tomate.

A continuación en el grafico de la pagina siguiente presenta el incremento del mercado interno mexicano en el periodo de 1994 a 1996, son productos que tienen potencial exportador y que en cierto momento con la debida infraestructura productiva o por medio de la inversión adecuada y canalizada a los mercados externos se podrían introducirse al intercambio con las grandes potencias.

Según el S.N.I.M (141) el incremento sufrido por la Berenjena fue del 246 %, la cual ahora se está introduciendo al mercado de la Ciudad de Vancouver, el Apio se está exportando a Montreal y experimento un incremento en su producción del 45 %, también el Tomate rojo y verde se está introduciendo a la Ciudad de Montreal, los cuales ha observado un incremento del 42 % y 13 % respectivamente, los demás productos como el Crisantemo se incremento 42 %, la Azucena 7 %, el Brócoli 21 %, el Cacahuete 40 %, a lo igual, que la Calabacita, el Chile Verde 24 % y por último la Zanahoria con un 14 % que podrían integrarse al intercambio Mexicano-quebequense; las Frutas como la Toronja tiene una gran potencial exportador y las cifras muestran un incremento del 80 % en el periodo de 1994 a 1996; este producto es surtido según el S.N.I.M por el estado de Florida directamente a la

Ciudad de Montreal, pero el producto tiene ya las cualidades para introducirse en otras ciudades como se ha logrado en Vancouver, donde se pueden utilizar las mismas cadenas de supermercados ó contactos de los mismos supermercados.

La Piña mexicana ya se está exportando a Montreal y ha observado un incremento del 32 %, la Guayaba experimentó un incremento en su producción del 13 %, pero este producto todavía no se ha introducido al intercambio mexicano-quebequense, el Limón se está exportando a Montreal y Toronto y observó un incremento en su producción del 13 %, en menor medida también podríamos integrar a los productos como la Caña de Azúcar que experimento un incremento de 9 %, el Mango que ya se exporta a Montreal y el cual creció 6 % en el mismo periodo, el aguacate que ha experimentado un incremento del 5 % en los mismos años.

#### Productos que Observaron un Incremento en su Producción de 1994 a 1996.

PRODUCTOS AGRÍCOLAS.	Periodo 1994-1996.			
	1994 *	1995 **	1996 ***	94-96. %
Aguacate	799.929	790.097	837.787	4,73
Caña de Azúcar	40.538.636	42.561.815	44.294.994	9,27
Guayaba	185.934	202.209	209.717	12,79
Mango	1.117.853	1.342.097	1.188.907	6,36
Toronja	136.862	160.522	245.810	79,60
Limón Agrio	813.331	947.483	916.813	12,72
Piña	228.580	281.180	301.407	31,86
Plantas de Ornato	367.691	372.311	438.650	19,30
Rosa (Gruesa)	346.098	595.588	996.102	187,81
Crisantemo	625	726	890	42,40
Gladiola (Gruesa)	423.009	602.196	838.384	98,20
Azucena	420	480	450	7,14
Apio	9.678	9.868	14.016	44,82
Berenjena	10.259	30.348	35.551	246,53
Brócoli	130.766	132.573	158.019	20,84
Cacahuate	80.136	91.453	112.317	40,16
Calabacita	278.694	315.454	391.019	40,30
Chile Verde	765.724	915.812	951.137	24,21
Tomate Rojo (Jitomate)	1.368.291	1.935.470	1.948.080	42,37
Tomate Verde	336.966	368.737	382.245	13,44
Zanahoria	191.845	199.588	219.500	14,42

Fuentes: SAGAR.\* Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicano. Secretaría Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural; Subsecretaría de Planeación, Tomo I; Centro de Estadística Agropecuaria. 1994. Resumen Nacional de Cultivos Perennes y Cíclicos. SAGAR. \*\*Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicano. Secretaría Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural; Subsecretaría de Planeación, Tomo I; Centro de Estadística Agropecuaria. 1995. Resumen Nacional de Cultivos Perennes y Cíclicos. SAGAR. \*\*\* Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicano. Secretaría Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural; Subsecretaría de Planeación, Tomo I; Centro de Estadística Agropecuaria. 1996. Resumen Nacional de Cultivos Perennes y Cíclicos.

Las flores y plantas de Ornato son otro rubro que tiene un gran potencial exportador; según el S.N.I.M. (142) todos éstos productos no se están comercializando en Quebec y por lo tanto no se ha integrado al intercambio; México debe ampliar el intercambio por medio de la anexión de estos, ya que respectivamente cada uno de estos productos tiene la capacidad de ser productos exportables, por ejemplo las plantas de ornato crecieron un 19 %, la Rosa Gruesa un 188 % seguido por la Gladiola con un 98 %. El sector agro-alimentario tiene sumo potencial exportador para México, provocado por la demanda del mercado quebequense; es cierto que el mercado mexicano ha estado muy golpeado por la constante caída de los precios internacionales de granos básicos, pero al contrario ha experimentado una creciente demanda las frutas, verduras y hortalizas, pues la tendencia de los mercado del primer mundo se están basando en el consumo de alimentos más nutritivos y vegetarianos muy apegados a la cultura de lo "Light".

El sector mexicano es muy parecido al sector quebequesense en el aspecto de la estructura productiva, por ejemplo el sector agro-alimentario quebequense es dinámico en frutas y vegetales y en productos de carne, de leche y cereales, además está compuesto por pequeñas y medianas empresas donde más de las  $\frac{3}{4}$  partes de ellas pertenecen a un grupo pequeño de negocios (143); este sector ha sido notablemente fuerte debido a su poder de integración en las actividades referentes a la granja y al empaque de sus productos, donde se han iniciado la reorganización, así como el procesamiento de productos de leche, molinos de harina, sobre la elaboración industrial y el empaque de carne; además el 48 % de la industria canadiense de lácteos se produce en Quebec con niveles de excelencia mundial en control de calidad y utilización creciente de procesos biotecnológicos y de las 96 instalaciones industriales de lácteos, 45 son propiedad de cooperativas (144); esto puede estimular la formación de cooperativas empresariales en los ramos producción de lácteos, de vegetales y frutas, por ejemplo en México la horticultura trabajada en sólo 500 mil hectáreas (2.7 % de la superficie agrícola nacional) que contribuye con el 14.3 % del valor de la producción, ocupa al 17.5 % de la fuerza de trabajo y aportan la mitad de las divisas generadas por el sector agrícola (145); si México ampliara más el número de tierras para el cultivo de hortalizas tendría un mejor posicionamiento del comercio mundial de las mismas, aumentando el número de trabajadores en el campo y recibiendo mayores divisas en la venta al exterior de sus cosechas, los sistemas agrícolas de Baja California, Sinaloa y otros estados de la república permitirían producir vegetales y frutas exportables todo el año.

La creación de proveedores especializados como sería el caso anterior en sectores conexos, pueden cubrir la demanda de ambos mercados como la necesidad de importación de productos por parte de Quebec y otros mercados del primer mundo son inmensas, la provincia a pesar de ser un importante productor agrícola, tiene una reducida variedad de productos debido a su clima y a sus temporadas cortas de cultivos, en cambio México presenta grandes ventajas tanto al exterior como al interior, las ventajas al exterior son que en México se pueden producir todo el año, por lo tanto el campo mexicano no reconocen la estacionalidad de las producciones agrícolas como sería el mercado quebequense y al interior presenta una demanda de mercado doméstico de 95 millones de personas ha satisfacer. En la actualidad México debe analizar el mercado de los países desarrollados que

están representados por las cadenas de supermercados, los servicios de comida rápida y los restaurantes y después por los servicios institucionales y privados como el ejército y la armada, hospitales, hoteles, líneas aéreas, navieras, ya que estos representan los canales por los cuales México puede introducir sus productos en cualquier país; desgraciadamente la demanda canadiense está cubierta por los Estados Unidos de Norteamérica que surten el 57 % ese mercado, mientras que México se ha conformado solamente con el 9 % altamente concentrado en tomate, pimiento verde y mango (146).

Las perspectivas siguen creciendo, ya que las difíciles condiciones climáticas canadienses hacen importar el 60 % de las frutas y hortalizas que consumen y a pesar de lo anterior el sector mexicano sólo ha podido canalizar sus productos por medio de cinco principales ciudades: Toronto, Montreal, Vancouver, Calgary y Winnipeg; utilizando asociaciones con sus cadenas de supermercados, por ejemplo en la Ciudad de Vancouver los canadienses han consumido mango, aguacate, tomate, apio y berenjena procedentes de México por medio de las cadenas canadienses Intersave West Buying and Merchandise Service, Save on Foods y Sunexotic Foods-Canada (147), lo cual comprueba que la abundancia de estos productos y de los mecanismos especializados han generado nuevos participantes en la comercialización y están creando nichos de mercados específicos; pero todavía no se ha podido introducir corporaciones que impliquen sucursales conexas que trabajen en la una sola marca ó estilos de productos.

Quebec como Canadá presentan en el sector agro-alimentario ventajas en costo de capital, lo que ha detenido en mucho el desarrollo del campo mexicano, a lo igual que su calidad de producción, productividad y habilidades laborales; elementos que van juntos de la mano y relacionados con la Educación y la tecnología; el apoyo de los centros de investigación y su solvencia económica para desarrollar al campo como la inexistencia de departamentos o direcciones para el comercio exterior, han provocado en México una dirección empresarial deficiente (a lo igual que el aspecto de tecnología y Capital), en cambio en Canadá cuenta con una importante infraestructura de transportación, debida a que en Quebec la gran interacción con estados norteros de los EE.UU han creado una estructura sólida en transportes y a desarrollado departamentos especializados en el rubro agrícola-comercial. México muestra dos ventajas importantes: En salarios y en proveeduría; esto demuestra que existen restos nacionales productivos que se relacionan con la dotación de factores rentables, que requieren una actualización en infraestructura y tecnología; por otra parte ya no se deben de crear los canales de proveedurías por que varios ya están creados, estos se han desarrollado a partir de la entrada de capitales estadounidenses que debido a la formación de las pocas empresas agro-maquiladoras han formado alrededor un "dámante agrícola-industrial" formado por empresas prestadoras de servicios.



A continuación se muestra un gráfico comparativo de las ventajas entre Canada y Mexico:

Ventajas	Canadá	México
Costo de Capital.	M	MD
Regulaciones de Gobierno	M	D
Regulaciones Obrero-patronales	MF	D
Habilidades Laborales	MF	D
Macroeconomía Política Fiscal	M	M
Mercado	F	MD
Estabilidad Política	F	MD
Calidad de Producción	MF	MD
Productividad	F	MD
Dirección Empresarial	MF	MD
Proveeduría	MF	F
Estructura de Impuestos	M	M
Tecnología	F	MD
Infraestructura de Transportación	F	MD
Salarios	MD	MF

MF: muy fuerte F: fuerte M: Moderada D: Débil MD:muy Débil.

Fuente: Bank of Montreal, Economics Department Citado en: Pedro Castro M. Comercio e Inversiones en México-Canadá: Un asunto trilateral, Comercio Exterior, vol. 43, núm. 5, Mayo de 1993, p. 499.

Es primordial que ambos gobiernos trabajen en la conformación de sectores conexos para bajar los costos de producción, de comercialización, de acceso fácil y seguro a los insumos y al capital, para la generalización de la tecnología de punta en todas las fases de la producción y de la comercialización (sistemas de riego, material genético, biotecnología, cosecha mecanizada, hidroponía, invernaderos, etc.), lo cual permitiría bajar costos, producir grandes cantidades de calidad alta, uniforme y ampliar los períodos de cultivo; México muestra elementos para la creación del "Diamante agro-industrial", ya que la inversión en sectores como el agroalimentario (por empresas transnacionales) han propagado gran cantidad de proveedores y estos dentro de una nación potencializan su fortaleza por su proximidad geográfica estadounidense: por lo tanto al desarrollarse las ventajas en diversas partes del "Diamante" y al empezar a tener lugar y acumularse los reforzamientos dentro del mismo, un sector puede alcanzar ritmos notables de mejora e innovación durante años o incluso décadas como ha sido el caso del sector automovilístico en México.

México y Quebec pueden por medio del sector agroalimentario crear empresas conexas, que debido a la viable integración de factores pueden introducirse al mercado mundial, por medio de una estrategia competitiva dirigida en primer plano al mercado norteamericano; las ventajas se reflejarán en que por una parte México aportará la tierra, la mano de obra, la básica infraestructura (ya sea financiada por capital quebequense o por medio del desplazamiento de empresas norteamericanas por empresarios nacionales de la iniciativa privada y pública) con proveeduría nacional y por otra la tecnificación agrícola quebequense, la habilidad corporativa, la productividad y calidad de los sistemas

productivos; los productos finales producidos en suelo mexicano podrán originar la rentabilidad del sector; que será atractivo por sus precios bajos que podrán presentar en el mercado, reforzado por los bajos costes por la mano de obra y los apoyos gubernamentales al campo. Una integración generaría una adecuación de las tecnologías de ambos, ya que al introducirse al mercado mexicano se podría invertir en investigaciones que sería más baratas y más profundas, debido a la diversidad de climas que presenta México donde se podría casi probar cualquier tipo de producto todo el año; en términos de productividad se crearían necesidades para el comprador desarrollando la aparición de un nuevo segmento sectorial, nuevos clientes dirigidos hacia Centroamérica o Sudamérica, siendo México el puente para que Quebec se integre a Latinoamérica.

La concentración de las actividades crearán una sede que podría ser en México o Quebec y la ubicación de las actividades en territorio mexicano que a la larga, acelerarán la integración ó el encadenamiento de las empresa-proveedor nacionales al intercambio mundial ó por medio de la coparticipación de capital en la creación de empresas y su posterior independencia económica y política para integrarse al mercado internacional (como sucedió con la empresa Del Monte), después que se logre la configuración mundial se deberá seguir con la coordinación mundial de sus actividades, que implicaría el intercambio de información responsabilidades y alianzas internacionales donde las ventajas con asociaciones pequeñas y medianas, tienden a emplear estrategias mejor basadas en un número creciente de multinacionales de tamaño relativamente pequeño, que podrían operar por mediación de agentes o importadores (como lo hacen las empresas italianas), distribuidores o compañías comerciales (como las empresas japonesas o coreanas) posicionándose de mercados externos sin la necesidad de hacer gastos superiores de sucursales; otra estrategia puede ser el uso de asociaciones sectoriales para crear una infraestructura común de comercialización, organizar ferias de muestras, exposiciones y llevar a cabo investigación de mercados, por ejemplo las cooperativas han sido el éxito para los daneses vinculados con la agricultura y más ahora que la tendencia es que las empresas bastante pequeñas hacen alianzas con empresa extranjeras con objeto de competir a escala mundial.

### 3.3.2-Sector de Bienes Textiles y del Vestido.

En México el sector de textiles y del vestido se ha diferenciado por su dinamismo exportador y es uno de los sectores que han aprovechado mejor las preferencias negociadas en el TLCAN, por ejemplo en 1996 sus exportaciones (incluyendo las de la industria maquiladora) crecieron en un 55 % alcanzando un monto de US \$ 5469 millones de dólares; es decir 7 % de las ventas externas de manufacturas si se excluyen las maquiladoras, el total ascienden a US \$ 2 232 millones de dólares (148); la situación comercial del sector revela que los embarques manufacturados totalizaron US \$ 7.5 billones en 1994 y que las exportaciones se han estado aumentando hasta al doble desde la entrada del TLCAN, donde en 1990 representaban US \$ 573 millones y para 1994 habían llegado a US \$ 1353 millones, experimentando un aumento promedio por año de 2.4 % (149); sin embargo los niveles de intercambios comerciales para Quebec, en este rubro son negativos en el balance comercial. A pesar de estas cifras que demuestran la potencialidad y fortaleza

del sector mexicano, el mercado doméstico para productores de vestido ha estado declinando de manera regular, de lo que era 83 % en 1990 pasó a 72 % en 1995 pero este declive, responde a las razones de la necesidad de los productores domésticos en modernizar sus plantas y diseñar instalaciones con el propósito de competir con productores extranjeros, quienes ahora tienen acceso al mercado mexicano (como los productores chinos); el 75 % de la industria del vestido se encuentra ubicada en estados con centros metropolitanos de importancia, la ciudad de México contabiliza el 25 %, los estados de Veracruz contabilizan 8%, Puebla 7%, Estado de México 6%, Jalisco 5%, Guanajuato 3%, Michoacán 3 % y Oaxaca 3 %; según la Cámara Nacional de la Industria del Vestido estimó que más del 77 % de los productores de vestidos mexicanos son micro-empresas, el 19% son pequeños y el 3 % son de tamaño promedio y el 1.4 % son negocios grandes (150).

En cambio el sector quebequense no se ha desarrollado de manera tan satisfactoria a la apertura comercial, a pesar que la Provincia de Quebec realiza cerca del 60% de las exportaciones de ropa y vestido de Canadá (151) (destacándose las unidades fabriles medianas), las empresas textiles y del vestido de Quebec son sumamente sensibles a la competencia internacional y requieren demasiadas medidas de salvaguardas; la apertura comercial ha dañado el tejido social de Quebec en los últimos 20 años, por ejemplo la pérdidas de empleos relacionada a las ramas de cuero, textiles, ropa tejida y prendas de vestir han sido grandes de un total de 156 mil puestos en 1966, ahora el número de trabajadores sumaba sólo 95 mil en 1989 (152), así la industria textil y de confección corresponde a una mayor demanda nacional que crece por la necesidad de importar textiles y prendas de vestir de alta calidad y precio competitivo. En 1995 las ventas mexicanas de textiles y confecciones a esa provincia crecieron 70 % y 52 % en relación a 1994 (153), lo que representa que se deberá presenciar un mayor realineamiento de la economía quebequense a lo largo del continuo Norte-Sur. el gobierno de Quebec considera que los avances futuros en los sectores comerciales y financiero compensarán con facilidad las pérdidas en las industrias "ligeras" (textiles, muebles y zapatos) que han sido particularmente afectadas por la mayor liberalización del comercio, en cambio México han encontrado en los últimos 2 años una gran demanda por la ropa para niños, de las pantimedias, chamarras y ropa de punto (154).

El siguiente cuadro muestra la demanda de los productos mexicanos en este rubro en Quebec:

<i>Sector</i>	<i>Nivel de Oportunidad</i>
* Textiles y Ropa	Media
Químico	Media
Muebles y Derivados	Alta
Otras manufacturas	Media

Fuente: Octavio Ochoa, "Hacer negocios con Canadá", de la revista: Transformación, Vol. 3, Edición 3era. Canacintira Año: 1993. 157p.

México muestra grandes desarrollos en su balanza comercial de este sector como se ve:

<b>Exportaciones Mexicanas por Producto. (Millones de Dólares)</b>				
<b>SECTOR TEXTILES</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Artículos de Piel o Cuero	150,6	146,3	200,7	276,4
Art. Telas y Tejidos algodón y Fibras vegetales.	889,1	1546,6	2230,7	3302,2
Art. Telas y Tejidos de Seda, fibras artificiales o sintéticas.	689,2	899,4	1120,0	1623,7
Fibras Textiles artificiales o Sintéticas	536,7	813,6	870,6	989,5

Fuente: Balanza Comercial de México. Según datos provenientes de Estadísticas Económicas. Internet INEGI. Org. mex . Marzo 1998.

Los anteriores productos muestran crecimientos que van desde un 54 % hasta un 269 %, lo que significa que la demanda de productos se están ampliando y han encontrando nichos de mercados: México tiene gran oportunidad de integración por medio de empresas conexas o desarrollar productos específicos para introducirlos a Quebec, estos productos específicos podrían ser como el algodón y demás fibras naturales, filamentos sintéticos y artificiales, fibras sintéticas y artificiales, alfombras y revestimientos, tejidos especiales y prendas confeccionadas tejidas y prendas confeccionadas no tejidas; las ramas de fibras textiles artificiales o sintéticos así como los artículos de tela y tejidos con fibras artificiales o sintéticas se han estado integrando ya al comercio mexicano-quebequense. A Quebec la intensa rivalidad con productores norteamericanos y chinos han hecho que una parte se esté desintegrando del sector textil quebequense, lo cual ha provocado que la demanda interior quebequense por productos importados sea mayor, la provincia se está quedando a la zaga de los cambios que debe hacer, la especialización de los otros países ha hecho cambios en las prácticas laborales a fin de minimizar la baja productividad durante los tiempos que transcurren entre cada innovación, así la generación de un mayor índice de progreso técnico textil de parte de los exportadores es esencial, como también se ha ampliado la naturaleza de la producción que requiere de una mano de obra muy barata y calificada.

Una salida puede ser la creación de empresas conexas con empresas mexicanas, donde las empresas diseñadoras quebequenses (como la "Fruit of the Loom" por un decir) sólo diseñen y las productoras o en su caso maquiladoras mexicanas estén enfocadas a la creación de nuevos modelos, que logren mayor calidad (marcas reconocidas quebequenses de grandes diseñadores) y precios accesibles ( originados por la mano de obra barata mexicana), así se podrá posicionar de grandes segmentos del mercado y contrarrestar la debilidad quebequense, tanto a nivel interno de cada parte como en su posterior introducción a otros países; debemos estar alertas por que ahora los proveedores asiáticos han perdido competitividad por el aumento de su mano de obra, lo cual ha hecho a México considerarse como una buena fuente de abastecimiento; además la industria textil y de confección de Quebec vive un proceso de ajuste y modernización estructural que no le ha permitido aún abastecer su mercado doméstico. La calidad del sector textil mexicano es reconocida a nivel mundial representada por firmas o marcas norteamericanas, como la Levi's (los cuales están hechos en México); el sector ha demostrado una fortaleza admirable y un crecimiento del 70 % al 52 % (como se comentó anteriormente) y en comparación con Quebec este puede perder lo poco que le queda de su sector y volverse neto importador de textiles y prendas de vestir, así como perder su poca ventaja nacional que le quedan (como lo es la confección); sí ambos acordaran por un lado Quebec poniendo la confección y poca

inversión y México con su fortaleza en infraestructura, proveeduría y dirección empresarial, se podría estimular la dotación de factores especializados en el rubro textil que puedan transferirse entre ambas partes.

En el cuadro siguiente se podrá observar las comparaciones en lo referente a ventajas y desventajas que presentan sus sectores a nivel general, en aspectos comerciales, políticos y de educación.

Ventajas	Canadá	México
Costo de Capital.	M	MD
Regulaciones de Gobierno	M	M
Regulaciones Obrero-patronales	F	F
Habilidades Laborales	M	MF
Macroeconomía Política Fiscal	M	M
Mercado	F	MF
Estabilidad Política	F	MD
Calidad de Producción	MF	F
Productividad	D	MF
Dirección Empresarial	M	MD
Proveeduría	D	MF
Estructura de Impuestos	M	M
Tecnología	MF	F
Infraestructura de Transportación	F	F
Salarios	MD	MF

MF: muy fuerte. F: fuerte. D: débil. MD: muy débil.

Fuente: Internet: *strategis.ic.gc.ca*.

Se debe considerar, que las oportunidades a nivel empresarial mexicano en el mercado quebequense están en los productos confeccionados, por ejemplo ahora se debe profundizar en las necesidades de los potenciales compradores y no sólo en el consumidor final; creo plenamente que los productores mexicanos deberían aceptar los requerimientos específicos de cada comprador, en aspectos tales como "marca privada", etiquetado, etc. y es recomendable que no se pretenda participar con productos de alto contenido de moda, pues en Canadá es muy fuerte la presencia de reconocidos diseñadores; si se llegara a crear una empresa conexa se requerirá de una fuerte integración vertical que reduzca los costos de producción y permita competir con mejores precios y realizar la comercialización a través de cadenas de tiendas Canadiense, otra estrategia sería la subcontratación de bolsas o de empresas integradoras que pueden ser una vía de organización, para lograr las metas de una supuesta complementación.

Debemos apurarnos a crear la integración de empresas, ya que cuando acabe la vigencia del Acuerdo Multifibras para el año 2004 (155) se iniciará la liberalización del comercio mundial de productos textiles y de la confección, lo cual puede terminar con aquellas ventajas relativas que cuenta la industria mexicana; por lo tanto se deberá trabajar en la integración de las cadenas fibra-textil-confección y la incorporación de empresas pequeñas y medianas quebequenses y mexicanas a la actividad exportadora, esta estrategia ya se ha

comenzado en México y la integración persigue incrementar el valor agregado de los productos confeccionados con fibras para unir a los demás eslabones a la cadena de producción, se persigue aumentar el contenido nacional de las exportaciones de productos confeccionados: los esfuerzos ya han dado sus primeros resultados, ahora podemos hablar de una realidad: La Empresa "Arka", la cual está desarrollando exportaciones de fibras donde participan 47 empresas textiles y 22 confeccionistas (156), las cuales han podido darse a conocer por el financiamiento de Bancomext; estas a su vez han elaborado grandes esfuerzos en lo relativo a material promocional, participación en ferias y exposiciones internacionales y ahora ya se tiene un establecimiento dentro de un centro de promoción y exhibición en Nueva York, lo anterior demuestra que México esta comenzando a trabajar en aspectos como las deficiencias en la proveeduría de insumos y en la insuficiente estandarización de los mismos, las cuales han limitado el crecimiento de la exportación.

### 3.3.3-El Sector Forestal.

En México se han identificado 22 millones de hectáreas con aptitud forestal en las que es posible establecer plantaciones con altos rendimientos, por ejemplo las condiciones de clima y suelo en los estados de Campeche, Tabasco, Veracruz y Chiapas son similares y en algunos casos superiores a las condiciones que presenta el estado de "Espíritu Santo" en Brasil, donde la empresa "Aracruz Celulose" ha plantado cerca de 150 000 hectáreas de eucalipto: obteniendo rendimientos anuales por hectárea superiores a los 40 metros cúbicos, además que dicha empresa genera 6000 empleos en sus bosques "artificiales" (157); afortunadamente México posee una gran riqueza biológica dentro de sus bosques tropicales y templados, tan es así que es considerado el cuarto país del mundo en importancia por su diversidad forestal y ocupa el décimo primer lugar del mundo de acuerdo con su superficie forestal y sólo es el vigésimo sexto en cuanto producción forestal (158).

Las perspectivas de México en el sector forestal son alentadoras, ya que además de contar con importantes recursos "en pie" presenta condiciones naturales que permiten altas tasas de crecimiento de muchas especies con valor comercial (diversos tipos de pinos, eucalipto, gmelina, teca, cedro, caoba entre otros), por ejemplo de las 49.6 millones de hectáreas arboladas, 20 millones tienen capacidad de ser aprovechadas comercialmente y de estas sólo 7 millones están bajo aprovechamiento autorizado; simplemente los bosques de Chihuahua y Durango registran una productividad en aprovechamiento de entre 1 y 2 metros cúbicos por hectárea al año, lo cual podríamos compararlo con muchos bosques del sur de los EE.UU que condiciones de manejo ideal podrían producir hasta 6 metros cúbicos por hectárea anuales (159).

Los bosques de coníferas de zonas con climas más húmedos como es el caso de los estados de México, Puebla, Veracruz y Michoacán tienen un potencial de productividad mucho más alto que el de los bosques del noroeste del país, por ejemplo los bosques de *Pinus patula* en el estado de Veracruz han registrado productividades de entre 8 y 13 metros cúbicos por hectárea al año; estos bosques bajo sistemas de manejo eficientes podrían elevar su producción hasta llegar a 20 metros cúbicos anuales, cifras comparables a la de plantaciones de coníferas de Chile y Nueva Zelanda (160); también en las zonas templadas

México cuenta con condiciones muy favorables para el establecimiento de plantaciones como áreas importantes de los estados de Oaxaca, Michoacán, Colima, Jalisco, Puebla, Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz tiene temperaturas precipitaciones y suelos muy productivos; desgraciadamente sólo existen Plantaciones experimentales en Tabasco, Veracruz y Campeche donde se pueden alcanzar ciclos de cultivo muy cortos de entre seis y siete años.

El siguiente cuadro muestra el crecimiento del sector de la industria de la madera y del papel, imprenta e industria editorial:

Exportaciones Mexicanas por grupos de Clasificación (Millones de Dólares)								
SECTOR	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%
Textiles, Artículos de vestir.	3255,8	17,5	4899,0	50,5	6339,3	29,4	8815,7	39,1
Industria de la Madera.	586,1	2,1	619,5	5,7	860,9	3,9	1046,5	21,6
Papel, imprenta e ind. Editorial.	561,1	-15,2	871,8	55,2	895,5	2,7	1062,9	18,7
Para los Ferrocarriles	20,3	n.c	30,5	50,2	38,5	26,2	59,6	54,8
Para otros Transportes	10869,1	n.c	15298,4	40,8	19695,0	28,7	20832,7	5,8
Equipo eléctricos y electrónicos	17276,6	n.c	20719,9	19,9	24571,2	18,6	29263,5	19,1

% : Variación Porcentual Anual. n.c: No Calculable.

Fuente: Balanza Comercial de México. Según datos provenientes de Estadísticas Económicas INEGI. Org.mex; Marzo 1998.

La tabla nos muestra que en el período de 1994 a 1997 se registró un crecimiento en las exportaciones de productos a base de madera en un 56 % y en los productos del papel, imprenta y la industria editorial en un 53 %, mostrando que a pesar de la poca inversión y productividad del sector se ha podido mantener al alza.

El siguiente cuadro muestra el desarrollo de las importaciones del sector de la industria de la madera y del papel, imprenta e industria editorial:

Importaciones Mexicanas por grupos de Clasificación (Millones de Dólares)								
SECTOR	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%
Textiles, Artículos de vestir.	4167,4	18,2	3617,6	-13,2	4603,0	27,2	6145,2	33,5
Industria de la Madera.	695,1	21,8	350,1	-49,6	389,9	11,4	460,8	18,2
Papel, imprenta e ind. editorial.	3039,2	28,4	2898,7	-4,6	2887,4	-0,4	3280,8	13,6
Para los Ferrocarriles	188,0	108,9	147,2	-21,7	65,0	-55,8	121,2	86,5
Para otros Transportes	12120,0	22,1	9673,1	-20,2	10641,6	10,0	13372,6	25,7
Equipo eléctricos y electrónicos	15310,0	22,4	16443,0	7,4	19130,7	16,3	23632,7	23,5

% : Variación Porcentual Anual.

Fuente: Balanza Comercial de México. Según datos provenientes de Estadísticas Económicas INEGI.org.mex; Marzo 1998.

El mercado nacional para productos forestales ha estado decreciendo, por lo tanto a pesar que no sea potencializado su demanda en México sí existe demanda en ciertos rubros madereros, en términos generales a partir de 1994 a 1997 se observa que la demanda ha sido inestable, los altibajos registrados son debidos a la recesión económica del país, pero al

parecer sus perspectivas aumentan a un ritmo muy lento; el decremento promedio reportado por el sector forestal en el mismo período fue de un 34% y por el sector del papel imprenta e industria editorial fue de un crecimiento del 6 % en el mismo período.

El siguiente cuadro nos muestra el desarrollo de la demanda de los productos específicos de las exportaciones mexicanas de productos de la industria de la madera y del papel:

<b>Exportaciones Mexicanas por Producto. (Millones de Dólares)</b>				
<b>SECTOR IND. MADERA Y PAPEL</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Madera Labrada en Hojas Chapas o Láminas	183,2	191,0	254,9	271,3
Muebles y Artefactos de Madera.	375,3	387,7	559,5	714,4
Libros Almanaque y Anuncios.	120,4	156,8	174,0	220,8
Publicaciones Periódicas.	14,7	16,9	21,5	37,7

Fuente: Balanza Comercial de México. Según datos provenientes de Estadísticas Económicas. INEGI.org.mex; Marzo 1998.

Este sector ha necesitado a mi parecer de un gran apoyo gubernamental, apoyos en la liberalización del mismo que deberán ver asuntos legislativos y sobre incumbencias estatales relativas a la autorización del suelo, la apertura se ha estado retrasando y los grupos ecologistas presionan por reducir los espacios de esta actividad; es cierto que el no control de las tierras para uso forestal esta en una etapa olvidada y al parecer todavía no se ve hasta cuando se puede legislar a favor de su explotación, los cambios deberán activar y cuidar los recursos naturales, así como proteger los Parques Naturales ya establecidos; la demanda de productos como la explotación de las maderas labradas en hojas chapas o láminas han estado observando un crecimiento del 32 % en el período de 1994 a 1997, los muebles también han estado encontrado una gran demanda al exterior, se contabilizada en el mismo período de 47 %, los libros, almanaques y anuncios registraron un incremento del 45 %, así como las publicaciones periódicas con un 62 %.

El rubro de los muebles mexicanos al exterior ha reportado un gran interés por parte de otros mercados, para Quebec la demanda de estos es "Alta", desgraciadamente no se ha podido articular los canales de comercialización, tanto a nivel nacional como internacional para estos productos, pero se comienza a trabajar en ello de manera aislada por medio de pocas empresas que se dedican a su comercialización al exterior; el siguiente cuadro nos muestra la demanda :

<b>Sector</b>	<b>Nivel de Oportunidad</b>
Textiles y Ropa	Media
Químico	Media
* Muebles y Derivados	Alta
Otras manufacturas	Media

Fuente: Octavio Ochoa, "Hacer negocios con Canadá", de la revista: Transformación, Vol. 3, Edición 3era. Canacintira Año: 1993. 157p.

El siguiente cuadro nos muestra el desarrollo de la demanda de los productos específicos de las importaciones mexicanas referentes a productos de la industria de la madera y del papel



Importaciones Mexicanas por Producto. (Millones de Dólares)				
SECTOR IND. MADERA Y PAPEL	1994	1995	1996	1997
Artefactos madera fina y ordinaria	188,5	69,8	70,2	107,4
Madera Aserrada en Chapa.	55,7	20,2	37,8	43,5
Madera de Cortes Especiales.	253,7	123,8	119,2	113,3
Libros impresos.	284,3	167,1	158,7	226,1
Publicaciones Periódicas.	91,6	63,5	50,2	53,3
Papel Blanco para Periódico	63,6	41,7	34,1	54,9
Papel y cartón Preparado.	1208,1	1191,7	1125,8	1396,1

Fuente: Balanza Comercial de México. Según datos provenientes de Estadísticas Económicas. INEGI.org.mex; Marzo 1998.

En México los productos de la industria de la madera y del papel ha mostrado una demanda poco atractiva en el mercado nacional y sus perspectivas van a la baja, las importaciones en términos generales son "estables sin cambios", tan sólo los productos del papel y de cartón preparado observaron un incremento del 13 %; existen grandes deficiencias en el sector mexicano a lo cual, debemos de trabajar arduamente para potencializar al sector, debemos aprender de los quebequeses, ya que ellos trabajando verdaderamente en la protección y desarrollo de los recursos, la explotación forestal y en el proceso maderero y de la transformación de pulpa y papel; en Quebec los molinos de sierra hacen de su economía una perfecta fuente de conocimiento que puede desarrollar perfectamente a un sector; la industria canadiense de productos forestales tiene 3000 plantas y en 1994 totalizó la cantidad US \$12.7 billones en productos exportados, de los cuales cerca de US \$ 8 billones fue exportado por Quebec: es importante señalar que del anterior número de empresas 1370 son industrias madereras y de papel específicamente, donde solamente laboran 57 empleados por unidad industrial (161).

Ambos países manejan gran potencial en recursos en pie, pero sigue existiendo diferencias abismales sobre el uso de tecnologías, en el uso de procesos, en el uso de los recursos forestales y en el uso de los conocimientos ecológicos a futuro; por parte de México sería genial que existieran empresas conexas, porque ambos terrenos muestran infraestructuras, procedurías y transportes para una adecuada comercialización; además México observa otra ventaja que es su clima, en el país se puede producir todo el año y no se pueden tener contratiempos provocados por el clima, como sería el caso de las frecuentes nevadas en Quebec: esto aceleraría el empleo en el campo en México y todos los excedentes se podrían comercializar a todos los estados sureños de EE.UU. donde existe una gran demanda de productos mexicanos debido al gran número de connacionales; adicionalmente la situación internacional favorece al establecimiento de plantaciones conexas, porque los recursos forestales de muchos países se encuentran agotados o se van agotar ó no son susceptibles de explotación sin provocar un daño ecológico como en algunos países europeos; ahora la clara tendencia a fomentar la conservación de los bosques tanto nacionales como privados en países desarrollados (principalmente en los EE.UU.), ha llevado a que en los bosques del noroeste de EE.UU se reduzcan las áreas de bajo aprovechamiento en 90 % en terrenos nacionales y en 25 % en bosques privados, esto ha provocado que el precio de la madera se duplique en menos de un año, además a finales de este milenio, se ha estado proyectando

que EE.UU tenga que importar 1200 millones de pies cúbicos de madera adicionales para cubrir la disminución de su producción (162).

El mercado internacional muestra que la demanda de productos forestales va en aumento y se espera que se incremente en un 15 % a nivel mundial para el año 2000, asimismo se calcula que las necesidades de fibras celulósicas en México aumentarán en 45 % para el año 2000 (163); por lo tanto México de crear y fomentar las técnicas de reforestación y la maximización de la productividad de sus bosque por medio de una complementación forestal con Quebec para estudiar y abarcar áreas que son muy importante para ambos; es tiempo de iniciar una propuesta real que tenga de carácter definitivo (por parte de las autoridades oficiales mexicanas que son las únicas que tiene jurisdicción sobre los recursos de la nación) que contenga la organización mixta entre capital público ó de empresa cooperativa y capital privado en la industria maderera y de papel en México. El país debe realmente tomar en cuenta a este sector, si es que desea proyectar una recuperación de los productos del bosque e integrar al sector forestal de nuevo al PIB; recuperando el amplio potencial explotable y exportable desperdiciado hasta ahora. Las perspectivas de México en el sector forestal son alentadoras, ya que además de contar con importantes recursos en pie naturales, muestra condiciones naturales que permiten altas tasas de crecimiento de muchas especies con valor comercial, como son los tipos de pinos, eucalipto, gmelina, teca, cedro, caoba y muchos otros más.

### 3.3.4-El sector de la Electricidad y del Transporte.

Los sectores de la Electricidad como del Transporte tienen una relación directa con las políticas del gobierno, ya que el gobierno ha estado determinando no sólo la cantidad sino el momento en que se produzca y a que nivel de refinamiento la demanda de nuevos servicios, así como quien será la empresa prestadora del servicio o quienes podrán participar en sus licitaciones internacionales para los mismos; desgraciadamente la falta de apego a las licitaciones internacionales por parte de México ha hecho que las rivalidades entre las empresas que ofrecen estos servicios hayan manifestado su desacuerdo a nivel internacional, exponiendo la poca responsabilidad del gobierno mexicano como solventador imparcial de las licitaciones; México no cuenta con un sector de electricidad que este al rango de un conglomerado internacional ni siquiera a presentar ventajas competitivas extraordinarias; por lo tanto la falta de la rivalidad de sectores al interior del país ha provocado su estancamiento en el mercado interno con resultados mediocres; creando un servicio deficiente por la falta de competencia, la falta de atención a los detalles del servicio, la inexistente introducción de variaciones en los servicios y la inexistencia de un elevado nivel de responsabilidad a los clientes.

El sector mexicano está consciente de su realidad y ha comenzado alentar cambios trascendentales, los cuales se han enfocado a la participación de empresas extranjeras en las licitaciones gubernamentales; el gobierno a comenzado a privatizar estos sectores ofreciendo espacios para participación de inversión privada; este cambio se logró dar a partir de Mayo de 1993 cuando la Ley de Servicio Público de Energía Eléctrica fue

modificada y permitió a la inversión extranjera o privada en participar en proyectos como de plantas Hidro-Eléctricas para la generación de electricidad (164); esto va ha crear que los sectores de servicios tiendan a crecer a partir de pequeñas empresas de nueva creación, promovidas por sectores competitivos extranjeros y emprendedores particulares ó como en este caso por medio de la incorporación de grandes empresas, o sea que si una nación alcanzan una particular ventaja en los servicios (como Quebec) se tiene la seguridad de la trascendencia de la disponibilidad de financiación para transformar la empresa de nueva creación en una de múltiples unidades operativas, como sucedió con la empresa Bombardier (con la creación de una planta armadora de carros de trenes, la cual ubicada en Ciudad Sahagún) que hasta ahora sigue surtiendo de carros para el metro de la ciudad de México.

La Comisión Federal de Electricidad (CFE) también tiene planeado la modernización de plantas, como de programas de protección al medio ambiente, así como en la construcción y operación de las mismas plantas; la CFE invertirá US \$10.8 millones en proyectos de alta prioridad que protejan medio ambiente, este proyecto durará todo el Sexenio Presidencial de Ernesto Zedillo y existirán varias licitaciones en áreas donde habrán oportunidades dentro de Proyectos ambientales, que incluyen, a reducción de sólidos y materiales producidos durante la generación de energía eléctrica, la sustitución de combustible por gas natural en plantas termoeléctricas y en la optimización del uso de agua y otros más (165); aquí Quebec tiene la tecnología que puede satisfacer la demanda mexicana, las infraestructuras energéticas de Quebec han permitido a varias firmas de ingeniería consultora poner en práctica por todo el mundo sus conocimientos en materia de gestión y de aprovechamiento hidroeléctrico, por ejemplo Quebec cuenta con grandes compañías que podrían satisfacer la demanda mexicana como Hydro-Quebec, SNC-Lavalin y Monenco-Agra; las cuales ya han trabajado con el gobierno mexicano y algunas se encuentran laborando en México, además que estas empresas se encuentran entre las 15 primeras empresas mundiales de ingeniería consultora (166). El mercado mexicano ha estado requiriendo de mercancías para renovar su planta productiva de energía; el siguiente cuadro nos muestra tal demanda de productos eléctricos:

Importaciones Mexicanas por Producto. (Millones de Dólares)				
SECTOR IND. ELÉCTRICA	1994	1995	1996	1997
Generadores, Transformadores y Motores Eléctricos.	771,7	912,7	1109,5	1478,2
Unidades Selladas para Alumbrado.	15,6	18,2	24,2	25,7

Fuente: Balanza Comercial de México. Según datos provenientes de Estadísticas Económicas. INEGI.org.mex; Marzo 1998.

La demanda de generadores, transformadores y motores eléctricos en el período de 1994 a 1997, ha crecido en 52 % y el rubro de unidades selladas para alumbrado, ha sido de 60 %; lo cual, muestra que la demanda de estos productos tienen una tendencia al alza, por el gran crecimiento de la población mexicana que requiere servicios, como electrificación de ciudades, valles, colonias, calles, etc.

El gobierno de Quebec intenta promover el desarrollo de nuevas industrias en la identificación del alto valor en áreas de excelencia, estas industrias están sumergidas en el procesamiento de metales ligeros, productos a base de poder metálico, productos cerámicos, supra-conductores, minerales sintéticos y procesos del vidrio elementos que son parte de la construcción de unidades selladas de alumbrado público; México podría desarrollar con Quebec una complementación dentro de los procesos que requiera, ya sea por medio de la creación de empresas conjuntas o conexas o por medio de la creación de empresas trasnacionales quebequenses en el país, creando una prioridad para ambos gobiernos en el desarrollo de consorcios de manufactura, distribución, consultoras-asesoras y firmas de construcción; que podría ser por medio de consorcios, que puedan aumentar el financiamiento necesario requerido por la oferta exportable, competir y participar en la realización de los mayores proyectos de propensión que se consideren claves y prioritarios, para acrecentar la relación Mexicano-Quebequense.

El Sector del Transportes mexicano se ha modernizado paulatinamente gracias en gran parte por sus vías de comunicación terrestre, pero el transporte ferroviario de pasajeros se ha quedado estancado en los tiempos de la Revolución, con trenes que presentan una velocidad promedio que no supera los 18 kilómetros por hora e instalaciones que en muchos casos nos regresan al Porfiriato (167); este sector de transporte ferroviario en México está muy lejos de representar una ventaja estratégica para el país, el gobierno ha comenzado hacer los cambios legislativos para integrar al sector a la apertura comercial y el 2 de Marzo de 1995 se publicó en el Diario Oficial el decreto que retoma el párrafo del artículo 28 de la Constitución; por esta reforma la comunicación vía satélite y los ferrocarriles dejaron de ser áreas estratégicas para convertirse en áreas prioritarias (168), lo que significa que el sector puede ser financiado por inversiones privadas o extranjeras. El gobierno federal ha hecho intentos por recuperar al sector, pero sólo ha invertido en el desarrollo de carreteras, por lo tanto el único medio de transporte terrestre para pasajeros que se ha desarrollado: El camión; el cual es extremadamente contaminante y tiene una vida mucho más corta que el tren, un ejemplo de lo anterior ha sido lo declarado por el Sector Comunicaciones y Transporte (SCT) donde "se seguirá con un programa referente en la renovación de trailers y autobuses de pasajeros; obedeciendo a la importancia que este sector significa para México" (169), se sigue descuidando a los ferrocarriles, el sector de transporte terrestre excluyendo al ferrocarril se presupuestó US \$ 450 millones en la compra de trailers y de transporte de carga pesada. La privatización de las rutas de ferrocarril emprendida por el gobierno federal ha suscitado muchas interrogantes entre las empresas interesadas en participar, por ejemplo varios directivos consultados vinculados al sector apuntaron algunas deficiencias en los planes anunciados, ya que las bases de las licitaciones están mal definidas y comentaron que "al parecer no se está sacando el potencial de negocio; ya que hasta el momento sólo se están licitando tres grandes tramos de líneas con un distribuidor central, tampoco se ha separado el transporte de carga del transporte de pasajeros" (170); desgraciadamente para las empresas extranjeras interesadas en participar en el transporte de pasajeros no se han definido las posibilidades de derechos de vías y utilización de terminales, además que Ferrocarriles Nacionales de México (FNM) seguirá existiendo como una entidad federal para manejar la administración de bienes raíces (con

un altísimo pasivo laboral de 40 mil trabajadores activos y 50 mil retirados) sin contar que no existen recursos suficientes para liquidar a todos (171).

La realidad en México es que el sector de transportes de trenes no se esta planeando a futuro y todavía no existe un sistema suburbano que conecte a la capital con las poblaciones más cercanas y lo que es peor, es que todavía son escasas aquellas entidades que planean establecer algún tipo de planificación al respecto y como comentó el Presidente y Director General de Bombardier-Conarril el Sr. Javier Rión: "No hay conciencia a largo plazo, el problema crece exponencialmente y tarde o temprano, cualquier ciudad de más de un millón de habitantes van a requerir de un sistema colectivo de transporte de pasajeros, no contaminante" (172); a pesar que la empresa Bombardier acaba de perder una licitación para la línea "B" del metro de la Ciudad de México no ha dejado de participar, no solo por medio de ofrecimiento del servicio a nivel licitaciones sino que ha sido la única empresa que construyó una sede y que ha generado empleos directos y beneficios directos a la población mexicana; debemos de reconocer que la empresa Quebequense es muy atractiva en el sector de la transportación pública, esto sin contar que Bombardier es el mayor distribuidor mundial de metros, trenes y equipamiento, también son expertos en sistemas de trenes de alta velocidad como los TGV en Europa; ahora Bombardier-Concarril tiene pensado participar en el proyecto del tren ligero que unirá las Ciudades de Tijuana y San Diego y el suburbano que conectaría a toda la zona del Bajío mexicano, así como que para el año 2000 se tiene pensado se realice una segunda licitación que sería correspondiente a la fabricación de los equipos de la Ciudad de México (173); la modernidad de los trenes quebequenses ha quedado demostrada con una velocidad promedio que ronda los 240 kilómetros por hora, desafortunadamente este sector ha encontrado varios problemas relacionado a intereses políticos-personales, que hasta ahora han entorpecido y propiciado incidentes Políticos-Diplomáticos (como el problema referente a las licitaciones pérdidas por la empresa Bombardier-Concarril de una manera dudosa); estos problemas han diluido el gran potencial que representa este sector.

## Conclusiones:

Las relaciones entre México y Quebec han sido muy alentadoras, los canales por los cuales se ha desarrollado tal relación han respondido de una manera "aceptable", específicamente la relación diplomáticas que abarcan lo que he llamado "la política del acercamiento sectorial" y el papel de la Embajada y los Consulados en ambas partes; así como las cuestiones comerciales por medio del TLCAN, por inversiones en rubros de mutuo interés y la integración de áreas que observan un potencial a desarrollar, han logrado que el actual trabajo proponga una complementación en áreas sectoriales de sumo potencial para ambas partes.

Desgraciadamente México ha presentado en ciertos sectores una incapacidad administrativa sorprendente, áreas que han sido afectados por la burocracia reinante en este país; no podemos marginar o excluir a la iniciativa privada como motor del desarrollo, en el futuro que es ahora una realidad, la iniciativa privada debe superar la pésima diversidad de la planta productiva y su desorganización sectorial de la industria; por ello, una prioridades palpable de su actividad es promover la integración de los sectores productivos, por medio de un desarrollo regional, reasignando las inversiones, descentralizando las industrias, creando infraestructura con un equilibrio ecológico, capacitando a su personal, aplicando nuevas tecnologías, impulsando sistemas modernos y adecuados de comercialización que ataquen los problemas tanto internos como los externos.

El país deberá atacar varios aspectos que han entorpecido la relación entre México y Quebec, es por lo anterior que debemos de trabajar conjuntamente en los siguientes aspectos:

- \* México debe definir una política fiscal que incentive el incremento de la inversión productiva y la reinversión de las utilidades en áreas de mutuo interés, por medio de una estructura tributaria particular a la empresa que desee reinvertir utilidades en el país; con tasas preferenciales aplicadas con claridad, simplificación e igualdad de obligaciones fiscales.
- \* El sistema financiero deberá ser más versátil y oportuno en sus actividades generales, por medio de alentar y preponderar a aquellas empresas pequeñas y medianas que deseen invertir en el campo, por medio del otorgamiento de apoyos crediticios a las empresas de menor tamaño, con tasas que sean congruentes con el propósito anti-inflacionario mexicano ó bien aprender de los sistemas que sean implementado en México por las empresas transnacionales como son las agromaquilas y desarrollarlas a lo amplio del territorio nacional.
- \* Se debe trabajar arduamente en el mejoramiento de la infraestructura terrestre nacional, de ferrocarriles y la portuaria, para que las empresas mexicanas tengan un apoyo similar en esta materia al de las empresas de sus principales países competidores.
- \* La información estadística es una herramienta fundamental que debe difundirse con oportunidad y contar con un amplio nivel de desagregación y rápida consulta; acciones como la medición de la productividad y la producción destinada al comercio exterior, la normalización, así como la promoción de proyectos, requieren de un verdadero y sólido apoyo y soporte estadístico para su exitosa instrumentación.

\*En el caso específico de la pequeña y mediana industria es necesario que se defina una estrategia integral que apoye su desenvolvimiento, brindándole apoyos financieros, fiscales y administrativos.

\*Las estrategias de mediano y largo plazo que un T.L.C.A.N. amerita, requieren de un amplio consenso entre el sector gubernamental, industria y laboral; de tal manera que desde el diseño e instrumentación de la política industrial que incentive el avance de los sectores, deberá considerar prioritarios el desarrollo del intercambio Mexicano-Quebequense; por medio del fortalecimiento constante de sus plantas productivas en conjunto, lo cual debe ser la premisa del proceso de negociación para el largo plazo dentro del T.L.C.A.N.

\*Se deberá de mantener el establecimiento del ambiente de fomento y del desarrollo empresarial, por medio de la participación y de la orientación de los grupos de trabajo tanto al interior del país como aquellos órganos que laboran al exterior y que son cruciales dentro del intercambio comercial y en específico el grupo de trabajo Quebec-México, así como Embajadas y Consulados coordinados con una Política Económica Coherente y de acorde a las necesidades y prioridades del país.

\*La creación de un órgano que sea el interlocutor directo con el apoyo del sector industrial y del gobierno para la cooperación con empresas transnacionales o consorcios de investigación internacional, trabajando con universidades y centros de investigación mexicanos, por medio de acuerdos que alienten una intercomunicación con los centros quebequeses y donde sus procesos productivos están de acorde a las necesidades de los mercados internacionales. Dentro de esta estrategia el gobierno y el sector privado deben apoyar a los científicos mexicanos, así como a los investigadores mexicanos que se estén capacitando al exterior y que en un plazo mediano podrán transmitir sus conocimientos a las nuevas generaciones por medio de la aplicación y participación de tecnologías vanguardistas; que en un futuro podrán hacer de México y de su proceso educativo un elemento competitivo y con una visión acorde a las necesidades de las demandas del mercado mundial, basadas en la Ciencia y la Tecnología de vanguardia.

\*Es prioritario alentar el comienzo ó inicio de operaciones y ayuda del desarrollo industrial y competitivo de las empresas mexicanas o de cooperación Mexicano-quebequense, por medio de proveedores que faciliten prontamente el acceso a clientela y a diferentes servicios de los instrumentos de promoción (Embajadas, Consulados, Ferias Comerciales, contactos en Bancomext, etc) que representen las variables esenciales para su mejor promoción competitiva y que concluyan en la realización de proyectos con alta potencialidad de calidad.

\*Se deberá adoptar a las industrias del Comercio, Producción, Ciencia y Tecnología en su organización, operación y dirección los cambios que requieran, elementos como la comunicación y el apoyo entre directores, empleados y otros representantes alentaré el fomento de las condiciones necesarias para llevar la transformación de las empresas a mejores tecnologías y organizaciones internas como externas, transformando ó rediseñando la estructura organizacional de los departamentos y los procesos de aprovisamiento de productos y servicios, apoyando el desarrollo de la valorización de los recursos humanos por medio de la mejora de la distribución del ingreso y la dirección de la información por la actualización del sistema de la dirección, donde

necesite cambios para responder mejor a las necesidades industriales y finalmente apoyando la necesidad de la promoción basada en la mercadotecnia internacional presentando productos con una imagen destinada a los mercados internacionales.

La finalidad de estos agrupamientos tiene como objetivo incrementar globalmente las competencias de cada sector, así como al mismo tiempo el de todos los participantes, acelerando el crecimiento mientras el proceso fomenta la creación de oportunidades que valgan la pena de acuerdo con la demanda; las condiciones actuales del mercado internacional ponen de relieve la necesidad de una mayor especialización de los países, considerando las ventajas comparativas, el nivel de competencia y la capacidad para diversificar sus mercados; en ese sentido son las empresas las directamente responsables de su preparación profesional y técnica para enfrentar la competencia internacional; es necesario que México realice un gran esfuerzo en investigación y desarrollo para atraer industrias de alta tecnología, consolidar la base tecnológica y exportar bienes y servicios de alto valor agregado, en particular se debe cuidar el sector agropecuario apoyando los sectores y regiones más vulnerables y ser altamente selectivos en el capital extranjero para combinar adecuadamente las empresas que utilizan mano de obra intensiva y capital intensivo; la clave para que se construya una integración del intercambio comercial es la interacción, cooperación e inversión que se deberá encontrar con cada compañía y esta integración tendrá que provenir del juego entre las empresas que pertenecen a los mayores sectores industriales y a las asociaciones con el gobierno, especialmente en áreas donde ambos pueden ser complementarios para incrementarse en el mercado mundial.

A través del incremento del intercambio Mexicano-quebequeso y la continuación de la promoción del desarrollo del agrupamiento que son claves industriales y con la ayuda de las empresas, que saben y conocen bien la escena internacional, se alentará la participación en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas que por medio de la supervisión y asesoramiento de las empresas, que ya tiene el conocimiento de la escena internacional se desarrollarán en cada región e internarán a un mercado específico.

En conclusión existen dos razones para que México aliente más el acercamiento con Quebec, en primer lugar se debe de crear nichos de mercados y el mercado de Quebec y México pueden formar mercados cautivos para ambas partes; para Quebec serán los sectores de transporte, electricidad, comunicaciones e informática, así como el sector aeroespacial, el sector del procesamiento de minerales y metales; áreas donde ambas partes encuentran posibilidades de complementación son el sector farmacéutico y el sector de equipos y servicios específicamente los sistemas de tratamiento de contaminantes; para México el sector agro-alimentario que observa un potencial amplio pero muy desperdiciado a lo igual que el sector forestal, así como el sector de bienes textiles y del vestido y el sector artesanal que tiene un gran potencial pero requiere de mucha publicidad y promoción al exterior.

De ese modo las empresas y firmas de ambas economías en cada sector específico deberán pensar en introducirse a los mercados internacionales para desarrollar su total potencialidad; además si las compañías de Quebec tienen acceso a la tecnología de punta internacional, podrán entonces ellas establecerse y desarrollar relaciones con firmas mexicanas, explotando rubros en donde México necesita rediseñarse al mercado



extranjero y atacar juntos nichos de mercados norteamericanos, europeos y asiáticos. La realidad que deviene de la apertura de los mercados, ponen a México y a su industria, en la necesidad de salir a competir internacionalmente y para eso requiere de tecnología de punta y de recursos humanos de alto nivel, esto se puede lograr por medio de las instituciones de investigación o sea que se tiene forzosamente que fomentar la interacción de la industria nacional con los centros de investigación; ya sea comenzado la interacción de la industria hacia los centros de investigación (que todavía se encuentra en su etapa naciente, por qué la industria todavía conoce poco el potencial de desarrollo científico y tecnológico que tienen las instituciones y por parte de los científicos, no tienen una idea precisa de la problemática que enfrentan las industrias) y por la problemática que se genera por el TLCAN en homologar en forma tripartita los niveles de estudio de los profesionistas a un nivel licenciatura; esto va a requerir de una profunda evaluación de nuestro sistema educativo, ya que el aprovechamiento de los recursos humanos se debe impulsar mediante mayores inversiones en las áreas de la educación y la capacitación.

A México para finalizar, le falta mucho camino por recorrer en lo referente a la introducción de productos atractivos para los mercados del primer mundo; el mercado nacional no presentan exigencias considerables como cambios en su presentación y el relativo precio bajo no es la parte fundamental para introducirse en otro mercado, los productos mexicanos han descuidado factores importantes dentro de las ventajas competitivas, por ejemplo el empresario mexicano no tiene todavía una visión al exterior por que sus productos no integran la imagen de una marca definida y positiva, ni una calidad uniforme que comience hacer reconocida, la promoción en puntos de venta es nula e inexistente a lo igual que la publicidad y relaciones públicas con los canales de distribución; además es urgente e indispensable el elaborar una "norma de exportación" que sea estricta y respetada por todos los productores, empacadores y exportadores, para que se garantice una calidad uniforme conforme con las exigencias formales de los mercados extranjeros: es prioritario el formar una organización más eficiente que permita identificar con precisión la coincidencia de los intereses de los participantes y canalizar más adecuadamente los apoyos que los gobiernos federal y estatales puedan otorgar en favor de efectiva promoción de exportaciones, dicha efectividad dependerá de un conocimiento y comprensión de las técnicas de mercadotecnia internacional posibilitando la debida satisfacción de los clientes finales en el extranjero y no como es el caso de ahora, el sólo contacto con los intermediarios; finalmente es esencial que exista una real y clara definición de objetivos, metas y programas de mercadotecnia, como consecuencia de un detallado análisis de las posibilidades que ofrecen los mercados y de las amenazas que implica el entorno; esto es posible siempre y cuando los interesados se encuentren organizados, ya que mientras subsista una variedad de marcas y calidades los únicos que se benefician son los comerciantes extranjeros en detrimento de las ventas mexicanas.

## Referencias Bibliográficas:

1. *Gurría, Angel. "Globalización, Reforma del Estado y Política Exterior: La Estrategia de México", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 273 pp.*
2. *Ibidem 261 pp.*
3. *Cárdenas, Enrique. "Lecciones Recientes sobre el desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 63 pp.*
4. *Katz, Issac. "Efecto Regional de la Apertura Comercial", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años. Edición especial, México 1997, 331 pp.*
5. *Ibidem 117 pp.*
6. *Cárdenas, Enrique. "Lecciones Recientes sobre el desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 65 pp.*
7. *Ibidem 67 pp.*
8. *Ibidem 69 pp.*
9. *Ibidem 71 pp.*
10. *Ibidem 74 pp.*
11. *Ibidem 75 pp.*
12. *Fadl Kuri, Sergio. "El Papel del Banco Nacional de Comercio Exterior como factor de Apoyo del Sector Exportador", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 40 pp.*
13. *Ibidem 41 pp.*
14. *Cárdenas, Enrique. "Lecciones Recientes sobre el desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 78 pp.*
15. *Ibidem 84 pp.*
16. *Ibidem.*
17. *Ibidem.*
18. *Ibidem 85 pp.*
19. *Ibidem 87 pp.*
20. *Ibidem.*
21. *Ibidem.*
22. *Ibidem*
23. *Ibidem 89 pp.*
24. *Ibidem*
25. *Lecuona, Ramón. "Algunos Rasgos de la Transición Mexicana a la Economía Global", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 154 pp.*

26. Cárdenas, Enrique. "Lecciones Recientes sobre el desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 98 pp.
27. Lecuona, Ramón. "Algunos Rasgos de la Transición Mexicana a la Economía Global", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 155 pp.
28. *Ibidem* 159 pp.
29. Fadl Kuri, Sergio. "El Papel del Banco Nacional de Comercio Exterior como factor de Apoyo del Sector Exportador", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 43 pp.
30. *Ibidem*.
31. Malpica de la Madrid, Luis. "El Modelo de Comercio Exterior para el Tercer Milenio: Superávitario o Déficitario", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 248 pp.
32. *Ibidem* 249 pp.
33. Gurría, Angel. "Globalización, Reforma del Estado y Política Exterior: La Estrategia de México", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 279 pp.
34. Cárdenas, Enrique. "Lecciones Recientes sobre el desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 90 pp.
35. *Ibidem*.
36. Silva Herzog, Jesús. "El Debate de la Apertura Comercial de las Economías en Desarrollo y Desarrolladas de Cara al Siglo XXI", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 208 pp.
37. *Ibidem* 209 pp.
38. *Ibidem* 210 pp.
39. *Ibidem* 215 pp.
40. *Ibidem* 214 pp.
41. Pérez Martínez, Andrés. "Relaciones Bilaterales México-Canadá, enfocadas al Comercio", Universidad Anáhuac, México D.F. 1992, 56 pp.
42. Winfield, David. "Relaciones Bilaterales Canadá-México", en la revista: Mexicana de Política Exterior del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. No 38, S.R.E. Primavera. 1993, 53 pp.
43. Rodríguez Arias, Gerardo Felipe. "Las Relaciones Bilaterales México-Canadá 1944-1990", Universidad Nacional Autónoma de México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México. D.F. 1990, 58 pp.
44. *Ibidem* 34 pp.
45. *Ibidem* 59 pp.
46. *Ibidem* 124 pp.
47. Secretaría de Relaciones Exteriores. "Comunicado conjunto de la Primera Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá". Dirección General para América del Norte. Celebrada en Ottawa, Canadá, México; 21-22 de Octubre de 1972, 56 pp.
48. Secretaría de Relaciones Exteriores. "Convenio Cultura entre el Gobierno de México y el Gobierno de Canadá", Dirección General para América del Norte. México, 25 de Enero de 1976, 60 pp.
49. Secretaría de Relaciones Exteriores. "Comunicado Conjunto de la Tercera Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá". Dirección General para América del Norte. Celebrada en Ottawa, Canadá, 21-22 de Abril de 1981, 79 pp.

50. Rodríguez Arias, Gerardo Felipe. "Las Relaciones Bilaterales México-Canadá 1944-1990", Universidad Nacional Autónoma de México; Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1990, 126 pp.
51. Castro Rea Julian. "Canadá: ¿Aliado o adversario?, Un punto de vista mexicano", en la revista: Mexicana de Política Exterior del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. No 38, S.R.E. Primavera, 1993, 51 pp.
52. Publicaciones del C.I.D.E. "Estados Unidos de Norteamérica, Perspectiva Latinoamericana", Editorial. C.I.D.E. Vol. 5, No 10, México, Octubre de 1980, Edición: 3era, 56 pp.
53. Escribano Bielsa, Adela. "Relaciones Comerciales México-Canadá (A partir de 1948 hasta nuestros días)", Universidad Nacional Autónoma de México, Escuela Nacional de Estudios Profesionales, Campus Acatlán, México D.F., 1987, 83 pp.
54. Hernández, Ulises. "El encanto roto de la Relación con la hoja de Maple", en la revista: Milenio, Año 1, N° 7 / 13 de Octubre de 1997, 26 pp.
55. Bernal Farran, Iliana. "Norteamérica: Relaciones Políticas, Espacio y Sociedad", ed: UNAM-ENEP Acatlán, 1ª Edición, 1993, 33 pp.
56. Aguilar, Gabriela y Olivas, Mireya. "Cuando los Canadienses perdieron la inocencia", en la revista: Milenio. Año 1, N° 7 / 13 de Octubre de 1997, 20 pp.
57. Hernández, Ulises. "El encanto roto de la relación con la hoja de Maple", en la revista: Milenio, Año 1, N° 7 / 13 de Octubre de 1997, 27 pp.
58. Embajada de Canadá en México. Datos sobre las Relaciones Políticas Canadá-México, en [Http://www.canada.org.mx](http://www.canada.org.mx).
59. Santamaría Casas, Oscar. "Relaciones Económicas entre México y Canadá", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol 46, Núm 7, México, Julio de 1996, 533 pp.
60. Embajada de Canadá en México. Datos sobre las Relaciones Políticas Canadá-México, en [Http://www.canada.org.mx](http://www.canada.org.mx).
61. Secofi. "Folleto Informativo : Junio de 1995", ed. Secofi, 1995, Edición: 1era, 23 pp.
62. Ibidem
63. Embajada de Canadá en México. Datos sobre las Relaciones Políticas Canadá-México, en [Http://www.canada.org.mx](http://www.canada.org.mx).
64. Secofi. "Folleto Informativo : Junio de 1995", ed. Secofi, 1995, Edición: 1era, 20 pp.
65. Hernández E. Guadalupe. "México, terreno fértil para la inversión canadiense: 2 mil millones de dólares", en el periódico: "El Financiero". Sección: Comercio Exterior, día: 13 de Septiembre de 1994, 26 pp.
66. Winfield, David. "Relaciones Bilaterales Canadá-México", en la Revista Mexicana de Política Exterior del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, No 38., S.R.E. Primavera. 1993, 36 pp.
67. Secofi. "La Inversión Extranjera en México", ed.: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales: Dirección General de Inversión Extranjera, México, Edición: 2da, 1995, 35 pp.
68. Bernal Farran, Iliana. "Norteamérica: Relaciones Políticas, Espacio y Sociedad", ed: UNAM-ENEP Acatlán, 1ª Edición, 1993, 33 pp.
69. Brunelle, Dorval. "La Désillusion Tranquille, Hurtubise", ed. HMH, Montreal, 1978, Edición: 4ta, 98 pp.
70. Francis, Diane. "Free trade and the Separatist: Parizeau said that the free trade deal means Québécois would not be economically dependent on the rest of Canada", ed: Maclean's, vol. 101, Num. 10, Febrero de 1989, Edición: 2da, 9 p.
71. Bergeron, Gérard. "Les transformations socio-économiques entre 1945 et 1960", ed.: L'état du Québec, Montreal, Canadá, 1980, Edición: 3era, 21-36 pp..
72. Ibidem 32 pp.
73. Gobierno de Quebec, Ministerio de Asuntos Internacionales. "Perspectivas sobre Quebec", ed. Gobierno de Quebec, 1991, Edición: 1era, 12 pp.
74. Chevrier, Marc. "Federalismo Canadiense Y Autonomía de Quebec", ed.: Biblioteca Nacional de Quebec, 1997, Edición: 1era, 30 pp.
75. Ibidem 33 pp.
76. Gobierno General de Quebec. "Statistics Canada, Provincial Economic Accounts", ed.: Biblioteca Nacional de Quebec, Catálogo núm. 13-213, 1995, Edición: 1era, 25 pp.
77. H. Fry, Earl. "Relaciones Económicas Internacionales de las Provincias de Canadá", en la revista: Comercio Exterior S.N.C., vol. 8, num. 1, 1993, 134 pp.

78. Chevrier, Marc. "Federalismo Canadiense Y Autonomía de Québec", ed.: Biblioteca Nacional de Québec, 1997, Edición: 1era, 56 pp.
79. Profil du Québec. "Le Commerce", ed.: Ministère des Affaires Internationales du Québec, Canadá, 1991, Edición: 1era, 15 pp.
80. *Ibidem*.
81. Gobierno General de Québec. "Statistics", ed.: Ministère des Affaires Internationales du Québec, Canadá, 1995, Edición: 1era, 36 pp.
82. Ferrer, Emma. "La industria y el Comercio Quebequense, soporte de una sólida economía", en la revista Estrategía Empresarial, Núm 136, Año XII, México D.F. 1998, 21 pp.
83. Lacroix, Robert. "Una economía fundada en el saber y la exportación", en la revista: Québec Internacional, Vol. 14, N° 2, Otoño de 1996, México, 26 pp.
84. Secretaría de Relaciones Exteriores. "Nota Diplomática dirigida a la Embajada del Canadá en México, Marzo 27 de 1980", ed.: Dirección General para América del Norte, No 220, Octubre 5, México, 1979, 12 pp.
85. Gobierno General de Québec. "Les Relations Institutionnelles Québec-Mexique", ed.: Ministère des Affaires Internationales, Québec, MAI, Octobre 1983, Edición: 1era, 7 p.
86. *Ibidem* 8 p.
87. *Ibidem* 20 pp.
88. *Ibidem*, 12 pp.
89. *Ibidem* 13 pp.
90. Bernal Farrán, Iliana. "Norteamérica: Relaciones Políticas, Espacio y Sociedad", ed.: UNAM-ENEP Acatlán, 1er Edición 1993, 32 pp.
91. Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires Internationales. "Québec y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", ed.: Biblioteca Nacional de Québec, Québec, 1993, Edición: 1er Trimestre, 78 pp.
92. Pérez Martínez, Andrés. "Relaciones Bilaterales México-Canadá, enfocadas al Comercio", Universidad Anáhuac, México D.F. 1992, 116 pp.
93. Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires Internationales. "Québec y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", ed.: Biblioteca Nacional de Québec, Québec, 1993, Edición: 1er Trimestre, 7 p.
94. Méndez Lugo, Bernardo. "Québec: un nicho para alianzas estratégicas con México", en la revista: Estrategía Empresarial, Núm 137, Año XII, México D.F. 1998, 16 pp.
95. Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires Internationales. "Bureau de la Statistique du Québec", ed.: Biblioteca Nacional de Québec, Québec, 1995, Edición: 1era, 45 pp.
96. Méndez Lugo, Bernardo. "Québec: un nicho para alianzas estratégicas con México", en la revista: Estrategía Empresarial, Núm 137, Año XII, México D.F. 1998, 16 pp.
97. Delegación General de Québec en México. Datos sobre Québec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca)
98. Sansfaçon, Jean-Robert. "La Révolution Économique Inachevée: Des progrès spectaculaires mais une santé qui reste fragile", ed.: Le Devoir, 10 de Octubre de 1990, Québec, 56 pp.
99. Ferrer, Emma. "La Industria y el Comercio Quebequense, Soporte de una Sólida Economía", en la revista: Estrategía Empresarial, Núm. 136, Año XII, México D.F. 1998, 24 pp.
100. *Ibidem* 16 pp.
101. Becerril, Isabel. "Busca Canadá las áreas donde se pueden hacer negocios en México", en el periódico: "El Financiero", Sección: Comercio Exterior, día 2 de Junio de 1994, 21 pp.
102. Ferrer, Emma. "La Industria y el Comercio Quebequense, Soporte de una Sólida Economía", en la revista: Estrategía Empresarial, Núm. 136, Año XII, México D.F. 1998, 17 pp.
103. Lajote, Gilles. "México, una megapiñata para las empresas quebequenses" en la revista: Les Affaires, Sábado 24 de Enero de 1998, 45 pp.
104. Dugas, Sylvie. "La Gestión del agua, Québec en posición de fuerza en México", en la revista: Les Affaires, Sábado 7 de Febrero de 1998, 49 pp.
105. Ferrer, Emma. "La Industria y el Comercio Quebequense, Soporte de una Sólida Economía", en la revista: Estrategía Empresarial, Núm 136, Año XII, México D.F. 1998, 21 pp.
106. *Ibidem* 22 pp.

107. Delegación General de Quebec en México. Datos sobre Quebec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca).
108. *Ibidem*
109. Méndez Morales, José Silvestre. "Pasado, Presente y Futuro de la Economía Mexicana", Editorial: Panorama, 1995, Ed: 1ª, 18 pp.
110. *Ibidem* 19 pp.
111. *Ibidem* 28 pp.
112. *Ibidem*.
113. *Ibidem* 30 pp.
114. *Ibidem* 36 pp.
115. *Ibidem* 38 pp.
116. Máttar, Jorge. "Desempeño exportador y competitividad internacional: Algunos ejercicios Can para México". en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol. 46, Núm 3, México, Marzo de 1996, 193 pp.
117. *Ibidem*.
118. INEGI. Datos sobre el Papel de Bancomext al Exterior en [Http://www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx).
119. Méndez Lugo, Bernardo. "Quebec: un nicho para alianzas estratégicas con México", en la revista: Estrategía Empresarial. Núm 137, Año XII, México D.F. 1998, 14 pp.
120. Embajada de Canadá en México. Datos sobre la Situación Competitiva en Canadá: Producción Interna en [Http://strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca).
121. Delegación General de Quebec en México. Datos sobre Quebec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca).
122. *Ibidem* 16 pp.
123. Faal Kuri, Sergio. "El Papel del Banco Nacional de Comercio Exterior como factor de Apoyo del Sector Exportador", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 42 pp.
124. *Ibidem* 14 pp.
125. *Ibidem*.
126. *Ibidem* 16 pp.
127. *Ibidem* 17 pp.
128. *Ibidem* 54 pp.
129. *Ibidem* 12 pp.
130. *Ibidem* 16 pp.
131. Delegación General de Quebec en México. Datos sobre Quebec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca).
132. Dugas, Silvie. "La Gestión del agua, Quebec en posición de fuerza en México", en la revista Les Affaires, Sábado 7 de Febrero de 1998, 49pp.
133. Bernal, Victor M. "La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?", Editorial: Siglo XXI, 1991, Ed: 2da, 212 pp.
134. Department of Foreign Affairs and International Trade. "Survey of Quebec Exporting Firms Regarding Trade with Mexico: Mexico Market Profile", ed.: DEI Mexique /UQAM and Legault, Grysole & Associés Inc., March 1993, 4 p.
135. Téllez Kuenzler, Luis. "La Modernización del Sector Agropecuario y Forestal", Ed: 1era, Editorial: Fondo de Cultura Económica, 1994, 26 pp.
136. Arroyo Ortiz, Juan Pablo. "El Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Mexicana". Edición: 1era. Editorial: Fundación Friedrich Naumann, Facultad de Economía, UNAM, 1991, 60 pp.
137. *Ibidem*.
138. González, Juan Carlos. "Las compra de la Empresa: Del Monte, por empresarios nacionales". en el periódico: El Financiero. Sección: Nacional, día 28 de Mayo de 1993, México. 11 pp.
139. Téllez Kuenzler, Luis. "La Modernidad del Sector Agropecuario y Forestal". Editorial: Fondo de Cultura Económica. Edición: 1ra, 1994, 134 pp.

140. Gómez Cruz, M.A. y Caraveo López, F. "La Agromaquila hortícola: Una nueva forma de penetración de las transnacionales", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol. 40. Núm. 12, México, Diciembre de 1990, 1193-1199 pp.
141. Información del Servicio Nacional de Información de Mercados (S.N.I.M.). "Frutas", ed.: Boletín Informativo Semanal de Mercados del Exterior, Volumen: VIII, N° 12, del 26 de Mayo de 1998, México, 1-25 pp.
142. Información del Servicio Nacional de Información de Mercados (S.N.I.M.). "Flores y Ornamentales", ed.: Boletín Informativo Semanal de Mercados del Exterior, Volumen: VII, N° 18, del 8 de Mayo de 1997, México, 1-14 pp.
143. Tellez Kuenzler, Luis. "La Modernidad del Sector Agropecuario y Forestal", Editorial: Fondo de Cultura Económica. Edición: Ira, 1994, 80 pp.
144. *Ibidem* 82 pp.
145. Schwentens Rundermann, Rita. y Gómez Cruz, Manuel Ángel. "México en el Mercado Hortícola Mundial. Algunos Datos", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol. 44, Núm. 2, México, Abril 1994, 345 pp.
146. Tellez Kuenzler, Luis. "La Modernización del Sector Agropecuario y Forestal", Editorial: Fondo de Cultura Económica. Ed: Ira, 1994, 80 pp.
147. Méndez Lugo, Bernardo. "Quebec: un nicho para alianzas estratégicas con México", en la revista: Estrategía Empresarial. Núm 137, Año XII, México D.F. 1998, 14 pp.
148. Molina Medina, Humberto. "El Enfoque Sectorial en la Promoción de las Exportaciones", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 406 pp.
149. Delegación General de Quebec en México. Datos sobre Quebec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca).
150. *Ibidem*.
151. Méndez Lugo, Bernardo. "Quebec: un nicho para alianzas estratégicas con México", en la revista: Estrategía Empresarial. Núm 137, Año XII, México D.F. 1998, 14 pp.
152. Gaynon, Alain-G. "Quebec y la Economía Política de la Integración Continental", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol. 44, Núm 2, México, Febrero de 1994, 114 pp.
153. *Ibidem*.
154. Senzek, Alva. "Tips para exportar", en el periódico: El Financiero. Sección: Comercio exterior, día 21 de Septiembre de 1994, 20 pp.
155. Molina Medina, Humberto. "El Enfoque Sectorial en la Promoción de las Exportaciones", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 406 pp.
156. *Ibidem*.
157. Tellez Kuenzler, Luis. "La Modernidad del Sector Agropecuario y Forestal", Editorial: Fondo de Cultura Económica. Edición: Ira, 1994, 77 pp.
158. *Ibidem*.
159. *Ibidem*.
160. *Ibidem*.
161. Girbue, Michael. "Algo sobre Quebec", en la revista: Québec Economique International. Montreal, Vol. 8: Núm. 2, Julio de 1990, 9 p.
162. Tellez Kuenzler, Luis. "La Modernidad del Sector Agropecuario y Forestal", Editorial: Fondo de Cultura Económica. Edición: Ira, 1994, 77 pp.
163. Girbue, Michael. "Algo sobre Quebec", en la revista: Québec Economique International. Montreal, Vol. 8: Núm. 2, Julio de 1990, 9 p.
164. Tellez Kuenzler, Luis. "La Modernidad del Sector Agropecuario y Forestal", Editorial: Fondo de Cultura Económica. Edición: Ira, 1994, 78 pp.
165. Delegación General de Quebec en México. Datos sobre Quebec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca).
166. Fernández Nuñez, Joaquín. "Bombardier-Concarril; A la espera de mejores vías", en la revista: Expansión. Vol. XXVIII, Núm. 687, México, Marzo 27 de 1996, 38pp.
167. Delegación General de Quebec en México. Datos sobre Quebec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca).

168. Fernández Núñez, Joaquín. "Bombardier-Concarril; A la espera de mejores vías", en la revista: Expansión. Vol. XXVIII, Núm. 687, México, Marzo 27 de 1996, 39pp.
169. Malpica Lamadrid, Luis. "El Modelo de Comercio Exterior para el Tercer Milenio: ¿Superavitario o Deficitario?", México: Transición Económica y Comercio Exterior. Bancomext 60 años, Edición especial, México 1997, 242 pp.
170. Fernández Núñez, Joaquín. "Bombardier-Concarril; A la espera de mejores vías", en la revista: Expansión. Vol. XXVIII, Núm. 687, México, Marzo 27 de 1996, 39pp.
171. *Ibidem*.
172. *Ibidem*.
173. *Ibidem*.



## BIBLIOGRAFIA

## LIBROS :

- 1- Cárdenas Enrique, "La política económica en México, 1950-1994". Editorial: Fondo de Cultura Económica, Edición 4ta, México, 1996, 410p.
- 2- INEGI, "Estadísticas Históricas de México", Tomo I, México, INEGI, 1991. Banco de México, Informes Anuales, México, Banco de México. 1992, 1993, 1994. Edición 4ta, 568p.
- 3- Survey of Quebec Exporting Firms Regarding Trade with Mexico; "Mexico Market Profile". Department of Foreign Affairs and International Trade; DEL Mexique/ UQAM and Leqault, Grysole & Associés, Marzo 1993, edición 1ra, 205 p.
- 4- SAGAR "Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicano". Secretaría Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural; Subsecretaría de Planeación, Tomo I; Centro de Estadística Agropecuaria. 1994. Resumen Nacional de Cultivos Perennes y Cíclicos, Edición 1era 1994. 510p.
- 5- SAGAR. "Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicano" Secretaría Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural; Subsecretaría de Planeación, Tomo I; Centro de Estadística Agropecuaria. 1995. Resumen Nacional de Cultivos Perennes y Cíclicos. Edición 1era 1995, 495p.
- 6- SAGAR. "Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicano". Secretaría Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural; Subsecretaría de Planeación, Tomo I; Centro de Estadística Agropecuaria. 1996. Resumen Nacional de Cultivos Perennes Y Cíclicos, Edición 2da 1996, 670p.
- 7- Pedro Castro M. "Comercio e Inversiones en México-Canadá: Un asunto trilateral", Comercio Exterior, vol. 43, núm. 5, Mayo de 1993, 499 p.
- 8- Torres Gaytán, Ricardo. "Teoría del Comercio Internacional", editorial: Siglo XXI, México, Ed:18º, 1993, 467 p.
- 9- E. Porter, Michael. "La ventaja Competitiva de las Naciones", Editorial: Centro de Estudios Industriales CONCAMIN, Centro de Documentación, México, 1991, Ed:1º, 603 p.
- 10- Publicaciones del C.I.D.E. "Estados Unidos de Norteamérica, Perspectiva Latinoamericana", ed. C.I.D.E. Volúmen 5, No10, México, Octubre de 1980, Edición: 3era, 280p.
- 11- Bernal Farran, Iliana. "Norteamérica: Relaciones Políticas, Espacio y Sociedad", (Compiladora); ed: UNAM-ENEP, Acatlán, 1993, Edición: 1era, 286 p.
- 12- Dirección General de Inversión Extranjera. "Inversión de Canadá en México Diciembre de 1994", ed. Bancomext, 1994, Edición: 1era, 387 p.
- 13- Secofi. "Folleto Informativo : Junio de 1995". ed. Secofi, 1995, Edición: 1era, 25 p.
- 14- Gobierno de Quebec. Ministerio de Asuntos Internacionales. "Perspectivas sobre Quebec", ed. Gobierno de Quebec, 1991, Edición: 1era, 27 p.
- 15- Chevrier, Marc. "Federalismo Canadiense Y Autonomía de Quebec", ed.:Biblioteca Nacional de Quebec, 1997, Edición: 1era. 170 p.
- 16- Brunelle, Dorval. "La Désillusion Tranquille, Hurtubise", ed. HMH, Montreal, 1978, Edición: 4ta, 602 p.
- 17- Francis, Diane. "Free trade and the Separatist: Parizeau said that the free trade deal means Québécois would not be economically dependent on the rest of Canada", ed: Maclean's, vol. 101, Num. 10, Febrero de 1989, Edición: 2da, 456 p.

- 18- Bergeron, Gérard. "Les transformations socio-économiques entre 1945 et 1960", ed.: L'état du Québec, Montreal, Canadá, 1980, Edición: 3era, 568 p.
- 19- Gobierno General de Quebec. "Statistics Canada, Provincial Economic Accounts", ed.: Biblioteca Nacional Quebec, Catálogo núm. 13-213, 1995, Edición: 1era, 38 p.
- 20- Profil du Québec. "Le Commerce", ed.: Ministère des Affaires Internationales du Québec, Canadá, 1991, Edición: 1era, 20 p.
- 21- Gobierno General de Quebec. "Statistics", ed.: Ministère des Affaires Internationales du Québec, Canadá, 1995, Edición: 1era, 36 p.
- 22- Gobierno General de Quebec. "Les Relations Institutionnelles Québec-Mexique", ed.: Ministère des Affaires Internationales, Québec, MAI, Oct 1983, Edición: 1era, 25 p.
- 23- Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires Internationales. "Quebec y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", ed.: Biblioteca Nacional de Québec, Quebec, 1993, Edición: 1er Trimestre, 95 p.
- 24- Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires Internationales. "Bureau de la Statistique du Québec", ed.: Biblioteca Nacional de Québec, Quebec, 1995, Edición: 1era, 56 p.
- 25- Méndez Morales, José Silvestre. "Pasado, Presente y Futuro de la Economía Mexicana", Editorial: Panorama, 1995, Ed: 1ª, 140 p.
- 26- Bernal, Victor M. "La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?", Editorial: Siglo XXI, 1991, Ed: 2da, 280 p.
- 27- Department of Foreign Affairs and International Trade. "Survey of Quebec Exporting Firms Regarding Trade with Mexico: Mexico Market Profile", ed.: DEI Mexique /UQAM and Legault, Grysole & Associés Inc., March 1993, 30 p.
- 28- Tellez Kuenzler, Luis. "La Modernización del Sector Agropecuario y Forestal", Editorial: Fondo de Cultura Económica, México, 1994, Edición: 1ra, 307 p.
- 29- Secretaría de Relaciones Exteriores. "Comunicado conjunto de la Primera Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá", ed.: Dirección General para América del Norte., Celebrada en Ottawa, Canadá, México 21-22 de Octubre de 1972, 56p.
- 30- Secretaría de Relaciones Exteriores. "Convenio Cultura entre el Gobierno de México y el Gobierno de Canadá", ed.: Dirección General para América del Norte, México, 25 de Enero de 1976, 60p.
- 31- Secretaría de Relaciones Exteriores. "Comunicado Conjunto de la Tercera Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá", ed.: Dirección General para América del Norte, Celebrada en Ottawa, Canadá, 21-22 de Abril de 1981, 79p.
- 32- Secofi. "La Inversión Extranjera en México", ed.: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales: Dirección General de Inversión Extranjera, México, Edición: 2da, 1995, 60p.
- 33- Secretaría de Relaciones Exteriores. "Nota Diplomática dirigida a la Embajada del Canadá en México, Marzo 27 de 1980", ed.: Dirección General para América del Norte, No 220, Octubre 5, México, 1979, 12 p.
- 34- Sansfaçon, Jean-Robert. "La Révolution Économique Inachevée: Des progrès spectaculaires mais une santé qui reste fragile", ed.: Le Devoir, 10 de Octubre de 1990, Quebec, 89 p.
- 35- Información del Servicio Nacional de Información de Mercados (S.N.I.M.). "Frutas", ed.: Boletín Informativo Semanal de Mercados del Exterior, Volúmen: VIII, N° 12, del 26 de Mayo de 1998, México, 25 p.

- 36- Información del Servicio Nacional de Información de Mercados (S.N.I.M.). "Flores y Ornamentales", ed.: Boletín Informativo Semanal de Mercados del Exterior, Volúmen: VII, N° 18. del 8 de Mayo de 1997, México, 14 p.
- 37- Publicaciones del Banco de Comercio Exterior. S.N.C "México: Transición Económica y Comercio Exterior". Bancomext 60 años, Edición: Especial, México, 1997, 481 p.
- 38- Arroyo Ortiz, Juan Pablo. "El Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Mexicana", Editorial: Fundación Friedrich Naumann, Facultad de Economía, UNAM, 1991, Edición: 1era, 230 p.

## T E S I S :

1. Pérez Martínez, Andrés. "Relaciones Bilaterales México-Canadá, enfocadas al Comercio". Universidad Anáhuac, México D.F., 1992, 148 p.
2. Rodríguez Arias, Gerardo Felipe. "Las Relaciones Bilaterales México-Canadá 1944-1990", Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México D.F., 1990, 130 p.
3. Escribano Bielsa, Adela. "Relaciones Comerciales México-Canadá (A partir de 1948 hasta nuestros días)". Universidad Nacional Autónoma de México, Escuela Nacional de Estudios Profesionales, Campus Acatlán, México D.F., 1987, 120 p.

## R E V I S T A S :

- 1- Ferrer, Emma. "La Industria y el Comercio Quebequenses, soporte de una sólida economía.", en la revista: Estrategía Empresarial, Núm. 136. Año XII, México, 21 p.
- 2- Méndez Lugo, Bernardo. "Quebec: un nicho para alianzas estratégicas con México", en la revista: Estrategía Empresarial, Núm. 137, Año XII, México D.F.: 12 p.
- 3- Lacroix, Robert. "Una economía fundada en el saber y la exportación" en la revista: Québec Internacional, Vol. 14, N° 2, Otoño de 1996, México, 30 p.
- 4- Gilles, Lajoie. "México, una megapiñata para las empresas quebequenses" en la revista: Les Affaires. Sábado 24 de Enero de 1998. 45 p.
- 5- Dugas, Silvie. "La gestión del agua, Quebec en posición de fuerza en México", en la revista: Les Affaires, Sábado 7 de Febrero de 1998. 49 p.
- 6- Aguilar, Gabriela. y Olivares, Mireya. "Cuando los Canadienses perdieron la inocencia", en la revista: Milenio. Año 1, N° 7 / 13 de Octubre de 1997. 20 p.
- 7- Hernández, Ulises. "El Encanto Roto de la Relación con la Hoja de Maple", en la revista: Milenio. Año 1, N° 7 / 13 de Octubre de 1997. 26 p.
- 8- Winfield, David. "Relaciones Bilaterales Canadá-México", en la revista: Mexicana de Política Exterior del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. No38, S.R.E. Primavera. 1993, 36 p.
- 9- Castro Rea, Julian. "Canadá: ¿Aliado o adversario?", en la revista: Mexicana de Política Exterior del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. No38, S.R.E. Primavera. 1993, 51 p.
- 10- Gómez Cruz, Manuel A. y Caraveo López, F. "La Agromaquila Hortícola: Una nueva forma de penetración de las Transnacionales", en la revista: Comercio Exterior. S.N.C. Vol.40, Núm.12, México, Diciembre de 1990, 1193 p.
- 11- H. Fry, Earl. "Relaciones Económicas Internacionales de las Provincias de Canadá", en la revista: Comercio Exterior. S.N.C. Vol.8. Núm.1, México, Marzo 1993, 134 p.

- 12- Schwenteius Rindermann, Rita. y Gómez Cruz, Manuel Angel. "México en el Mercado Hortícola Mundial. Algunos datos", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol.44, Núm. 2, México, Abril de 1994, 345 p.
- 13- Gaynon, Alain-G. "Quebec y la Economía Política de la Integración Continental", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol.44, Núm. 2, México, Abril 1994, 114 p.
- 14- Santamaría Casas. Oscar. "Relaciones Económicas entre México y Canadá", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol.46, Núm. 3, México, Marzo 1996, 75p.
- 15- Máttar, Jorge. "Desempeño exportador y competitividad Internacional: Algunos ejercicios CAN para México", en la revista: Comercio Exterior S.N.C. Vol.46, Núm. 3, México, Marzo de 1996, 193.p
- 16- Fernández Núñez, Joaquín. "Bombardier-Concarriil; A la espera de mejores vías", en la revista: Expansión, Vol. XXVIII, Núm. 687, México, Marzo 27 de 1996, 38 p.
- 17- Girbue, Michael. "Algo sobre Quebec", en la revista: Québec Economique International, Montreal. Vol.8: Núm.2, Julio de 1990, 9 p.
- 18- Espinoza Padierna. Luz Elena. "Mano de obra barata: ¿Ventaja comparativa o competitiva?", en la revista: Transformación, Canacinfra. México. Año XXVII, Epoca XXI. Vol. XXXVII, Núm.8, Agosto de 1993, 24p.
- 19- Ochoa Octavio; "Hacer negocios con Canadá". en la revista: Transformación, Vol.3, Edición 3era. Canacinfra, Año 1993, 67p.

## PERIÓDICOS :

1. González, Juan Carlos. "La compra de la empresa: Del Monte; por empresarios nacionales", en el periódico: El Financiero; Sección: Nacional, día 28 de Mayo de 1993, 11 p.
2. Hernández E. Guadalupe. "México, terreno fértil para la inversión canadiense; 2 mil millones de dólares", en el periódico: El Financiero; Sección: Comercio Exterior, día 13 de Septiembre de 1994, 26 p.
3. Becerril, Isabel. "Buscar Canadá las áreas donde se puedan hacer negocios en México", en el periódico: El Financiero; Sección: Comercio Exterior, día 2 de Junio de 1994, 21 p.
4. Senzek, Alva. "Tips para exportar", en el periódico: El Financiero; Sección: Comercio Exterior, día 21 de Septiembre de 1994, 20 p.

## INTERNET :

- Embajada de Canadá en México. Datos sobre Relaciones Políticas: Relaciones Canadá-México en [Http://www.canada.org.mx](http://www.canada.org.mx).
- Delegación General de Quebec en México. Datos sobre Quebec: Un Perfil en [Http://www.mri.gouv.qc.ca](http://www.mri.gouv.qc.ca).
- INEGI. Datos sobre el Papel de Bancomext al Exterior en [Http://www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx).
- Embajada de Canadá en México. Datos sobre la Situación Competitiva en Canadá: Producción Interna en [Http://strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca).
- Secretaría de Relaciones Exteriores: [sre.org.mex](http://sre.org.mex) 1994-1998.
- Bancomext.org.mex, 1998.
- CD TIRES. Statistic. Canada 1998.