

00821
142



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS
DEL TLCAN EN CANADÁ Y MÉXICO, 1995 - 2001.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A
KARLA I R I O S MARTINEZ

ASESOR: DR. ALEJANDRO MONTOYA MENDOZA



MEXICO, D. F.,

2003

d

2003



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.

AGRADECIMIENTOS

Con la culminación de ésta tesis termina un ciclo importante en mi vida, esta me llevo a entender muchas cosas y a formar mi vida profesional, así como a adquirir conocimientos para tener una profesión digna y honesta, la cual me siento orgullosa de tenerla ya que es apasionante. A pesar de que termina éste ciclo, empieza otro importante con el cual todo lo que he aprendido se pondrá en practica. Para empezar quiero agradecerle a Dios, por todo lo que me ha dado y sin su ayuda no estaría escribiendo esto.

La culminación de esta etapa de mi vida no sería posible sin ellos y agradezco profundamente a mis padres Ma. De los Ángeles y Martín, sin ustedes no hubiera logrado lo que hasta hoy soy, y no me alcanzaría el tiempo para pagarles todo lo que me han dado y enseñado, gracias por todas las oportunidades que me dieron por que sin ellas no sería quien soy.

Karina y Eduardo gracias por estar conmigo y vivir todo lo bueno que la vida nos dio, en verdad los quiero mucho.

Guadalupe tu sabes que has sido una segunda madre para mi, gracias por siempre estar conmigo en todos los momentos y siempre agradeceré tu apoyo. A mis abuelos los que ya no están físicamente aquí pero sin embargo estarán siempre en mi corazón, María las cosas buenas que me han ocurrido, yo se que tienen que ver contigo tu haces algo para que siempre este bien desde donde estés, siempre me has hecho falta. Ángel extraño esa sonrisa y la paz que siempre me transmitías, a los que aun están conmigo Guadalupe y Carmen, gracias por todos los momentos de bondad y serenidad que me han dado, gracias por enseñarme lo que vivieron. A todos mis tíos y tías, por cada uno de los momentos importantes que hemos tenido, así como ha todos mis primos y primas que siempre están en mi corazón y pensamiento.

Rodrigo y Santiago, espero que algún día se sientan muy orgullosos de mi, y que lleguen a tener y aprovechar las mismas oportunidades que yo he tenido, gracias por ser parte de mi vida. Simbi se que nunca te gusto que estudiara, gracias por ser el mejor amigo.

A todos mis amigos y amigas que sin ustedes la universidad no hubiera sido la misma, algunos de los mejores momentos de mi vida los viví con ustedes, Tania, Keith, Olaf, Wil, Dona, Ricardo, Lili, Quezny, Lorena, Carolinita, Alicia, Manuel

Sandy gracias por ser mi amiga y ser como eres, y gracias por estar siempre conmigo en los momentos buenos y los malos que fueron menos malos contigo, sabes que siempre a pesar de todo contaras conmigo, incluso en la distancia. Lorena y Marco gracias por todos los momentos buenos que me dieron, las clases no hubieran sido lo mismo sin ustedes.

Karla después de 12 años de amistad que te puedo decir gracias por estar siempre ahí y que a pesar del tiempo y que tomamos caminos tan diferentes seguimos siendo amigas. Santiago gracias por ser mi amigo y por estar siempre en los momentos exactos a veces creo que no a pasado el tiempo, sin embargo ya ha paso mucho.

Sebastien, Francois, Arnold, Oscar, Ricardo gracias por enseñarme el verdadero Canadá y lo más importante su gente y su modo de vida, que esto no lo hubiera conocido en ningún libro, extraño tanto la nieve y sí, en Canadá sí sale el sol.

A todos mis profesores que compartieron conmigo todo su conocimiento, en particular a Elisa Dávalos, gracias por enseñarme y comprender más al Canadá y por que cada vez lograba entender y querer comprender más cosas. Gustavo Sauri, Aura López Velarde, Margarita Luna, Carlos Mendiola, Fernando Del Cueto y a todos y cada uno de ellos.

Alejandro Montoya, a pesar de todo lo hemos logrado, creo que más difícil es mejor el triunfo, que te puedo decir si a lo largo de ésta investigación fuiste mi Psicólogo, maestro y sobre todo amigo, gracias por estar siempre ahí y aguantar todas mis desesperaciones.

A mis amigos de la oficina que han pasado a formar parte de mi vida: Toño, Alex, Adrián, Marco, Lety y Miry.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Indice.

Tema: Análisis comparativo de los impactos económicos del TLCAN en Canadá y México 1995-2001

Introducción	1
CAPITULO I. El sustento teórico del Tratado de Libre Comercio para América del Norte.	7
1.1 Teorías del comercio internacional	7
1.1.1 Las ventajas comparativas de David Ricardo al Modelo Heckscher-Ohlin y su debate.	7
1.1.2 Teorías que siguieron a Heckscher-Ohlin: los teoremas de Ríbczynsky y de Stopler-Samuelson.	17
1.1.3 Paradoja de Leontief	23
1.2 Desarrollo y comercio internacional.- bloques regionales, globalización y tratados de libre comercio	25
1.2.1 Teoría de la Integración	25
CAPITULO II. México y Canadá, dos derroteros históricos propios y un referente común: los Estados Unidos de América	
2.1 La conformación nacional de México y el desarrollo de EUA.	44
2.2 La conformación nacional de Canadá, la difícil Integración francobritánica y el desarrollo los EUA	70
2.3 Las relaciones comerciales entre México y Canadá anteriores a la firma del TLCAN.	93
2.3.1 Canadá	101
CAPITULO III. México y Canadá ante el TLCAN. Contexto y posturas ante la negociación del tratado y repercusiones posteriores a su firma en la economía de ambos países.	112
3.1 Organismos Internacionales encargados del comercio (GATT y OMC) algunos casos de Antidumping.	112
3.1.2 GATT	112
3.1.3 OMC	115

d

3.1.4 Casos de practicas desleales que se han dado entre los países que integran el TLCAN	119
3.2 El papel de México y Canadá en las negociaciones del TLCAN.	130
3.3 Análisis económico comparativo de México y Canadá antes y después del TLCAN.	
3.3.1 Las relaciones comerciales de Canadá y México posteriores al TLCAN	164
3.3.2 Características de la economía canadiense y mexicana en El período 1990-2000. Análisis comparativo de Indicadores Y tendencias económicas financieras y comerciales.	166
CONCLUSIONES.	210
ANEXO ESTADÍSTICO	
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCIÓN.

- **Justificación:** El alcance del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) y las repercusiones que está teniendo sobre la economía de los tres países firmantes son de tal importancia que su estudio resulta prácticamente obligado. Para México en particular, el arranque del TLCAN ha significado el paso definitivo de una economía con altos grados de protección hacia su incorporación a las principales corrientes del comercio internacional, con todo lo que ello ha significado en cuanto a globalización y conformación de bloques económicos regionales. Canadá, por su parte, encuentra en la experiencia del TLCAN un estímulo adicional para la diversificación de su desarrollo, pero también una fuente de retos y tensiones para su identidad nacional, marcada esta por las dificultades de la integración de sus orígenes franco-británicos. Elegir como objeto de estudio los impactos de esta experiencia de libre comercio en el caso de México y Canadá, permite llevar a cabo un análisis comparativo de las diversas asimetrías que involucra la asociación de estos países, ya sea entre sí como entre ellos y los Estados Unidos de América, hoy por hoy la principal potencia económica a nivel mundial. Asimismo, la elección de este tema brinda la oportunidad de confrontar las diversas teorías de la economía internacional a propósito del libre comercio con los resultados efectivos que está teniendo la experiencia del TLCAN. El análisis de estos resultados en los casos mexicano y canadiense permitirá poner a prueba las conclusiones que dichas teorías ofrecen para la apertura de las economías nacionales. La investigación que se propone tiene la justificación adicional de reflexionar acerca de las políticas industriales y de comercio exterior en el contexto del libre comercio, evaluando comparativamente lo que se está llevando a cabo en cada uno de los países y detectando lo que podría ser modificado para el aprovechamiento de las experiencias del TLCAN en términos del desarrollo. El interés al respecto obviamente se referirá a México, por ser el país con mayores rezagos en comparación con Canadá y los EUA.
- **Objetivo general:** El objetivo general en esta investigación es conocer y evaluar el impacto que el TLCAN ha tenido en las dos economías (Canadá y México), como polos relativamente opuestos de un mismo tratado, así como conocer con algún detalle la forma de vida

canadiense, las características del interlocutor común (EUA), y como todo ello impacta tanto a la economía canadiense como a la mexicana.

- Hipótesis: Una de las hipótesis que se plantea en el trabajo es que al favorecerse una mayor integración en la zona comprendida por el TLCAN mediante el libre comercio, habrán de acentuarse tanto las fortalezas como las debilidades de los países en materia de ventajas comparativas y competitivas. Para los EUA, la extensión de su radio de comercio exterior a través del TLCAN le favorece directamente, pues le permite enfrentar de mejor modo la creciente competencia internacional de otras regiones, señaladamente la Unión Europea. La cuestión de la migración desde México le puede significar ciertos problemas, pero en general le resulta funcional a sus necesidades.

En el caso de Canadá la situación es un tanto diversa: el tratado anterior con EUA le favoreció al permitirle atraer inversiones y hacer más estable su economía. Competir más abiertamente con una economía más poderosa y productiva le significó varias tensiones y desventajas; ahora, al deber competir también con México con el TLCAN, Canadá ha sufrido algunos efectos desfavorables adicionales (como que algunas maquiladoras se transfirieran hacia nuestro país y que nuestros productos gocen de costos laborales mucho menores), pero la integración de la zona lo favorece en general por otorgarle un mayor mercado y también por el acceso que le brinda hacia los mercados latinoamericanos.

El caso de México es más complejo. El TLCAN ha permitido no sólo que creciera significativamente su volumen del comercio exterior, sino que cambiara su composición a favor de las exportaciones manufactureras. La debilidad en este proceso radica en que el origen de estas exportaciones crecientes es el de un núcleo restringido de grandes empresas nacionales y transnacionales, y sobretodo de una extendida red de empresas maquiladoras; es también un factor de debilidad el basar buena parte de la ventaja comparativa en niveles salariales bajos, antes que en factores de innovación. Con todo, el TLCAN sigue brindando la oportunidad a México para que reestructuró su planta productiva y reorganice los procesos generales de su economía a favor de un camino efectivo hacia el desarrollo.

- Metodología La metodología que se empleó en esta investigación se ha basado en la consulta documental acerca de Canadá, evaluando las diversas opiniones de autores importantes en el estudio de: cultura, educación, política comercial, política industrial, los aspectos constitucionales y económicos en general, al igual que realizando encuestas a dependencias gubernamentales canadienses, representación de Québec en México, la embajada canadiense en México, así como a economistas canadienses y sociólogos acerca del impacto que el TLCAN ha significado para los canadienses, no dejando de lado distintas opiniones de la población canadiense y como ha impactado al país canadiense y a las finanzas personales de la propia población, el tener un tratado comercial con una potencia mundial y un país en "vías de desarrollo". Por parte, para México se empleó la misma metodología, así como algunas páginas de Internet. En este trabajo presento un análisis comparativo de dos, de las tres economías que integran el tratado de libre comercio más importante de América: Canadá y México. Sin lugar a dudas podemos llegar a tener muchos puntos de vista al estudiar estas economías, una desarrollada, otra en "vías de desarrollo", Canadá ya con un antecedente respecto a tratados comerciales con EUA y México con muy poca experiencia respecto a éste, sin embargo teniendo ambas tanto en común: el mismo país como vecino (EUA) y muchas intervenciones de este en ambos países. El TLCAN sin lugar a dudas ha tenido muchos beneficios tanto para México como para Canadá al incrementar considerablemente el flujo comercial entre los tres países; México, por ejemplo mantiene ahora un comercio hacia EUA hasta por más del 85% del total y Canadá mantiene casi la misma proporción.

Así, en este trabajo resalto la importancia de Canadá para nuestra economía, así como la subestimación que todavía tenemos los mexicanos respecto al segundo país más extenso del mundo, pero que es muy importante por su cultura, su educación, sus tradiciones, su población y sobre todo por representar un mercado muy significativo para nuestra economía, en donde podemos ya encontrar infinidad de demandantes de los productos mexicanos que ya van siendo parte de la vida diaria de miles de canadienses. La mayor importancia del comercio ha significado grandes controversias en los países, sobre todo en vías de desarrollo como lo es México; es comprensible por esto que el TLCAN no solo desató controversias en México, sino también en Canadá sobre todo entre la población francocanadiense.

Las negociaciones comerciales internacionales constituyen un elemento fundamental de esta estrategia, ya que ofrecen mayor seguridad de acceso a los más importantes mercados mundiales para los productos mexicanos, generan inversiones a largo plazo, fomentan la productividad nacional y la utilización de nuevas tecnologías y expanden el volumen de las exportaciones mediante una mayor diversificación de los mercados objetivo para los productores mexicanos. A principios del decenio de 1980, las exportaciones mexicanas dependían casi exclusivamente del petróleo. Los hidrocarburos, cuyas ventas exteriores representaban la principal fuente de ingresos para el Gobierno, fueron el principal producto de exportación de México y representaron hasta el 70 % de las exportaciones totales del país en 1982. No obstante ahora, la pauta de las exportaciones ha cambiado radicalmente. En efecto en 2001, el 89 % de las exportaciones mexicanas eran ya productos manufacturados. A pesar de ello nuestras exportaciones deben seguir ofreciendo nuevos productos y abarcando a otros sectores, así como darle mayor importancia a países como Canadá. Desde 1997, México ha celebrado nuevos acuerdos de libre comercio con Chile, la Asociación Europea de Libre Cambio, la Unión Europea, Israel, Nicaragua y el triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), con lo que el número de países con los que ha firmado acuerdos de libre comercio asciende a más de 30. Sin lugar a dudas, México ha tenido un excelente papel en el comercio y la inversión extranjera que pueden desempeñarse como catalizadores de la modernización económica y el crecimiento. Al servirse de los compromisos internacionales para apartarse de las políticas proteccionistas que se habían aplicado anteriormente, las políticas comerciales han promovido la desreglamentación, así como cambios estructurales, crecimiento de la productividad e ingresos per capita relativamente más elevados que han convertido a México en un interlocutor comercial cada vez más atractivo y en un polo de atracción de la inversión extranjera. Más aún la estrategia de liberalización de México ha acentuado considerablemente las diferencias entre el trato preferencial que se le da por parte de EUA a los países del TLCAN y el dado a otros Miembros de la OMC.

A pesar de la reciente disminución del ritmo del crecimiento mundial, los resultados económicos generales de México durante los últimos cinco años han sido positivos. Entre 1997 y 2000, el PIB creció a una tasa medio anual del 5.2 %; el comercio de mercancías de México aumentó a una

tasa media anual del 17.1%, que es la más elevada entre los 20 miembros de mayor tamaño de la OMC, con una ligera ventaja de las importaciones sobre las exportaciones. Este proceso ha llevado a un incremento de la inversión: entre 1997 y 2000, las inversiones privadas crecieron a un ritmo medio anual del 10.6%. Durante ese período, México atrajo aproximadamente 44,000 millones de dólares EUA en inversiones extranjeras directas. Sustentaron estos buenos resultados una serie de políticas macroeconómicas sólidas caracterizadas por un tipo de cambio estable, por una inflación controlada y una tasa de desempleo relativamente baja, así como los déficit fiscales moderados. Si todo esto muestra en general un satisfactorio comportamiento de la economía. En la actualidad la mayoría del comercio de México se lleva a cabo mediante normas preferenciales y el TLCAN sigue registrando una importancia económica fundamental. Concretamente, los Estados Unidos son, con mucha diferencia, respecto a otros el principal socio comercial de México ya que en el 2000 fueron los proveedores de aproximadamente el 73% de las importaciones del país y el lugar de destino de aproximadamente el 89 % de sus exportaciones. En ese mismo año, el Canadá ocupó el segundo lugar entre los lugares de destino de los productos mexicanos, con el 2 % aproximadamente de las exportaciones. Al margen del TLCAN, ningún país absorbió por separado más del 1 % del total de las exportaciones mexicanas.

A la espera del resultado de iniciativas de liberalización más amplias, el principal procedimiento de que ha dispuesto México para abrir sus regímenes de comercio e inversiones ha sido la negociación de acuerdos de libre comercio. México reconoce que las ventajas inherentes a los acuerdos de libre comercio son de carácter temporal, y que por tanto no pueden constituir la única solución de sustitución para mejorar la competitividad de su economía. Como ocurre con otros miembros que han adoptado estrategias similares, el amplio y creciente número de acuerdos preferenciales de México puede suscitar preocupaciones acerca de las dificultades derivadas de la aplicación de diferentes regímenes, y de sus efectos en las pautas del comercio.

En lo referente a la estructura de la Investigación, en el primer capítulo mencionó algunas de las diversas teorías respecto al comercio internacional, principalmente el modelo Heckscher-Ohlin, en las cuales basó esta investigación, en este mismo capítulo se tratan las formas de integración y sus principales características, así como sus ventajas y desventajas en los países que integran

estas formas de organización comercial. En el capítulo dos abordo la conformación nacional tanto de México como de Canadá, así como la influencia de la economía estadounidense en ellos, también los problemas que han tenido estos tres países desde la época de colonización hasta nuestros días con los constantes problemas que afectan a estos tres países: la migración, electricidad, petróleo, comercio, así como su distinta ideología y cultura, entre otros factores importantes. Se menciona en este mismo capítulo un aspecto muy importante que ha venido sucediendo en Canadá: la difícil crisis constitucional y la separación de la población francocanadiense del resto del país, así como la difícil integración de esta población con el resto. La casi nula relación que sostenía México con Canadá antes de el TLCAN, en este capítulo también se aborda como preámbulo a las relaciones que hoy se tienen con el país del norte. Se ofrece también una descripción de la visión de los canadienses y de los mexicanos respecto a sus países y población. Por último realizo un análisis económico de México y Canadá antes del TLCAN y después de éste, cómo impactó a la economía de estos países y a la población, así como el flujo comercial que se ha desarrollado. Lo que propongo en este análisis, es que el mercado canadiense es muy amplio y que desgraciadamente los exportadores mexicanos no se han dado cuenta de lo mucho que se podría explotar. México sin lugar a dudas compete con la primera (EUA) y séptima economía mundial, pero conocemos más la economía estadounidense que la canadiense, en este trabajo expongo las características de la economía canadiense, al igual que el mercado canadiense el cual es muy amplio y se podrían colocar muy fácilmente las exportaciones mexicanas, y desgraciadamente los exportadores mexicanos no se han dado cuenta de lo mucho que se puede explotar este mercado, así como y aprovechar todas las ventajas que tenemos con Canadá respecto a otros países. Así como poder ver a Canadá como un aliado en las controversias comerciales que se han presentado últimamente como en el caso del acero y los subsidios comerciales que EUA da a los productores de granos y productos agrícolas.

CAPITULO I. El Sustento teórico del Tratado de Libre Comercio para América del Norte

I.1 Teorías del Comercio Internacional

El análisis de los impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, (TLCAN en adelante), hace necesario recurrir en primer lugar a los diversos enfoques teóricos sobre el comercio internacional, sus determinantes y la explicación de sus resultados en las economías nacionales involucradas. Por esta razón expondré en principio las teorías convencionales que suelen encontrarse en los textos de Microeconomía y de Economía Internacional acerca del Comercio Exterior. Expongo inicialmente las teorías que explican éste con base en la ventaja comparativa, y en segundo lugar retomo aquellas que se apoyan en las ventajas absolutas, la competencia imperfecta y los diferenciales relativos al cambio tecnológico, teorías estas que se apegan mayormente a la realidad de la actual economía internacional en la que se inscribe el TLCAN.

I.1.1 Las Ventajas Comparativas: de David Ricardo al Modelo Hecksher-Ohlin y su debate.

La teoría que David Ricardo propuso en sus *Principios de Economía Política y Tributación* (1817)¹, particularmente en su capítulo VII, "Sobre el Comercio Exterior", ha sido un punto de partida para explicar las transacciones comerciales entre los países con base en las ventajas que cada nación tiene con relación a la eficiencia comparativa en la producción de los bienes. Con su famoso ejemplo de las ventajas que Portugal e Inglaterra tenían en la producción de vino y de paños, respectivamente, Ricardo buscaba explicar los beneficios del comercio entre las naciones. Él afirmaba:

"Es tan importante para la felicidad de la humanidad entera aumentar nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que, debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios, o intercambiándolos por los producidos en otros países, como aumentándolos mediante Un alza en la tasa de utilidades." (Op. Cit, p. 101)

¹ David, Ricardo. *Principios de Economía Política y Tributación*. FCE.

Con base en estas ideas, Ricardo buscó fundamentar la conveniencia del comercio exterior, no sobre la base de las ventajas absolutas de cada país –una idea más propia de Adam Smith– sino de sus ventajas relativas. De hecho, retomando ideas de su antecesor escocés, Ricardo ejemplificaba del siguiente modo la idea de lo que luego sería conocido precisamente como “ventaja comparativa”:

“Supongamos que dos hombres fabrican sombreros y zapatos, y que uno de ellos es superior al otro en ambas manufacturas, pero al fabricar sombreros, sólo podrá superar a su competidor en una quinta parte, o sea el 20 por ciento, y haciendo zapatos podrá aventajarlo por una tercera parte, o sea el 33 Por ciento; ¿no será, acaso, interesante para ambos que el mejor de los dos fabrique exclusivamente zapatos y que el menos bueno haga los sombreros?”
(Op. Cit., pp. 103–104)².

El ejemplo del sastre y el zapatero había sido formulado por Smith a continuación, justamente, de su famosa metáfora de la “mano invisible”:

“Siempre será una máxima constante de cualquier pendiente padre de familia no hacer en casa lo que cueste más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, si no que los compra del zapatero; este no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a los artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan.”³
(A. Smith, – *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, FCE, 1999, pp.402–403)

² Idem

³ A. Smith, – *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, FCE, 1999, pp.402–403.

Este planteamiento comparativo de las distintas eficiencias y especializaciones en diversas actividades, era llevado al plano internacional tanto por Smith como por Ricardo. El famoso ejemplo del vino portugués y los paños ingleses de éste último puede presentarse en un cuadro como el de la página siguiente:

Costo del Trabajo Anual
(Núm. de trabajadores)

PAIS \ BIEN	Inglaterra	Portugal
Vino	120	80
Paños	100	90

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Para Ricardo lo decisivo no era la ventaja absoluta, que en el cuadro anterior podría inferirse a favor de Portugal en la producción de ambos bienes, pues tanto en uno como en otro requeriría menos trabajadores que Inglaterra para generarlos. Lo importante era la ventaja relativa derivada de las diferencias en las ventajas absolutas. Esto es, en el caso del vino, la ventaja de Portugal sobre Inglaterra sería de $120 - 80 = 40$ trabajadores, esto es una ventaja de 33% calculada respecto al costo de 120 de Inglaterra; en el caso de los paños, la ventaja portuguesa sería de $100 - 90 = 10$ trabajadores, o bien un 10% respecto al costo de 100 de los ingleses en la producción de paños. Lo decisivo para evidenciar la razón y conveniencia del comercio entre los dos países radicaba entonces no en la diferencia absoluta de menos 40 o de menos 10 trabajadores, respectivamente, que Portugal podría emplear en la producción del vino y paños a diferencia de Inglaterra, sino en la comparación de la ventaja relativa de 33% frente al 10% que indicaba la conveniencia, de Portugal para especializarse en la producción de vino (y en consecuencia, la conveniencia de Inglaterra para especializarse en la de paños).

Con base en esta especialización, Ricardo encontraba entonces favorable que Portugal intercambiara el trabajo de 80 hombres empleados en la producción propia de vino por el trabajo de 100

hombres empleados en Inglaterra en la producción de paños. Ambos saldrían ganando de este intercambio, incluso en cuanto a la calidad de los bienes.

Ahora bien, si se retoman los conceptos actuales de *Frontera de Posibilidades de Producción* (FPP) y de *Relación de Transformación del Producto* (RTP) derivado del anterior, se puede ver que Ricardo planteaba su ejemplo con base en una FPP lineal. Si se supusiera, por ejemplo, que el costo total de los recursos de Portugal e Inglaterra fuera fijo e igual a 1,000 y que el costo medio fuese igual al costo marginal, equivalentes al número de trabajadores del ejemplo, se podrían formalizar las FPP de Inglaterra y Portugal así (aclarando además que se supone competencia perfecta en la producción de ambos bienes, y en consecuencia que sus Precios = $C_M = C_m$):

$$\text{FPP Inglaterra: } 120 V + 100 P = 1,000$$

$$\text{FPP Portugal: } 80 V + 90 P = 1,000$$

Las Relaciones de Transformación del Producto respectivas serían diversas para ambas naciones. En efecto:

$$\text{RTP Inglaterra: } -dP/dV = 1.2 \text{ (en valor absoluto)}$$

$$\text{RTP Portugal: } -dP/dV = 0.9 \text{ (en valor absoluto)}$$

Justamente en esta diferencia de la RTP se afianza la conveniencia del comercio exterior, con la posibilidad de que las naciones participantes en él obtengan ganancias mutuamente. Del planteamiento original de Ricardo, sin embargo, no quedaban claros del todo los determinantes finales de la ventaja comparativa. Su teoría de la ventaja comparativa dependía de diferencias relativas en la productividad del trabajo, pero estas diferencias podían atribuirse vagamente a las diferencias que él señaló en cuanto a clima, situación, etc., que bien podrían retornar su razonamiento a diferencias en la dotación de factores como base de ventajas absolutas y no comparativas. Extendamos el ejercicio anterior con los datos de Ricardo para darnos cuenta de esto: Suponiendo que antes de comerciar cada país dedicara la mitad de sus recursos a la producción de cada bien, tendríamos que Inglaterra produciría:

$$\text{Vino} = 500/120 = 4.1$$

$$\text{Paños} = 500/100 = 5.0$$

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Portugal produciría por su parte:

$$\text{Vino} = 500/80 = 6.25$$

$$\text{Paños} = 500/90 = 5.55$$

La producción total de vino sería de $4.16 + 6.25 = 10.41$, mientras la de paños sería de $6.25 + 5.55 = 11.8$. Ahora, si ambos países se especializaran en las producciones respectivas en las que cuentan con ventaja comparativa, por ejemplo, Inglaterra produciendo un 80% de paños y 20% de vino, y Portugal haciendo lo correspondiente, tendríamos lo siguiente como base para su comercio internacional:

PAIS BIEN	Inglaterra	Portugal	TOTAL
Vino	$200/120 = 1.7$	$800/80 = 10.0$	11.7
Paños	$800/100 = 8.0$	$200/90 = 2.2$	10.2

Comerciendo sobre esta base, es evidente que la producción conjunta de vino sería superior al caso en que los dos países no se especializaran a partir de su ventaja comparativa (producción de $11.7 > 10.41$). En el caso de los paños, la producción conjunta con base en la especialización resulta menor ($10.2 < 11.8$), pero en este caso ello resulta de la construcción de mi ejercicio, en la que he supuesto un costo laboral igual a la unidad, de tal manera que coinciden el número de trabajadores empleados en cada producción según los datos de Ricardo y el monto de sus costos respectivos. Así, la ventaja de costos de la producción de vino respecto a la de paños en Portugal no es muy significativa (80 vs 90), como tampoco lo es la ventaja de costos en la producción de paños en este país respecto a lo que se supone para Inglaterra (90 vs. 100).

Lo anterior también tiene que ver con que, implícitamente, Ricardo supone fronteras de producción lineales, en donde las alternativas de una producción u otra son perfectamente sustitutivas. Pero el resultado equívoco de la especialización en este caso, lejos de negar validez a la proposición de Ricardo en realidad la refuerza, pues si se verificaran ventajas comparativas más significativas en el caso de la producción de paños –justamente como ocurre en el caso del

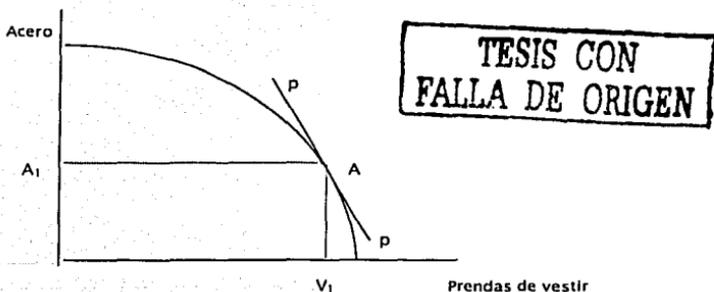
vino-, daría lugar a una producción conjunta e intercambiada superior al caso de autarquía. Por lo demás, no deja de verificarse el hecho de que también por el intercambio de paños ambos países obtienen ganancias del comercio. Como sea, las formalizaciones posteriores han logrado evitar el tipo de resultados equívocos como el de mi ejercicio, en principio suponiendo fronteras de posibilidades de producción no lineales –las más típicas en los manuales son las que la representan como un cuarto de elipse en el primer cuadrante cartesiano. Aunque también han metido las formulaciones de Ricardo en la rigidez de los supuestos de la competencia perfecta.

Conviene por ello, revisar las teorizaciones posteriores que, partiendo de Ricardo, han formalizado las ventajas comparativas, buscando evitar las dificultades o la ambigüedad antes señaladas. Así, se puede hacer referencia a los iniciadores de la así llamada *teoría de la dotación de factores*, dos economistas suecos, Heckscher (1919) y su alumno B. Ohlin (1933), que dio lugar al modelo conocido por sus apellidos combinados: Heckscher-Ohlin. Luego de exponer este modelo, convendrá mencionar la contribución de otros teóricos, tales como Stolper y Samuelson, que han buscado desarrollar el modelo original, encontrando en varios casos contradicciones entre él y las pruebas empíricas en el comercio internacional de la segunda posguerra.

La idea de la ventaja comparativa en el comercio internacional comienza por recurrir al concepto de frontera de posibilidades de producción de un país previa a la realización de transacciones con el exterior. Gráficamente esto representa típicamente las distintas combinaciones productivas de 2 bienes, digamos acero y prendas de vestir, contrastados obviamente por su muy distinta composición de insumos laborales y de capital. En el punto A de la gráfica 1 en la siguiente página, por ejemplo, se representa una cantidad A_1 de acero y V_1 de prendas de vestir (o vestido, más simplemente). La recta pp, tangente en ese punto, tiene una pendiente que representa según la teoría neoclásica los costos marginales relativos, es decir, el costo de oportunidad de la producción de un bien en términos del segundo. En la gráfica, la recta pp mide entonces los costos de producir acero (o vestido) en términos de vestido (o acero), es decir, se representan los respectivos costos de oportunidad. Deslizarse por la frontera de producción, por ejemplo en el sentido de las manecillas del reloj, implicará una recta tangente más inclinada, mostrando mayores costos de producir vestido, pues será mayor la renuncia a la producción de acero. La idea es que las alternativas de producción a lo largo de la frontera,

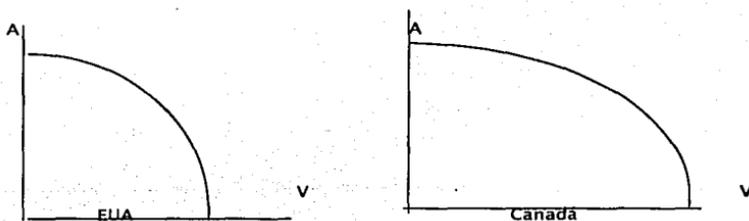
tienen que ver con la relación de precios de ambos bienes, y ya que se supone que la producción de estos se realiza en actividades bajo competencia perfecta, esa relación de precios es igual a la de los costos marginales. Se sigue en esto el fundamento microeconómico neoclásico, que deduce la conducta económica de los agentes al igualar estos la relación marginal de sustitución de sus preferencias con los precios relativos de los bienes a consumir.

Gráfica 1



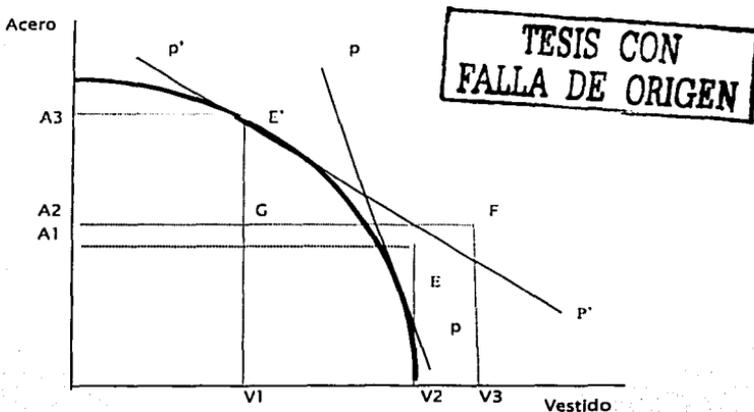
Siguiendo el espíritu del ejemplo de Smith-Ricardo referido al sastre y el zapatero, supongamos por ejemplo que Estados Unidos de América (EUA en adelante) pueda producir más eficientemente (es decir, tenga una ventaja absoluta) tanto acero como vestido, comparado con lo ocurre en Canadá; sin embargo, supongamos también que EUA poseyera una ventaja comparativa en la producción siderúrgica, y que para Canadá eso ocurriera en el caso de las prendas de vestir. Esto se correspondería con 2 curvas de transformación diferentes por sus formas, según la gráfica 2:

Gráfica 2



Los costos marginales de producción de acero, expresados en términos de vestido, son más bajos en EUA que en Canadá. Similarmente, para éste país es menos costoso producir ropa, en términos de acero, comparativamente con EUA. Aquí no se trata, como en el caso del sastre y el zapatero, o en el del vino y los paños, de las diferencias en costos absolutos, sino de diferencias en costos de oportunidad. ¿Cómo se explican entonces las ganancias provenientes del comercio internacional según esta teoría neoclásica que está en la base del modelo Heckscher-Ohlin? Veamos la gráfica siguiente, que retomo del texto de N. Grimwade (1989) ⁴pues me ha parecido de las más claras de entre varios textos de comercio internacional:

Gráfica 3



Produciendo EUA en el punto E, se ofrecerá en su mercado nacional A1 unidades de acero y V2 unidades de vestido, con una relación de precios (y costos marginales) pp. En ese punto suponemos que no hay especialización, sino una actividad global compuesta por ambas producciones. Ahora bien, si la relación de precios en el mercado mundial (es decir los términos de intercambio) fuera la representada por la recta p'p', más horizontal que la pp, y en

⁴ Grimwade N, International Economics, Mc Craw Hill, 1989

consecuencia suponiendo que Canadá o cualquier otro país encontrara que esto significa un precio del acero más bajo que el que se observara en su propia economía, a EUA le convendrá especializarse en la producción siderúrgica, en la que goza de ventaja comparativa.

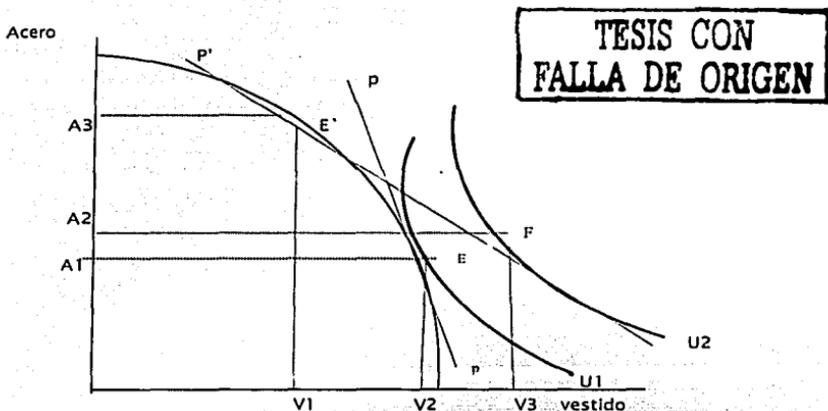
En consecuencia, EUA pasaría a producir en un punto como el E', con una mayor proporción de acero (hasta A3 en la gráfica) y una menor de vestido en su mezcla de producción nacional (hasta V1). Parte de su producción siderúrgica podrá ahora exportarla, pero ahora también podrá situar su nivel de consumo nacional en el punto F, ya que con las divisas obtenidas del acero exportado podrá adicionar un consumo importado de vestido (llegando hasta el nivel V3) y también podrá incrementar su oferta interna (y su consumo) de acero, hasta A2. El monto de exportaciones de acero equivale en la gráfica a la distancia A2-A3 y el de las importaciones a la distancia V1-V3; por su parte el mayor consumo nacional de acero se representa por la distancia A1-A2 y la menor oferta nacional de vestido dada la especialización en acero, por la distancia V1-V2. El volumen de comercio internacional en que participa EUA, queda representado por el triángulo GEF.

Así, el comercio exterior le significa a EUA una ampliación de su mercado, esto es, una demanda ampliada para su acero, lo que se puede representar por una curva de utilidad o de preferencia global (la nacional más la externa) situada más a la derecha y tangente con el punto F, con relación a la curva tangente en el original punto E (digamos de autarquía). Destacando esto de la gráfica anterior, tendremos así lo siguiente:

La especialización siderúrgica implica para los EUA una clara ganancia de comercio, significada por su mayor consumo de ambos bienes, haciendo pues que su ingreso nacional se sitúe en un punto, el F, más allá de lo que es la restricción que representa la frontera de posibilidades de producción. Todo este razonamiento puede repetirse, cambiadas las condiciones que se han supuesto, para el caso de Canadá. Según lo que se ha dicho, es posible entonces aplicar este análisis neoclásico y obtener resultados similares sea que se trate de una situación derivada por el desplazamiento a la derecha de las curvas de preferencia internacionales, es decir del consumo global, o bien que se logre un desplazamiento también a la derecha de la frontera de producción por obra del cambio tecnológico. En ambos casos, podrá contarse con mejores términos de intercambio que estimulen a los países a

la especialización y al intercambio con base en las ventajas comparativas que motivan dicha especialización.

Gráfica 4



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

En las gráficas anteriores, de hecho se aplica el análisis de los efectos sustitución e ingreso, propios de la teoría del consumidor neoclásica. En este caso, el efecto sustitución tiene que ver con el desplazamiento a lo largo de la frontera de producción y que llevan a la especialización en la oferta de uno u otro bien. El alcance del punto F, por su parte, sería el resultado del efecto ingreso, que permite alcanzar un punto más allá de las restricciones de oferta de una economía nacional a través del comercio exterior⁵.

Expuesto lo anterior, cabe señalar que la intención del modelo Heckscher-Ohlin es la de predecir el patrón del comercio básicamente observando las características de los países que comercian, pero para ello esta teoría supone que la tecnología y los gustos son similares entre los países. Ahora bien, esta teoría no explica la ventaja comparativa sólo con base en las diferencias de productividad como hacía Ricardo, sino que la atribuye a las diferencias en las dotaciones de factores de cada país.

⁵ Idem

El mecanismo de precios relativos motiva al intercambio y a su ajuste, tendiendo a compensar esas diferencias en cuanto a factores. Se puede resumir en dos proposiciones esta perspectiva teórica:

1. La causa del comercio internacional se encuentra principalmente en las diferencias entre las dotaciones de factores de los diferentes países. En particular, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que usa más intensamente el factor más abundante del país.
2. El efecto del comercio internacional consiste en tender a igualar los precios de los factores entre países, y así servir en alguna medida como un sustituto de la movilidad de factores. Esta proposición se conoce como el teorema de la igualdad del precio de los factores.

1.1.2 Teorías que siguieron a Heckscher-Ohlin: los teoremas de Ribczynsky y de Stolper-Samuelson.

El modelo de Heckscher-Ohlin ha estado sujeto a varias críticas luego de su formulación y a partir de los estudios empíricos que se hacen hecho para diversos países y periodos. El teorema de Ribczynsky⁶ es un desarrollo del modelo, pero partiendo de otros énfasis analíticos. En este caso, el autor básicamente explica la teoría con un ejemplo de restricción de capital y restricción del trabajo como sigue:

Este teorema es secuencia o desarrollo de la teoría de Heckscher-Ohlin, y básicamente sostiene que a precios constantes de los bienes, un incremento en la dotación de los factores incrementará en mayor proporción la producción del bien intensivo en aquel factor y disminuirá la producción del otro bien. Por ejemplo, si solo L crece en el país, la producción del bien X (bien de mano de obra intensiva) muestra un crecimiento mayor que el proporcional, en tanto la producción del bien Y (el bien intensivo en capital), disminuye con un comportamiento constante a P_x y P_y . Con el comercio, pero antes que existan un crecimiento, el país 1 produce en el punto B (130X y 20Y) (como se observa en la gráfica) en $P_x/P_y = P_b = 1$. Solo después de que L se duplica y P_x/P_y permanecerá en

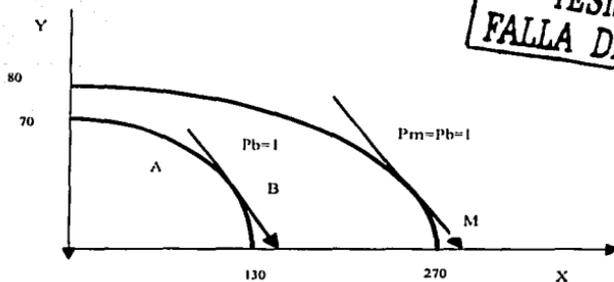
⁶ Salvatore Dominik. Economía Internacional. Ed. Prentice may-pearson. Sexta edición. México, 1999.

$P_b = 1$, el país 1 producirá en el punto M de su nueva frontera de producción ampliada, en el cual produce $270X$ y sólo $10Y$. Por lo tanto la producción del bien X fue más del doble y la producción de Y disminuyó (como lo dicta dicho teorema). Duplicar L y transferir una parte de L y de K de la producción del bien Y y supera el doble de producción del bien X.

De tal forma que los precios de los bienes permanecen constantes con el crecimiento de un factor, los precios de los factores (w y r) también deben de permanecer constantes. Sin embargo, los precios de los factores sólo pueden permanecer constantes si K/L y la productividad de L y de K también permanece constantes en la producción de ambos bienes. La única manera de utilizar al máximo la totalidad del incremento de L y dejar K/L sin modificación en la producción de ambos bienes, y la producción de Y disminuya con el propósito de libera suficiente capital y un poco de fuerza laboral para que absorba todo el incremento en L en la producción de X. Por lo tanto, la producción del bien X aumenta en tanto que disminuye la de Y a precios constantes de los bienes. De hecho, el incremento en la producción del bien X es mayor que el de la fuerza laboral debido a que cierta proporción la fuerza laboral y el capital se transfieran a la producción del bien Y a la producción del bien X. El cual se conoce como *efecto de amplificación*.

Resumiendo, se puede decir que para P_x y P_y y por lo tanto P_x/P_y , permanezcan iguales, w y r debe ser constantes. Sin embargo, w y r solo pueden permanecer iguales si K/L permanece constante en la producción de ambos bienes. Para que esto ocurra y pueda absorberse al mismo tiempo todo el incremento de L, se tiene que disminuir la producción de Y con el fin de liberar K/L en la mayor proporción utilizada en Y y combinar el capital de liberado con la fuerza laboral adicional a la relación K/L menor utilizada en la producción de X. Por tanto, la producción de X se eleva en tanto disminuye la de Y. De hecho, la producción de X se incrementa en mayor proporción que el aumento de L. De igual manera, cuando sólo K se incrementa, la producción de Y aumenta en mayor proporción en tanto desciende la de X^7 .

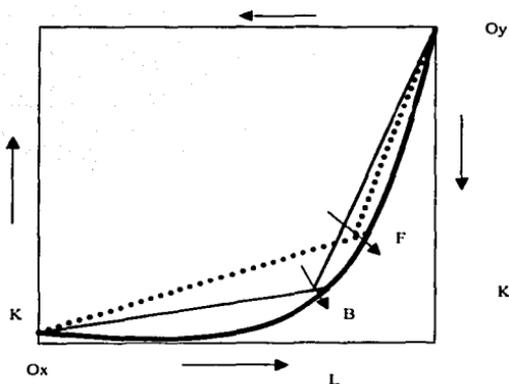
⁷ Salvatore Dominick, Economía Internacional. Ed prentice may-pearson. Sexta edición. México, 1999.



Este teorema es otro que le siguió a la teoría Heckscher-Ohlin, el cual postula un incremento en el precio relativo de bienes, por ejemplo el imponer un arancel, este eleva el rendimiento o los beneficios del factor utilizado intensivamente en la producción de los bienes. En consecuencia, el rendimiento real para el factor de producción escaso del país aumentará con la imposición de un arancel. Por ejemplo, cuando el país 2 de K abundante impone un arancel a las importaciones sobre los bienes X (intensivo en L) P_x/P_y aumenta para productores y consumidores domésticos y también el salario real de la fuerza laboral (factor escaso del país 2). La razón radica en que a medida que P_x/P_y aumenta como resultado del arancel a las importaciones de los bienes X, el país 2 producirá más de este bien y menos de los bienes Y. La expansión en la producción del bien X (de L intensiva) requiere L/K en una proporción mayor que es exonerada al reducir, la producción de los bienes Y. Como resultado, w/r aumenta y K se sustituye por L, de manera que K/L crece en la producción de ambos bienes. De tal forma, a medida que cada unidad de L se combina con más K, se incrementa la productividad de L y en consecuencia w , también. Así, la imposición de un arancel a las importaciones de los bienes X por el país 2 incrementa P_x/P_y y los beneficios de L (el factor escaso de producción del país).

Puesto que la productividad de la mano de obra se incrementa en la producción de los dos bienes, no solo aumenta el salario monetario sino también el salario real en el país 2. Con el pleno empleo de la mano de obra antes y después de la imposición del arancel son mayores los beneficios totales de la mano de obra y su participación del ingreso nacional. El ingreso nacional de reduce por el arancel y la participación del ingreso total que va desde L es mayor, la tasa de

interés y las ganancias totales de K disminuyen en el país 2. De esta manera, aunque todo el país pequeño se perjudica por el arancel, su factor de producción escaso se beneficia a expensas del factor abundante. Por ejemplo, cuando un pequeño país industrial y de abundante K, como es el caso de Suiza⁸, impone una tarifa sobre las importaciones de bienes de L intensiva, sube w. Esto se debe a que los sindicatos de trabajadores en los países industrializados por lo general se favorecen de los aranceles a las importaciones. Sin embargo, la reducción en los beneficios de los propietarios de capital excede las ganancias de la mano de obra de manera que pierden todos. Este teorema siempre aplica a los pequeños países y también con frecuencia se hace válido para los países grandes, sin embargo para los países con una economía grande se complica por el hecho de que afectan los precios internacionales con su comercio⁹.



Cuando el país 2 impone un arancel a las importaciones del bien X, P_X/P_Y se incrementa y este país se moviliza del punto B con libre comercio al punto F sobre su curva de ajuste en producción y genera más de los bienes X, pero menos de los bienes Y. Puesto que las dos líneas punteadas desde el origen hasta el punto F son más pendientes que las dos líneas continuas trazadas

⁸ Salvatore Dominick, Economía Internacional. Ed prentice may-pearson. Sexta edición. México, 1999.

⁹ Idem

desde los orígenes hasta el punto B, K/L es mayor en la producción de ambos bienes con el arancel que en condiciones del libre comercio. A medida que se utiliza más capital por unidad de mano de obra, se incrementa su productividad y por consiguiente, su respectivo ingreso es mayor después del recaudo del arancel, como lo plantea el teorema.

Teorema de Precios y bienes (Samuelson). Igualación de precios y factores.

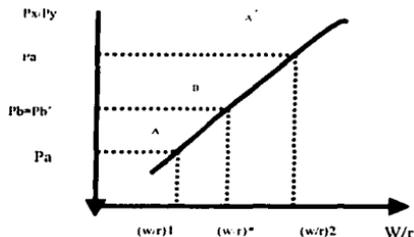
Este teorema se origina directamente del teorema de Heckscher-Ohlin y solo es verificable si se cumple, Samuelson fue el que demostró este teorema y se puede definir como sigue: el comercio internacional traerá consigo la igualación de los rendimientos relativos y absolutos de los factores homogéneos entre los países. En tal sentido, el comercio internacional es un sustituto de la movilidad internacional de los factores. Esto significa que el comercio internacional hará que los salarios de la fuerza laboral homogénea (es decir, la fuerza laboral con el mismo nivel de capacitación, aptitudes y productividad) sean los mismos en todos los países que desarrollan actividades comerciales. Asimismo, el comercio internacional hará que el rendimiento del capital homogéneo sean el mismo en todos los países que desarrollan actividades comerciales. Es decir, el comercio internacional hará que los salarios sean los mismos tanto en el país 1 como en el país 2 y de igual manera, hará que la tasa de interés sea la misma en ambos países. Se igualarán tanto los precios relativos como los precios absolutos de los factores. En ausencia del comercio, el precio relativo del bien X es más bajo que 1 que en el país 2 debido que el precio relativo de la fuerza laboral, o la tasa salarial, es inferior en el país 1 y a medida que dicho país se especializa en la producción del bien X y reduce la producción del bien Y ocurre un incremento en la demanda relativa de fuerza laboral, el cual origina alza en los salarios en tanto que se presenta baja en la demanda relativa de capital, provocando una baja en la tasa de interés. Exactamente lo contrario ocurre en el país 2, es decir a medida que se especializa en la producción de Y recorta la producción del bien X con la intervención del comercio, desciende su demanda de L, lo que origina una baja en w en tanto crece su demanda de K, lo cual incrementa r .

De tal forma, el comercio internacional origina un incremento en los salarios en el país 1 (con w bajos) y una baja en los mismos del país 2 (w altos). Por lo tanto, el comercio internacional disminuye la diferencia en salarios antes del comercio entre los dos países y de igual manera

provoca un descenso en la tasa de interés del país 2 (K barato), reduciendo de este modo la diferencia en la tasa de interés anterior al comercio entre los dos países, lo que demuestra que el comercio internacional tiende a reducir la diferencia anterior al comercio en salarios y tasas de interés entre los dos países. También puede demostrarse que el comercio internacional no sólo tiende a reducir las diferencias internacionales que existen en los rendimientos de los factores homogéneos sino que de hecho, origina la igualación completa de los precios relativos de los factores cuando todos los supuestos planteados son verificables. La razón de ello radica en la medida en que difieren los precios relativos de los factores, lo hacen los precios relativos de los bienes y el comercio continua expandiéndose. Así, el comercio internacional continúa haciéndolo hasta lograr la igualación completa de los precios relativos de los bienes, lo que significa que los precios relativos de los factores, tienden a llegar a ser iguales en los dos países.

Si observamos gráficamente, el eje horizontal mide el precio relativo de la fuerza laboral (w/r) mientras que el precio relativo del bien X (P_x/P_y) se mide a lo largo del eje vertical. Como cada país funciona en condiciones de competencia perfecta y se utiliza la misma tecnología, ocurre una relación unívoca entre w/r y P_x/P_y , es decir cada relación w/r se asocia con una relación P_x/P_y específica. Antes del comercio, el país 1 se encuentra en el punto A, donde $w/r=(w/r)_1$ y $P_x/P_y=P_a$, en tanto que el país 2 se encuentra en el punto A', donde $w/r=(w/r)_2$ y $P_x/P_y=P_a'$. En ausencia del comercio, cuando w/r es inferior en el país 1 con respecto al país 2, P_a es inferior a P_a' de modo que el país 1 tiene una ventaja comparativa en el bien X. A medida que el país 1 (el país con una oferta relativa de fuerza laboral) se especializa en la producción del bien X (el bien intensivo en fuerza laboral) y reduce la producción del bien Y, la demanda de fuerza laboral se incrementa en forma relativa a la demanda de capital y en consecuencia, se observa un incremento en w/r en el país 1, situación que produce un incremento de P_x/P_y en el país 1. Por otra parte, a medida que el país 2 (el país en oferta de capital) se especializa en la producción del bien Y (el bien intensivo en capital), su demanda relativa de capital se incrementa y en consecuencia se observa un aumento en r/w (es decir, P_x/P_y baja) en el país 2. El proceso seguirá hasta llegar al punto $B=B'$, en que $P_b=P_b'$ y $w/r=(w/r)^*$ en ambos países.¹⁰

¹⁰ Idem



TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

De tal forma, $P_b = P_b'$ sólo si w/r es igual en los dos países, ya que ambos países funcionan en condiciones de competencia perfecta y utilizan la misma tecnología, asimismo $P_b = P_b'$ se localiza entre P_a y P_a' y $(w/r)^*$ se localiza entre $(w/r)_1$ y $(w/r)_2$. En resumen, P_x/P_y llegará a ser igual en los dos países en la medida en que ambos países continúen produciendo ambos países). De tal forma, el comercio funciona como un sustituto de la movilidad internacional de los factores de producción en cuanto a sus efectos en los precios del factor. En presencia de una movilidad perfecta, es decir disponiendo de información completa y en ausencia de restricciones del tipo legal o de costos de transporte, la fuerza laboral emigraría del país de bajos salarios hacia el país de altos salarios hasta lograr la igualación entre los salarios en los dos países. En tanto el comercio actúa sobre la demanda de factores, la movilidad de factores lo hacen con respecto a la oferta de factores, en ambos casos, el resultado es la igualación completa en los rendimientos absolutos de los factores homogéneos. En presencia de cierta movilidad internacional de factores, se requeriría un volumen inferior de comercio para dar origen a una situación de igualdad en los rendimientos de los factores entre los dos países.

1.1.3 Paradoja de Leontief

Podría esperarse, por lo tanto, que Estados Unidos fuera exportador de bienes capital-intensivos e importador de bienes trabajo-intensivos. Sin embargo, no fue este el caso durante 25 años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Un famoso estudio en 1953, el economista Wassily Leontief, encontró que las exportaciones de Estados Unidos eran menos capital-intensivas que sus importaciones. Este resultado es conocido como "la paradoja de Leontief", esta es la mayor prueba de la evidencia contraria a la teoría. Las exportaciones de Estados Unidos fueron producidas con una relación entre capital y el trabajo más baja que sus importaciones. Sin embargo otras comparaciones de exportaciones e importaciones están más en línea con lo que se puede esperar. Los Estados Unidos exportaban productos que eran más intensivos en trabajo calificado que sus importaciones. También tendrían a exportar productos que eran intensivos en tecnología y que requerían más científicos e ingenieros por unidades de venta. Estas observaciones son consistentes con la posición de Estados Unidos como país altamente calificado, con una ventaja comparativa en productos sofisticados. Los Estados Unidos tiene una ventaja muy especial en la producción de nuevos

productos o bienes, realizados con tecnologías innovadoras. Tales productos pueden ser menos intensivos en capital que los productos cuya tecnología ha tenido tiempo de madurar, y se han hecho idónea para técnicas de producción en serie. Así los Estados Unidos pueden ser exportadores de bienes que utilizan abundante trabajo calificado y empresarios innovadores, mientras que importan manufacturas pesadas que utilizan grandes cantidades de capital. Más recientemente los economistas han intentado contrastar el modelo de Heckscher-Ohlin utilizando datos de un gran número de países. Un importante estudio de Harry P. Brown, Edward E. Leamer y Leo Sveikauskas se basan en la idea, descrita anteriormente, de que el comercio de bienes es realmente una vía indirecta para intercambiar factores de producción. Así, si pudiéramos calcular los factores de producción incorporados en las exportaciones e importaciones de un país encontramos que el país es exportador neto de los factores de producción en los que es relativamente más abundante, e importador neto de los que está relativamente poco dotado.

Para comprobar esto, estos economistas hacen una muestra de 27 países y 12 factores de producción, calcularon la ratio de la dotación de cada factor del país respecto a la oferta mundial. Posteriormente compararon estas ratios con la participación de cada país en la renta mundial. Si la teoría de las proporciones factoriales fuera cierta, un país exportaría siempre factores cuya participación factorial excediera a la participación en la renta. De hecho, para dos tercios de los factores de producción, el comercio iba en la dirección pronosticada en menos del 70% de las veces. Este resultado confirma "la paradoja de Leontief" a un nivel más amplio: "el comercio no va en la dirección que predice la teoría de Heckscher-Ohlin"¹¹.

¹¹ Krugman P. *Economía Internacional*. España, Mc Graw Hill, 1995

1.2 Integración y comercio internacional.- Tratados comerciales, Bloques regionales, globalización.

1.2.1 Teoría de la Integración

La estructura económica internacional, al igual que la del comercio mundial, se caracteriza porque los países que la integran poseen instrumentos y mecanismos que les permiten tratamientos diferenciales. Así:

- Casi todos los países poseen estructuras arancelarias y no arancelarias diferentes.
- Tenemos una liberalización parcial del flujo de las mercancías a escala mundial, no así el libre movimiento del capital y de la fuerza de trabajo en la mayoría de los países capitalistas.
- Las políticas microeconómicas inciden mayormente en el escenario internacional.

Todo esto es lo contrario de lo que podríamos llamar "mercado mundial integrado". De ahí que la integración económica sea el proceso mediante el cual los países van eliminando estas diferencias sustanciales, pero no ocurre (o avanza muy lentamente) por motivos tanto políticos como económicos, pero que también llevan a la unión de algunas naciones, este fenómeno es muy similar a la regionalización. Todo esto es el resultado que dos o más países eliminan entre sí las trabas comerciales de mercancías, logrando con esto una *zona de libre comercio*, a la vez que mantienen su autonomía en los demás temas, especialmente en las políticas comerciales respecto a terceros países. Cuando se incorpora un arancel externo común, estamos hablando ya de una *unión aduanera*, tal como veremos más adelante. En el razonamiento de la teoría liberal, la integración económica se relaciona a las ganancias asociadas al libre juego del mercado, e incluyendo tanto las ventajas de la libertad del comercio como la más eficiente asignación de recursos entre los países involucrados y la búsqueda de la maximización conjunta de bienestar. Se adoptan medidas micro o macroeconómicas, para evitar externalidades negativas y conflictos. En el terreno político, la integración genera la cohesión que proporcionan mayores vínculos económicos y la conveniencia de formar unidades políticas amplias capaces de hacerse oír en el comercio internacional.

En la medida que la integración económica sea parcial a escala mundial, se introduce un elemento de discriminación en las concesiones que se efectúen entre países: se eliminan las trabas comerciales

entre los países miembros, pero no al resto del mundo. Debido a esto, el doble avance de la integración y de la correlativa emergencia de discriminación frente a los no-miembros marca el debate actual liberal de la integración. Ahora bien, cuando la integración económica va más allá de los temas comerciales, aparecen otras posibles fuentes de ganancias:

- La liberalización de movimientos de capital, incluida la inversión extranjera directa.
- El acceso abierto a los mercados públicos, en lo referente a contrataciones de obras y servicios.
- Armonía fiscal y
- Libre movilidad de la fuerza de trabajo

Cabe señalar que estos beneficios son el resultado de un proceso de integración económica donde las naciones que participan poseen el mismo grado de desarrollo económico relativo, pues nunca podrá redundar beneficios un esquema de integración donde los países tengan diferentes niveles de desarrollo. El concepto de integración como lo define François Perroux¹², es uno de los que más se destacan entre las expresiones confusas empleadas en la temática económica. Por ello algunos autores han tratado de aclarar las nociones y de introducir alguna precisión en ese ámbito.

- Gunnar Myrdal¹³ concibe la integración como proceso que anula barreras de tipo social y económico entre los participantes. La economía no se integrará completamente, según él, hasta que no se abran las sendas para todos y las remuneraciones estén nivelada y no dependa de factores raciales, religiosos o políticos. Myrdal se refiere a la integración nacional como a la internacional, él no distingue entre ambas. No obstante la mayoría de los economistas únicamente acostumbran a referirse a los aspectos internacionales cuando mencionan la "integración".
- F. Hurtog opinan que la integración es una forma más bien avanzada de cooperación, distinta del término "armonización", que se refiere a una consulta mutua sobre cuestiones importantes de política económica.
- E. Schneider opinan que se ha logrado cierto grado de integración como resultante de relaciones comerciales en el ámbito internacional entre economías que no tienen dependencia. Existirán así,

¹² Perroux, François. Teoría de la integración. FCE. 1980

¹³ Gunnar Myrdal. Ensayo de las teorías de integración. 1986.

grados distintos de integración económica en la gama que va desde economías aisladas, sin contacto, y el otro polo, o sea la integración completa o total.

- Según J. Tinbergen (1968)¹⁴ la integración es la Institución de la estructura más deseable en la economía Internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación y unificación.
- Bela Balassa¹⁵ señala que la integración social y la Igualación de los precios de los factores aparecen como necesarios para la integración total, pero la supresión de las barreras comerciales en una unión aduanera constituye un acto de integración económica, incluso la ausencia de modificaciones en el campo social. De tal forma Balassa define la Integración como, un proceso y como un estado de cosas, como proceso se refiere a las medidas para suprimir o anular la discriminación entre unidades económicas que corresponden a distintos países. Como estado de varias formas de discriminación entre economías. La definición esta basada en el supuesto de que la discriminación afectaba el Intercambio económico. Si no hubiera existiendo relaciones comerciales, aunque dos países suprimieran las barreras arancelarias, no habrá posibilidad de discriminación efectiva.

De tal forma, la integración económica como proceso implica varias medidas conducentes a suprimir la discriminación entre unidades económicas de países, y las formas de integración económica que resultan de ello se pueden caracterizar por la falta de discriminación en diversas áreas. La tarea de Integración económica puede concebirse como una parte de la teoría económica Internacional, pero también amplía el campo de la teoría del comercio Internacional al considerar los movimientos de factores, la coordinación de teorías tradicionales no considera¹⁶. La teoría de Integración que J. Tinbergen describe la integración económica de una serie de países consiste en la centralización, al nivel supranacional, de un conjunto de instrumentos de política económica y con preferencia de entre aquellos que surten considerable efectos externos (ya sean de oposición o de apoyo). La centralización es una medida que puede asumir diversas formas más o menos acusadas, por lo que en consecuencia será viable distinguir varias formas de Integración según lo profunda que haya sido la descentralización adoptada. La centralización no sólo es débil, sino también fortuita, otra forma más desarrollada viene dada por los acuerdos de carácter duradero que limitan la utilización de

¹⁴Tinbergen, J. Integración Económica Internacional. Sagitario. 1968

¹⁵Nobile, Jorge. ¿Qué es la Integración económica?. Edición Columba. Argentina 1968

algunos instrumentos de la política económica, no será necesario poner de relieve que la forma más pronunciada de centralización se alcanza estableciendo una autoridad supranacional, lo cual implica todo un proceso unificado de medidas y realizaciones políticas.¹⁷

En el caso de la integración óptima no es necesario que todos los instrumentos de la política económica se manejen centralizadamente, sino que, por lo contrario, los de un carácter casi neutro quedarán en manos de las autoridades que se encuentran por debajo de la escala, dependiendo esto de la zona en la cual rige tal neutralidad. En principio existen diversos niveles de adopción de políticas, como el local, provincial, nacional y supranacional, en cada una de los cuales se manejan distintos conjuntos de instrumentos, el gobierno central de una zona integrada se servirá de aquellos que exijan utilización centralizada. Tal disposición, por otra parte, es mucho mejor que la coordinación, ya que ésta no garantiza de por sí el empleo correcto de los instrumentos que requieren un manejo en término centralizado. Una vez creada una autoridad central (supranacional), existirá la probabilidad de que se sirva uniformemente de los instrumentos de política que tenga a su disposición para toda la zona. De esta forma puede desarrollarse la tendencia a unificar los sistemas de seguridad social o fiscal, aun cuando esto no sea imprescindible para el correcto funcionamiento de la economía de la zona. Las contribuciones por razón de seguridad social no tienen por qué ser uniformes, ya que las condiciones laborales y salariales tampoco lo serán.

La única condición que ha de cumplirse aquí es que la remuneración total del trabajo sea proporcional a su productividad marginal en los diversos países, lo cual no impide, por supuesto, que las contribuciones uniformes pueden reducir en alguna medida los costes de seguridad social. Si los instrumentos de naturaleza paralela (de apoyo) o divergentes (de oposición) no son uniformes, la integración se traducirá en la perturbación de algunos equilibrios fundamentales. Que los instrumentos tengan o no una de tales características depende de la influencia que ejerzan en el bienestar de otros países. Los instrumentos de política económica que influyen en el nivel general de actividad repercutirán también en el bienestar colectivo nacional, mientras que los que influyen en la distribución de la renta entre grupos o individuos se dejarán sentir con mucho menor

¹⁶ Nobile, Jorge. ¿Qué es la integración económica?. Edición Columba. Argentina 1968.

¹⁷ Tinbergen, J. Integración económica internacional. Ediciones Sagitario. España 1968.

intensidad en otros países, dado que en general no afectarán tanto al total de Importaciones o incluso a las que se realicen de países determinados.

La finalidad más importante que se persigue en el nivel general de actividad se resume generalmente en la definición siguiente: mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos con un elevado nivel de empleo; el conservar el equilibrio equivale a mantener el que existe entre la renta y el gasto total, o sea a evitar el uso de la financiación de déficit para el conjunto del país, para el total de la renta y gasto público y privado, llamada financiación a déficit. El equilibrio es posible a diferentes niveles de empleo, así el mantener el equilibrio de la balanza de pagos a un bajo nivel de ocupación supondrá tanto como mantener el estancamiento y fijar la demanda de importaciones, así como la nacional a un nivel más reducido de lo que permiten los recursos del país. De tal forma el uso de la inflación como instrumento permanente al servicio de la política económica ciertamente no es deseable. Al alcanzar un elevado nivel de ocupación partiendo de una situación de muy bajo empleo puede requerir el recurso temporal a la creación del crédito. También hay que tener en cuenta que un incremento regular de la oferta de dinero de un país, a fin de atender la mayor demanda de liquidez a precios constantes, no implica inflación en este contexto. La inflación, por definición consiste en la creación de más dinero del que se necesita para financiar la producción de pleno empleo al nivel de precios deseado y los incrementos de los activos líquidos que se produzcan.

J. Tinbergen¹⁸ en su teoría de la integración menciona que es importante la aplicación correcta de una política económica aplicada, sobre todo en la política fiscal, gasto público, inflación, salarios y precios, todos estos factores se deben tratar cuidadosamente en una economía, por que con la integración podría afectar a los países con que se integra dicha economía. De tal forma, los instrumentos que afectan al nivel general de actividad de una nación repercutan también en el bienestar de otros países, ya sea en la misma o en dirección contraria, por lo tanto los factores antes mencionados Tinbergen los clasifica como instrumentos de apoyo o de oposición, por tal motivo el uso descentralizado de los mismos es posible que conduzca a desviaciones de la situación internacional óptima. En periodos de depresión el incremento del gasto o la reducción de impuestos no va solo de interés del país que los aplique, sino en el de todos los demás y tal vez el primero pudiera subestimar tales efectos y manejar el instrumento de que se trate en menor medida de los

¹⁸ Tinbergen, J. Integración económica internacional. Ediciones Sagitario. España 1968.

que sería realmente deseable. Por otra parte, el gasto y los ingresos procedentes de impuestos son ejemplos de instrumentos de apoyo de la política económica nacional, las manipulaciones del nivel general de precios (ya sea a través de política de salarios o de los tipos de cambio, modificando éstos) son formas de manifestación del segundo tipo. La disminución del nivel general de precios reportará generalmente ventajas competitivas al país que adopte medidas encaminadas en este sentido a costa de otros países, esto representa un caso de política de *"empobrecer al vecino"*.

El mínimo indispensable a que hemos hecho referencias se fundamenta en que los elementos relevantes del bienestar de otros países son: el valor de la *"brecha inflacionaria y deflacionaria"*, es decir la diferencia entre el gasto y la renta totales en lugar del valor de cada uno de éstos tomando por separado y el nivel general de precios propio de cada país. Por tal motivo el control central ha de fundarse en estos dos elementos cruciales, dejando la elección de los componentes a los países. Aún cuando quede garantizado un desarrollo suave y sin roces de la renta nacional, todavía puede darse problemas adicionales en el caso de los diversos países considerados individualmente. En la tecnología se producen constantemente cambios y lo mismo ocurre con los gustos y las condiciones naturales: ocasionalmente, uno y otros pueden presentar amenazas a determinadas industrias. A largo plazo esto posiblemente significará que ciertas plantas tendrán que desaparecer y que los factores de la producción deberán moverse hacia otras industrias. A corto plazo, tales cambios no pueden llevarse a cabo sin provocar dificultades graves, por lo que será necesario apoyar temporalmente de una u otra forma estas industrias. En este sentido resultarán útiles instrumentos secundarios de la política económica: política crediticia, variaciones de gravámenes particulares o subvenciones temporales, incluso tal vez sea necesario recurrir a derechos circunstanciales a la importación, de estar éstos mejor organizados que otras medidas alternativas.

En casos especiales, cuando el mecanismo de precios actúa con eficiencia, las restricciones cuantitativas a la importación o en general a la demanda o a la oferta y finalmente ambas, pueden ser también de utilidad, sobre todo si hay perturbaciones súbitas del equilibrio de cierta magnitud en mercados donde la demanda y la oferta son altamente inelásticas (como en el caso de productos agrícolas). Sin embargo, J. Tinbergen recomienda que los instrumentos como impuestos, subvenciones o restricciones cuantitativas aplicados a industrias específicas deben ser aplicados a corto plazo, pues podrían obstaculizar a largo plazo el uso correcto de los recursos productivos desde el punto de

vista Internacional, de tal forma solo se aplicaran temporalmente. Un ejemplo de esto seria el sistema de impuestos indirectos existentes en la mayoría de los países, generalmente éstos tienen elevados gravámenes sobre determinados productos como: tabaco, bebidas alcohólicas y otros artículos de lujo, sin embargo hay disposiciones que sirven para garantizar que las exportaciones de los mismos no se gravan de igual medida, es decir, hay exenciones o "drawback" que tienden a neutralizar los impuestos, al tiempo que se utilizan también "derechos compensatorios" sobre las importaciones de tales bienes a fin de igualar la carga que recae en los importadores del extranjero y los productores nacionales. Por último, J. Tinbergen señala dos tipos de integraciones la positiva y la negativa, la integración negativa consiste fundamentalmente en la reducción de los obstáculos que se oponen al comercio entre las diferentes economías nacionales, de tal forma los países se especializaran en los productos en los cuales tenga ventajas comparativas (como se menciona en el capítulo uno). La integración positiva o lo que es lo mismo la creación tanto de nuevas instituciones correspondientes como la modificación de los ya existentes, se aplica en principio de aquellos que de una y otras requieran centralización en su manejo. Ello implica cuando menos las medidas necesarias para evitar una distorsión del proceso de libre competencia. En términos más generales, la integración positiva consistirá en la creación de todas las instituciones requeridas por el óptimo de bienestar que deban dirigirse centralizadamente. Destaca entre tales instituciones la que se encarga de la distribución de la renta que implica la economía de la prosperidad, sobre todo si su propósito es efectuar tal redistribución entre países.

El significado y las formas de la Integración económica.

Empezaré esta parte con la definición de Integración. Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso a través del cual, dos o más mercados nacionales separados y de dimensiones diversas, se unen para formar un sólo mercado (mercado común) de una dimensión más competente.¹⁹ Para alcanzar ese propósito, es preciso realizar una serie de acciones para ajustar las estructuras nacionales, a fin de llegar con el mínimo coste social al ámbito que se desea integrar. Ello exige normalmente un período transitorio más o menos a largo plazo, para que el proceso no sea tan drástico. Ese período transitorio es el propio período de integración. En otras palabras, para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base de políticas supranacionales. Y a su vez, el proceso de integración económica impone una

¹⁹Crispo Bob. International Trade and organization Forms. Editorial James Lorimer & Company, Publishers. 1999.

coordinación política más estrecha, que posteriormente podría ser una unión política. El proceso de integración puede tomar diferentes formas, según los casos, así como puede tener ventajas o desventajas. Las posibles formas de integración económica son las siguientes: sistemas de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y uniones económicas.

Preferencias Aduaneras.

El sistema de preferencias aduaneras es una forma de integración, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación más favorecida (NMF). Al suscribirse en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el artículo 1.1 institucionalizó entre sus partes contratantes la cláusula de la nación más favorecida. Este determinó que ese principio no implicaría la supresión de las preferencias entonces existentes, que figuran en los anexos A al F del acuerdo antes mencionado. Las áreas preferenciales históricas han venido cediendo en importancia o transformándose en entidades de mayor consistencia, con más beneficios pero también con mayor grado de integración, que a la vez puede llevar a desventajas comerciales. Puede suceder también que una formación aparentemente más ambiciosa, como puede ser una zona de libre comercio, en caso de tropezar con obstáculos serios para su perfeccionamiento, se transformen de hecho en una verdadera área preferencial.

Zona de Libre Comercio

Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. Si los sistemas preferenciales de doble vía pertenecen ya casi al pasado y se encuentran congelados en el GATT, las zonas de libre comercio son, evidentemente, formaciones poco estables que se crean con carácter transitorio y que por la fuerza de los hechos tienden a convertirse en uniones aduaneras o a desaparecer.²⁰ Una zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que, de forma inmediata o paulatina, eliminan barreras aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros sus propios aranceles y su régimen de comercio. La formación de zonas de libre comercio sólo es posible entre países que se encuentren en un grado de desarrollo más o menos

alto y homogéneo. Entre los países menos desarrollados, este tipo de Integración no puede tener sino un carácter transitorio. Los Estados miembros desean expandir sus actividades más allá de sus límites tradicionales. Al iniciar o desarrollar su industrialización alguno de los Estados miembros de la zona, es necesario establecimiento de una tarifa exterior común o la elevación de una cierta barrera frente a determinados copartícipes, lo cual equivale a la transformación de la zona de libre comercio. Actualmente las únicas zonas de libre comercio en sentido estricto son la EFTA (European Free Trade Association), la Zona Australia-Nueva Zelanda y la Zona de América del Norte (NAFTA).

Uniones Aduaneras.

Las uniones aduaneras son la máxima expresión de Integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Una unión aduanera, implícita en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituye la unión. Este primer aspecto, coincide con las zonas de libre comercio. Pero la unión aduanera significa, además la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. Este último elemento, que también se denomina Tarifa Exterior Común o simplemente TEC, es lo que diferencia a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio, donde frente al exterior permanecen los distintos aranceles nacionales de los estados miembros.

La unión aduanera es difícil que pueda darse en la realidad, históricamente no se ha dado nunca, pues establecida la libertad de comercio sin barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas dentro de la unión, es inevitable la aparición de una larga serie de problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte, etc., de los diversos Estados partícipes. En otras palabras, la unión aduanera, cuando se consolida efectivamente, desemboca por necesidad en la unión económica. Esta ha sido la experiencia de las uniones aduaneras europeas, Unión Aduanera Alemana y Unión Aduanera Italiana. Y está es también la experiencia de las uniones económicas, en las cuales el establecimiento de la unión aduanera aparecía como uno de los elementos de la Unión.²¹

²⁰Crispo Bob. International Trade and organization Forms. Editorial James Lorimer & Company, Publishers. 1999.

²¹Crispo Bob. International Trade and organization Forms. Editorial James Lorimer & Company, Publishers. 1999.

Ventajas Generadas por la Integración Económica.

Los argumentos empleados por los teóricos en apoyo de la integración económica forman hoy un amplio conjunto de razonamientos. De ellos se pueden seleccionar los siguientes: las economías derivadas de la producción en gran escala, la intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado, la disminución de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles, la posibilidad de desarrollar actividades difíciles de afrontar por parte de determinados países individualmente, debido a la insuficiencia de sus mercados respectivos; el aumento del poder de negociación frente a países terceros o frente a otras agrupaciones regionales, una formación más viable de la política económica, y por último, la posibilidad de conseguir sobre la base de un rápido proceso de integración una aceleración del desarrollo económico. Es muy claro que con la integración económica los males de una economía, no desaparecen automáticamente. Y aún con la integración económica siguen existiendo los problemas económicos previos a ella, este es el caso del deterioro del medio ambiente, la pobreza, el desempleo, la mano de obra barata, la intensificación de la competencia. Estos son problemas que vive México, pero es obvio que ya existían antes de la integración económica.

Economías de Escala.

Las economías de escala son el resultado de una mayor eficiencia, basada en una dimensión adecuada de la planta, que permite costes medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. El aprovechamiento intensivo de las economías de escala sólo es posible cuando la producción se lleva a cabo masivamente, esto es, en plantas de gran dimensión y en grandes series, y todo apoyado en un fuerte avance tecnológico. Para que las economías de escala se den en la realidad son necesarias grandes empresas, que únicamente pueden surgir ante mercados muy amplios (nacionales o internacionales) o como consecuencia de la concentración de empresas preexistentes dentro de un área en proceso de integración.²² Una de las ventajas del comercio internacional es consecuencia de las economías de escala: al aumentar la cantidad producida para satisfacer un mercado más amplio, los costes medios disminuirán. Además están las ventajas de la especialización: cuando un individuo se especializa en la realización de un trabajo concreto, adquirirá más habilidad y se adquiere mayor

22 Krugman P. Economía Internacional. Mc Graw Hill, 1994.

grado de especialización, en comparación de los que realizan en forma temporal, este argumento es válido tanto para una empresa como para un país.

De hecho algunas empresas norteamericanas o japonesas, cuentan con plantas industriales en distintos países, coordinando plantas y aprovechando de modo más racional el mercado integrado. Esta favorable situación del capital extranjero, que se presenta en la práctica, no puede tomarse, como argumento que la integración sólo favorece a las grandes corporaciones multinacionales. Mientras no exista una unión monetaria, un mismo derecho de sociedades anónimas, un mercado de valores integrado (con plena movilidad de capitales) y un estatuto supranacional sobre las inversiones extranjeras, el área en curso de integración no podrá contrarrestar de manera racional el aprovechamiento por terceros del efecto "economías de escala". De hecho cuando empezaron las negociaciones del TLCAN las empresas que estuvieron y fomentaron la integración al cien por ciento fueron las empresas transnacionales. Y más aún, fueron las que ganaron más en cooperación con las micro y pequeñas empresas que han ido desapareciendo por falta de competitividad y por su desventaja de costos frente a las multinacionales.

Intensificación de la Competencia.

La ampliación del mercado resultante de la integración puede conducir a una intensificación de la competencia. En un mercado nacional pequeño, algunas producciones para ser viables pueden ser generadas por una sola firma; por el contrario, en un mercado común amplio pueden ser varias las empresas que trabajen con un óptimo, compitiendo entre sí y con una serie de favorables efectos para el consumidor: precios más bajos, mejor calidad, aceleración del proceso tecnológico, etc. La cooperación e integración económica ofrecen numerosos ejemplos de que existe la posibilidad de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, que no se pueden dar a escala nacional. Por ejemplo las grandes obras hidroeléctricas, la electrónica, la informática, etc. Todas estas empresas que normalmente los países pequeños no pueden desarrollar por sí solos. Ciertamente, si esto apoya el desarrollo regional tendrá un mayor éxito. En los últimos tiempos, ambas teorías se han derrumbado según se ha visto en el capítulo uno de ésta investigación. Hoy la especialización es muy difícil, casi todos los países tienden a producir casi todo, siempre que tengan la fuerza de trabajo adecuada al precio conveniente. La

energía, los insumos materiales y los recursos de financiación, se dan por ende, en tanto que el marketing y la distribución los proporciona la ubicación multinacional. Esto va en contra de los postulados neoclásicos de las ventajas comparativas.

El Proceso de Integración Comercial de México y América Latina.

Se puede decir que prácticamente todos los países latinoamericanos están integrados y por ende se deberían ya de notar ciertos beneficios de esta integración como la teoría lo dicta, en cambio la realidad es otra: el comercio de bienes y servicios entre estos países se puede decir que es limitada, y los beneficios esperados no se han realizado concretamente. Y como lo hemos visto con la recesión de EUA, México ha venido sufriendo una serie de aspectos negativos para su economía, como la pérdida de empleos, la inversión extranjera en descenso y otros problemas que se acentúan cada día más con la recesión. Para el resto de los países de América esto no es la excepción pues al igual que México existe una gran dependencia con EUA, y como se comporte la economía norteamericana, puede tener un efecto negativo o positivo con países latinoamericanos a pesar de que estos no mantengan un tratado comercial como lo observamos en los primeros años de TLCAN, por ejemplo: durante el primer año de vigencia del TLCAN en 1995, las exportaciones mexicanas a Colombia crecieron en 48% y a Venezuela en 118% respecto a las registradas en 1994, en tanto que durante el primer año de vigencia de los TLC's de México con Costa Rica y Bolivia, las exportaciones del primero se incrementaron en 45% y 80% con ambos países respectivamente, y el comercio entre los países del MERCOSUR se ha incrementado en más de un 100% desde su inicio²³.

Otro aspecto importante que quiero destacar es la mayor competencia derivada de la integración de otros países en el TLCAN, México percibe que sus socios comerciales latinoamericanos como Chile, Colombia y Venezuela podrían significar una fuerte competencia en el mercado norteamericano, generando una desviación del comercio hacia ellos, por lo que el próximo candidato a adherirse al TLCAN tendrá que aceptar no solo las exigencias de EUA y Canadá, sino también las de México. Lo mismo ocurrirá con China la cual se adhirió a la OMC. Para México no

²³ Informe elaborado por la Cámara de Senadores (área internacional). Comercio Internacional exportaciones de México. 1998

sería muy conveniente, pues los productos chinos son de menor calidad pero con costos más bajos, y desplazaría a los productos mexicanos de mercados como EUA y Canadá.

Ciertamente, la adhesión de futuros candidatos latinoamericanos al TLCAN será en extremo complejo, pues ningún otro país de la región está tan estrechamente vinculado a Norteamérica en términos económicos, humanos y geográficos como México. Excepcionalmente, Chile cumple con las condiciones previas establecidas en la "Iniciativa de las Américas" en cuanto a los regímenes de comercio e inversión, por lo que ha iniciado ya su proceso formal de adhesión al TLCAN. Sin embargo, su mercado es relativamente pequeño, con apenas más de 13 millones más o menos personas y a más de miles de kilómetros de distancia de Estados Unidos, por lo que ofrece, en consecuencia, perspectivas menos interesantes para los países Norteamericanos; no obstante México y Canadá ya tienen un cierto acuerdo económico con Chile, no con la magnitud del TLCAN pero en todo caso ya existe un antecedente. No obstante, y aunque es demasiado apresurado para hablar en estos momentos de una zona de libre comercio que se extienda a todo el continente Americano, como la Unión Europea, es obvio que algunos países latinoamericanos se encuentran en mejor posición que otros para aprovechar los posibles beneficios que ofrecerían en el mercado norteamericano hacia el cual parecen dirigirse los países de la región. Ya en el Informe de la CEPAL de 1994 es decir, el año de entrada da en vigencia del TLCAN señalaba que hay una "posibilidad de que los acuerdos de Integración bilateral en América Latina pueden llegar a tener efectos restrictivos en el comercio". Es decir los recientes, acuerdos comerciales suscritos en América constituyen, por su propia naturaleza, esfuerzos limitados, particularmente el TLCAN, que vincula a un país en desarrollo con dos de los países más industrializados del mundo, por lo mismo no debemos de crear falsas expectativas de la actual política Integracionista en el continente.²⁴

Las Barreras al Comercio Internacional

Conviene mencionar las principales barreras con las que se pueden limitar o detener el libre comercio y que un país puede manipular con la política comercial:

²⁴ CEPAL. Informe anual de 1994.

- Arancel. Este puede ser de dos tipos específico o ad valorem. Este es un impuesto exigido cuando un bien es importado. El arancel específico, es una cuota fija exigida por cada bien importado, y ad valorem son impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados.
- Subsidios a la exportación. Pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero; puede ser específico (cantidad fija por unidad) o ad valorem (proporción al valor de la exportación).
- Cuotas de importación: es una restricción directa de la cantidad de un bien que se puede importar. Estas solo limitan las importaciones pero no aumentan el precio nacional, sin embargo aumentan el precio del bien importado.
- Restricción voluntaria a las exportaciones: es una cuota al comercio impuesta por parte del país exportador en vez del país importador, es similar a una cuota de importación, y es más costosa que un arancel para el país importador.
- Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país²⁵.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. Por otra parte, los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

- Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales, en el caso mexicano existe una institución que fomenta este tipo de actividades (BANCOMEXT), teniendo varias filiales en países importantes.

²⁵ Bancomext. Manual para el exportador. Bancomext. 1998.

- Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de desórdenes políticos o bélicos.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos (draw back) y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su costo. En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el *dumping* ecológico y social. Se denomina *dumping* ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. (Se denomina *dumping* social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados). Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad.

Antecedentes de la Globalización.

La globalización es ya una palabra cotidiana, día a día mencionada por todos los sectores de la población. Aunque se trata de un fenómeno complejo, en América Latina parece predominar la idea de que la globalización es algo muy poderosa, que no se puede escapar a ella y se piensa que es la causa de todos los males: desempleo, pobreza, desigualdad, bajos salarios. Sin embargo, estos ya existían antes de que la internacionalización alcanzara los niveles actuales. La globalización se puede ligar a mayores oportunidades, mayor bienestar social, progreso técnico y desarrollo económico, pero en algunas condiciones puede generar efectos opuestos y verdaderas crisis. Existen sin lugar a dudas muchos puntos de vista con relación a la globalización. Alvin Toffler dice que la globalización es como "la tercera ola"; Alexander King la marca como la primera revolución mundial, Adam Schaff afirma que es "la sociedad informática". McLuhan dice que la globalización es una "aldea global" en la que están incluidos la informática, electrónica, unidades productivas, una homogeneización, y un mundo sin fronteras. Es la sociedad informática en la que indudablemente están las telecomunicaciones y el Internet. Característica de esta nueva era. Y la fábrica global, idea de

Grunwald-Klamm, en la que existe una mano de obra barata, grado de especialización mínimo, desarrollo de transportes y comunicaciones sin precedentes, una fuerte intensificación de la competencia, y la capacidad de articular las tecnologías, el trabajo y el capital.

La historia económica del capitalismo según diversos autores, la globalización es un proceso de desarrollo. Se origina en Europa hacia los siglos XV y XVI como dimensión particularmente dinámica del capitalismo y como efecto de la expansión. Estos autores argumentan que las economías y mercados precapitalistas presentaron fuertes tendencias al dinamismo comercial. Argumentan también que los desarrollos técnicos en algunas ciudades europeas y su aplicación al comercio, dieron a la globalización capitalista un empuje y alcances muy fuertes, que habrían de permitirle proyectarse sobre los espacios ocupados. La globalización es asimismo un proceso de desarrollo desigual en sus diferentes niveles. En su etapa actual se encuentra mucho más desarrollada en materia financiera que en la de producción o de comercio. Se calcula que el valor anual de todas las transacciones financieras del mundo es entre 12 y 15 veces mayor que el valor de la producción mundial de bienes y servicios no financieros, y alrededor de 60 o 70 veces mayor que el valor conjunto de todas las exportaciones mundiales de esos mismos rubros²⁶. Esto se da por el acceso a mercados internacionales en cuestión de minutos por medio de Internet, básicamente por medios electrónicos. Como lo señala Adam Schaff "la sociedad informática", es impresionante como las inversiones viajan tan rápido a países alejados geográficamente.

La práctica financiera acelerada y creciente de la economía mundial marca una diferencia importante con el modo de organización previo al capitalismo. Sin embargo, la globalización financiera introduce en el sistema económico una marcada volatilidad, agravada por el carácter de corto plazo que predomina en las corrientes de la inversión financiera. Es importante destacar la diversidad de productos que existen en el mercado financiero: compañías de seguros, fondos de pensión, inversionistas individuales, el mercado de divisas (FOREX) que movilizan nuevos "productos financieros" (swaps y derivados, entre otros). El resultado de la enorme volatilidad es el mayor carácter especulativo de la economía mundial, que recuerda mucho a la "economía de

²⁶ 1926; Polanyi, 1944; Wallerstein, 1974; Hobs-bawm, 1975; Braudel, 1979; Arrighi 1994.

²⁷ Banco Mundial. Informe acerca de comercio internacional y globalización. Banco Mundial .1996.

casino" a la que se refería John Maynard Keynes. El colapso de las divisas europeas en septiembre de 1992; el crac mexicano de diciembre de 1994 y su "efecto tequilla" sobre algunas economías de América del Sur, y la quiebra de la firma inglesa Baring en 1995, demuestran entre otros ejemplos, la vulnerabilidad de la economía a la globalización financiera. A su vez, el valor del comercio mundial es apenas un tercio del valor del producto bruto mundial (respectivamente 8.7 y 25.2 millones de millones de dólares), lo cual indica que dos tercios del producto se realizan en los mercados nacionales respectivos y no en un supuesto mercado global, a pesar de los esfuerzos en favor del crecimiento exportador. La apertura externa de las economías es menor en los países desarrollados que en los de menor desarrollo: 0.32 y 0.40% respectivamente (Banco Mundial, 1996)²⁸.

Una de las desventajas de la globalización es que opera de manera desigual para diferentes sectores. Es la globalización del capital mucho más que de la fuerza de trabajo, como por ejemplo. El capital financiero puede moverse de país en país buscando las tasas de ganancias y las condiciones de operación más atractivas, pero los trabajadores no pueden migrar con similar libertad para gozar de mejores condiciones de trabajo y de ingreso. Un ejemplo muy notorio puede ser la comparación de los salarios entre México y EUA, éste último mucho mayor. Y también cuando un trabajador migra hacia EUA, y realiza el mismo trabajo que un residente de ese país, el trabajador ilegal recibe un salario muy por debajo al salario vigente en este país, y con condiciones muy desfavorables para el trabajador y sin ningún derecho, pero con mayores obligaciones.

La globalización es un proceso sometido a desigualdad, en la que los países más poderosos y desarrollados económicamente marcan la línea en la que deben ir los demás países que no entran en esta categoría. En términos geo-económicos: Estados Unidos, la Unión Europea y Japón fundamentalmente. Las reuniones periódicas del Grupo de los Siete, más Rusia, representan evidentemente la coordinación y orientación gubernamental de los procesos del mercado mundial. La hipótesis de una regionalización económica del mundo en torno a tres grandes polos —Estados Unidos en el hemisferio occidental; Alemania y la Unión Europea en el viejo continente,

²⁸ Banco Mundial. Informe acerca de comercio internacional y globalización. Banco Mundial .1996.

y Japón en el Asia/Pacífico se apoya en la evidencia de que los flujos económicos internacionales tienden a centrarse en torno a estos tres puntos de referencia. Las transacciones comerciales y financieras dentro de cada una de estas tres áreas son mucho más significativas que entre las tres áreas, y esto es lo que define a un área económica (o bloque).

Hasta éste capítulo se han tomado argumentos tanto teóricos como prácticos, para conocer diversas formas de integración. Así, como la forma de fomentar las exportaciones e incrementar el libre comercio entre países, al igual que destacar la importancia de la globalización, por otra parte destacaré las diferencias que se acentúan cada vez más con países pobres y países ricos como lo indica un informe del Banco Mundial, entre 1960 y 1989 la diferencia de niveles de ingreso entre países ricos y pobres se duplicó; el ingreso medio de los países donde vivía el 20% más rico de la población era en el primero de esos años 30 veces mayor que el de los países donde vivía el 20% más pobre de la población mundial; en 1989, la diferencia era de 60 veces. La tendencia se mantiene. Los países que el Banco Mundial considera pobres —es decir, con ingreso medio por habitante de menos de un dólar al día—, que en conjunto representan más de la mitad de la población del mundo, captan 7% del producto mundial, mientras que los países ricos, con 8% de la población mundial, concentran casi 70% del producto del mundo, y 80% del comercio mundial —más de dos tercios del cual se realiza en países desarrollados—, y recibe más de 80% de la inversión extranjera directa. Los mercados desiguales educativos, técnicos, de bienestar y productivos en unas y otras áreas contribuyen a explicar estas agudas y crecientes diferencias, esto acentúa la desigualdad que existe en el mundo y la dinámica de la globalización. El Banco Mundial proyecta un muy reducido incremento de la participación de las áreas en desarrollo en los intercambios mundiales. De acuerdo con sus propias proyecciones, la participación de estas áreas pasaría del 20% actual al rededor de 30% a lo largo del periodo 1994-2010 (Banco Mundial, 1996)²⁹.

Al enfocar la dinámica de las desigualdades en el PIB por habitante entre diferentes áreas de desarrollo en los últimos 15 años de globalización acelerada, se constata que el producto mundial creció 134.4% acumulado en todo el periodo frente a 26.5% de crecimiento acumulado

²⁹ Banco Mundial. Informe acerca de comercio internacional y globalización. Banco Mundial .1996.

de la población mundial, sin embargo el crecimiento del producto en los países de mayor desarrollo fue considerablemente mayor que en el conjunto del mundo y, por supuesto, que en las áreas de ingresos medios y bajos, acentuando las diferencias entre ricos y pobres. Las tasas diferenciales de crecimiento a partir de ingresos tan desiguales incrementan el efecto de la globalización. En 1980 el ingreso por habitante en las áreas de alto nivel de desarrollo era casi 33 veces mayor que en las áreas de bajo nivel de desarrollo, mientras que para 1994 era ya 62 veces mayor, con un aumento de la desigualdad de 91%. Con menor intensidad, las áreas más desarrolladas continuaron diferenciándose también de las de nivel medio de desarrollo. Al mismo tiempo se ha estado registrando una cierta diferenciación entre los países más pobres los llamados "de ingreso bajo", y los de "ingreso medio". Es éste un proceso que se viene registrando desde hace casi cuatro décadas, impulsado sobre todo por el avance de algunas economías del Sudeste Asiático. En años recientes se sumaron a estas economías de ingreso medio algunas de América Latina (Brasil, México, Argentina y Chile principalmente) y del Este de Europa.

CAPITULO 2.

2.1 La conformación nacional de México y el desarrollo de EUA.

Deseo iniciar este apartado recordando el famoso dicho de Porfirio Díaz: "Pobre México, tan lejos de Dios y tan cerca de EUA", una frase un tanto melodramática, pero que resulta muy significativa al abordar el desarrollo de EUA y la dependencia de México de esta potencia. Ciertamente tener tan cerca a EUA conlleva beneficios para México, no siendo casual que con ese país realizamos hoy día más del 80% de nuestro comercio exterior, sin embargo también existen inconvenientes derivados de estas relaciones cada día más dependientes. En este apartado abordaré algunas de las características de tales relaciones, sea en el plano económico y comercial que en lo referido a algunos aspectos sociales, según han ocurrido desde la colonización hasta nuestros días.

La acentuada dificultad y los conflictos que han caracterizado desde sus orígenes las relaciones que sostienen México y EUA como países independientes se han debido a muchos factores. Los diversos intereses que tenían uno respecto del otro, una falta de conocimiento y de entendimiento entre ellos, fueron factores acentuados al iniciarse los primeros contactos entre la Nueva España y los EUA como nueva nación. Por sí fuera poco, esos primeros contactos ocurrieron en condiciones desiguales, entre un país ya constituido y en vigorosa expansión, y una colonia aún en proceso de consolidación pero ya deseosa de independencia, lo que también incidiría en el desarrollo de las relaciones entre ambos países³⁰.

Estas dos economías separadas por extensos territorios y originadas por dos distintas y desiguales potencias europeas, con culturas, religiones, modos de vida y formas de organización social y políticas muy distintas, la Nueva España y las trece colonias pertenecientes a Inglaterra, no entraron en contacto sino hasta después que estas últimas se independizaron de Inglaterra y se convirtieron en los EUA. Fue a partir de su independencia, lograda en 1783 con la ayuda de Francia y España, y muy fortalecida con la adquisición de Luisiana en 1803, que EUA comenzó a mostrar interés en su nuevo vecino del sur, debido sobre todo a los deseos de incrementar su

³⁰ Veree, Mónica (copiladora). *Canadá*. CISAN (UNAM), 1997.

comercio con el exterior y de extender su territorio³¹. Mientras las autoridades novohispanas observaron con preocupación el poder económico y político cada vez mayor que alcanzaban los EUA y su creciente interés por la Nueva España, algunos novohispanos descontentos con su condición colonial creyeron que EUA sería no sólo un amigo sino también un aliado poderoso, muy liberal por cierto, en caso de llegar a un enfrentamiento abierto con el régimen colonial. La grave crisis política por la que atravesó el imperio español a partir de 1808, no obstante las reformas borbónicas y por causa de la Invasión francesa en España (con la consecuente de las abdicaciones de sus reyes a favor de Napoleón), crisis agravada sobre todo por causa de los movimientos insurgentes que dos años después estallarían en la América española, brindó a EUA nuevas posibilidades para promover sus intereses comerciales y expansionistas.³²

EUA se encontraba en una situación distinta. Decidido a mantener la neutralidad que había decidido desde hace algún tiempo respecto a los europeos, no tomaron partido en las guerras de separación de España. Esto le daría libertad para intervenir de muy diversas maneras en los asuntos del continente americano, libertad a la que contribuía no solo su privilegiada posición geográfica y el hecho de que las principales potencias europeas se hallaban ocupadas en disputar entre sí. El intercambio comercial entre las colonias españolas y EUA iba en aumento desde finales del siglo XVIII. España iba permitiendo la apertura de distintos puertos americanos al comercio neutral y de ese modo los EUA encontraban nuevas vías para su propio desarrollo.

De igual forma contribuía la indulgencia ante las ambiciones expansionistas de EUA sobre territorios novohispanos, alentadas por diversas expediciones estadounidenses en distintas regiones del norte de la Nueva España durante los primeros años del siglo XIX. Asimismo empeoraban los problemas fronterizos que se iniciaron con la posesión de Luisiana por parte de EUA; los estadounidenses argumentaban además ya que la provincia de Texas y parte de las Floridas estaban incluidas en aquéllas posesiones. Si bien el gobierno de EUA mostró simpatía por los insurgentes mexicanos al inicio de su movimiento y hasta expresó en algunas ocasiones su interés amistoso por el establecimiento de países independientes en las posesiones españolas,

³¹ Guedea, Virginia. De cómo se iniciaron las relaciones entre México y EUA. Instituto de Investigaciones históricas, UNAM, 1990.

³² Guedea, Virginia. De cómo se iniciaron las relaciones entre México y EUA. Instituto de Investigaciones históricas, UNAM, 1990.

con los que podía entablar relaciones e intercambio comercial, no dio sin embargo ningún paso concreto para ayudar a conseguir esto de manera abierta. Así pues, el gobierno estadounidense extendió la postura oficial de neutralidad que había asumido respecto a los asuntos europeos ante los conflictos americanos. Sin embargo, no sucedió lo mismo con algunas autoridades que gobernaban la frontera con la Nueva España, las que en varias ocasiones y de diversas maneras, movidas por intereses expansionistas o comerciales, apoyaron o emprendieron distintas acciones a favor de los Insurgentes.

Posteriormente, diversas dificultades y disputas caracterizaron las relaciones entre el México Independiente y EUA. Existían diversos puntos de vista respecto a incentivar el desarrollo de las repúblicas independientes de América, y México no veía con buenos ojos la expansión estadounidense hacia el oeste, que abanderada en la doctrina del "Destino manifiesto" iba ocupando las tierras propiedad de los Indios, varias de ellas también reclamadas por México. Las dificultades entre ambos países también se alimentaban de la tradicional hostilidad protestante hacia la cultura católica, pese a lo cual el comercio entre ellos era cada vez más activo. Por su parte, los mexicanos también se sentían divididos, pues los deseos del gobierno por mantener buenas relaciones con su vecino del norte entraban en conflicto con la necesidad de establecer una frontera fija entre ambos países. Además los mexicanos descontentos con el régimen político propio complicaban aún más la situación al buscar constantemente refugio y ayuda en el norte, y algunas veces ello estimulaba aún más las intenciones expansionistas de los norteamericanos. Me interesa destacar las diversas visiones que se han tenido en nuestro país acerca de las relaciones con EUA a lo largo del tiempo, así como la diversidad en la forma de pensar de ambas culturas, lo que resulta importante remarcar pues la forma de pensar y de educar en ambos países es sumamente distinta en ellos y eso impacta muchos aspectos de sus relaciones, hasta llegar incluso a las formas respectivas de negociar un tratado comercial o de aplicar políticas económicas. Un ejemplo claro de esta diversidad es el marcado nacionalismo de México, pero que también caracteriza a Canadá. Otra ejemplificación de esta diversidad se ilustra bien con lo que Arthur Schlesinger afirma en relación a que los Estados Unidos son un país de abogados y que los norteamericanos respetan tanto los textos legales porque esencialmente son un "país sin historia". Por su parte, México parece exactamente lo contrario:

las leyes "se acatan pero no se cumplen", y en cambio a la historia y a sus lecciones se les atribuye gran importancia.

La historia se cuenta diferente en los dos países. En México la historia es mucho más amplia, en cambio en Estados Unidos es como una piedra que rueda. En México, el pasado "vive": los mexicanos están justamente orgullosos de su historia, de las grandes civilizaciones azteca y maya, así como de los edificios coloniales, pero en comparación, son más pesimistas respecto al futuro. En cambio, los norteamericanos se enorgullecen del nuevo edificio, de la última invención y del éxito tecnológico más reciente. En Estados Unidos el pasado no retarda el futuro, sino que lo motiva. En esta diversidad influye mucho la educación, según cabe ilustrar con la primera mención a las relaciones entre México y Estados Unidos en el libro de texto gratuito de Ciencias Sociales de cuarto grado de primaria en México, la cual se refiere a la separación de Texas en 1836. Textualmente:

"Algunos norteamericanos habían conseguido permiso para establecerse en Texas, que entonces pertenecía a México. Después estuvieron inconformes con el gobierno mexicano y se independizaron de México. Para dominarlos, Santa Ana partió con un ejército que llegó en muy malas condiciones. En las primeras batallas contra los texanos resultó victorioso, pero fue tomado como prisionero en San Jacinto. La falta de dinero y armas hizo imposible reconquistar Texas. Como la mayoría de la población era de origen norteamericano, en 1845 Texas se unió a los Estados Unidos." Así, con esta interpretación histórica, las nuevas generaciones de mexicanos aprenden, casi desde que comienzan a leer, que Estados Unidos ha intervenido activamente en la historia de México, no solo en tiempos pasados, y que permanentemente lo ha hecho. Pero cabe destacar visiones más objetivas de esta historia. Virginia Guedea,³³ por ejemplo, ha escrito acerca de la "separación de Texas" destacando el hecho de que México perdió Texas por la pura fuerza de la demografía de la colonización, no siendo la intervención y las ambiciones norteamericanas más que catalizadores de ello. La autora señala que en 1832, de los 24,700 habitantes de Texas sólo 3,400 eran mexicanos y concluye que los hechos hablan por sí mismos. Pero aquí sería importante preguntarnos por qué permitieron los mexicanos que una mayor población estadounidense viviera en territorio nuestro, mientras ahora en Estados

³³Guedea, Virginia. *De cómo se iniciaron las relaciones entre México y EU*. Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM.

Unidos los mexicanos muy difícilmente alcanzan derechos en ese país y sabemos día con día, por medio de los periódicos y noticieros, de los innumerables atropellos que hacen los norteamericanos con los mexicanos que lo único que quieren es tener una mejor calidad de vida y acceder al trabajo que los estadounidenses no quieren realizar, y que de hecho, requieren esté a cargo de fuerza de trabajo inmigrante.

La visión de algunos intelectuales e historiadores mexicanos sobre el país del norte, es el de una nación algo pretenciosa, probablemente vanidosa y con frecuencia hipócrita, que sólo percibe los aspectos de sus propias acciones, quiere ser el "policia del mundo" y justifica sus intervenciones en otros países como una lucha a favor de "la verdad" y de "lo correcto"³⁴. Por su parte, muchos mexicanos tienden a señalar y a acentuar los aspectos más desagradables de la política estadounidense, igual que respecto a hechos históricos como la independencia de Texas, ahora respecto a la actual campaña contra el narcotráfico, por ejemplo, apuntando a la inconsecuencia norteamericana por no reconocer su propia responsabilidad en el asunto frente a su vecino del sur y al resto del mundo. La intervención de Estados Unidos en México siempre ha encontrado algún argumento justificado de ella, por ejemplo, la amenaza a la Seguridad Americana, durante la Primera Guerra Mundial; (resulta curioso que los alemanes en 1917 ofrecieran a México el territorio tomado por Estados Unidos en el siglo XIX a cambio de una alianza en ese conflicto, a fin de ocupar territorio mexicano y utilizarlo como un punto estratégico invaluable, lo que demuestra que ya entonces se podía explotar la sensibilidad nacionalista y los sentimientos de revancha presentes en nuestra sociedad)³⁵.

La experiencia histórica demuestra que cada vez que los norteamericanos han intervenido en la política mexicana, han encontrado una fracción interna que apoya esa intromisión. Desde comienzos del siglo XIX hasta los últimos pronunciamientos militares de los treinta, parece que siempre existieron grupos políticos mexicanos dispuestos a aceptar el apoyo estadounidense para sus propios fines internos. Hasta finales de los años veinte, el reconocimiento diplomático de Washington fue la clave para la obtención de dinero, armas y presencia internacional para

³⁴ Idem

³⁵ Guedea, Virginia. De cómo se iniciaron las relaciones entre México y EU. Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM.

cualquier gobierno mexicano. Por otra parte, son conocidas las frecuentes intervenciones de Estados Unidos en el resto del mundo; por mencionar sólo algunos países, recordemos Panamá, Colombia, el conflicto Kuwait-Irak, Corea, República Dominicana entre otros. Estas intervenciones, bajo diversos pretextos, han servido para confirmar o extender la hegemonía norteamericana en el plano Internacional.

Realmente son muy pocos los mexicanos que piensan que las intervenciones de Estados Unidos en América Latina en el pasado, hayan sido una defensa desinteresada de causas nobles. Tanto en el caso de la interferencia en los asuntos internos de México como en los de otras naciones latinoamericanas los motivos de la intromisión de Washington siempre han estado ligados a la defensa de sus intereses, tanto económicos como estratégicos, y no a la persecución de derechos universales. Así ha ocurrido en casos como los de la división artificial de Panamá y Colombia, para construir el Canal de Panamá y adueñarse de él; la serie de desembarcos de los marines en Centroamérica y en el Caribe en los años veinte y treinta; el derrocamiento del Gobierno guatemalteco por obra de la CIA en 1954; la invasión a Cuba en Playa Girón en 1961; la invasión de la República Dominicana en 1965; las actividades de la CIA en contra del gobierno chileno de 1970 a 1973; la organización de la contra nicaragüense desde 1981, en fin, la invasión de Granada en 1983. Hasta los ataques terroristas de septiembre de 2001, los cuestionamientos en las que se involucraban los estadounidenses solían ocurrir fuera de su territorio, pero junto a tales ataques se han vivido ya otros problemas serios en su interior, por mencionar algunos, la crisis de electricidad que se tuvo el pasado año en California y las últimas penosas elecciones presidenciales, las cuales fueron una burla para los ciudadanos; puede mencionarse también el hecho de que la creciente migración latina (que ya supera a los grupos afroamericano y asiático) va significando una cuestión problemática para ese país. Hablando de asuntos internacionales cabe mencionar las no muy buenas relaciones con China, y los ya crónicos conflictos en el Medio Oriente (señaladamente con Irak).

Por otra parte, en la visión que cada gobierno tiene del otro pesa de manera importante y se proyecta el tipo de relaciones entre los gobiernos y los empresarios del propio país. El sistema norteamericano es descentralizado. El poder está distribuido en forma amplia, y existe una serie de frenos y "equidad" que impide que las instituciones públicas y privadas monopolicen el

poder, y el sector privado recurre mucho al cabildeo (*Jobbying*) con las instancias de poder para promover sus Intereses. La mayoría de los norteamericanos cree que el éxito económico de la nación se debe al ingenio y a la iniciativa de los empresarios privados, también existe la creencia de que la visión estrecha de los burócratas y las preocupaciones electorales políticas son contrarias a los negocios y al desarrollo en general. La empresa privada norteamericana insiste en que el gobierno se mantenga apartado, y Washington deja mucho margen a los empresarios para que trabajen sin interferencia gubernamental. No obstante y sin lugar a dudas el Estado ha desempeñado un papel muy importante para el desarrollo de EUA; de esto dan prueba los abundantes subsidios de que gozan los agricultores y los grandes contratos que ligan a las empresas transnacionales, incluso con el Pentágono.

Por otra parte el gobierno estadounidense tiene una visión sobre el problema de la economía mexicana la cual es bastante fácil de definir según los estadounidenses, desde 1970, el porcentaje del PNB que gasta el gobierno mexicano se ha duplicado, pasando de alrededor de 26%, a más de 50% en 1986. En el mismo periodo, el número de industrias nacionalizadas³⁶ y administradas por el gobierno en el sistema paraestatal aumenta de 100 a más de 1,000. El gobierno controlaba la economía mexicana, la triste realidad es que muchos de los problemas de México son creación propia. Sin embargo, esto cambio con la privatización de la mayoría de las empresas paraestatales en el sexenio de Salinas de Gortari, desgraciadamente la deuda que adquirimos en años anteriores seguía siendo un lastre para la economía mexicana. El problema de obtener un beneficio rápido es que el país donde se destina la inversión se siente explotado, sentimientos que muchos mexicanos tienen. Y como no pensar esto si EUA tiene el grado óptimo de competitividad respecto al TLCAN y obviamente Canadá es el segundo; simplemente EUA tiene un nivel óptimo en 12 de los 15 capítulos de competitividad, Canadá en 5 y México solo en uno: el de salario. Un dato importante para el gobierno estadounidense considera a una persona pobre cuando recibe 15 mil pesos mensuales de salario y en México se recibe esta cantidad una persona que gana el salario mínimo anual.

En efecto el único punto en que México tiene mejor ventaja ante Canadá y EUA es en materia salarial, sin que sea plena como ventaja comparativa. La posición favorable de los salarios

³⁶ Idem

mexicanos es un elemento atractivo para las Inversiones estadounidenses e incluso los canadienses en cierta área. La inversión norteamericana beneficia a México, pero no es una solución plena para la situación económica del país ni lo será nunca. En este año lo podemos comprobar con la desaceleración económica de EUA, en la cual México ha perdido miles de empleos en el sector maquilador y de tal forma se acentúa más la dependencia con EUA con el solo hecho del cierre de algunas maquilas en la frontera norte. La relación México -EUA se caracteriza por el crecimiento tanto de los beneficios como de la vulnerabilidad, debido a los vínculos que acercan a las dos economías en los campos de la energía, las finanzas, el comercio y la industria maquiladora.

Un problema importante de EUA: la dependencia de los energéticos.

Sin lugar a dudas los problemas energéticos hacen que EUA tenga una interdependencia con México y Canadá. Desde la Segunda Guerra Mundial hasta la década de 1970, EUA se sentía tan seguro respecto a sus necesidades energéticas que ni siquiera tenían un departamento del gobierno que se encargara de los asuntos relacionados con la energía. Durante la mayor parte de ese periodo, las importaciones de petróleo representaba menos del 25% del consumo total. Debido a los bajos precios mundiales y a la depresión de la industria petrolera nacional, en marzo de 1959 el presidente Eisenhower instituyó cuotas para todas las importaciones de petróleo salvo aquellas procedentes de México y Canadá.

EUA procedió lentamente a reducir su dependencia de las importaciones de energéticos, en parte por que casi la mitad de la población ni siquiera sabía que el país importaba petróleo. En 1977 Carter propuso un programa global para reducir el consumo e incrementar la producción de petróleo. Mientras EUA buscaba una respuesta a la crisis de la energía México ofrecía "el único potencial demostrado de grandes aumentos de producción y exportaciones de petróleo en un país que no perteneciera a la OPEP".³⁷ Canadá por su parte, no podía exportar mucho petróleo hacia EUA en el futuro. "México es el más seguro de los países que puede exportar cantidades significativas de petróleo, pero sería un error presionar a México o incluso estimular a México a desarrollar sus recursos petroleros con rapidez."³⁸.

³⁷ Estudio de la RAND Corporation, gobierno de los EUA, 1978.

³⁸ Idem

José López Portillo resolvió expandir la producción petrolera, pero dentro de límites moderados. La extracción se triplicó de 981,000 barriles diarios en 1977 a 2.75 millones de barriles diarios en 1982, con exportaciones alrededor de 1.5 millones de barriles diarios ese año. Hasta 1986, la producción y la exportación se mantuvieron aproximadamente en esos niveles. Para evitar la dependencia del mercado norteamericano, México limitó las exportaciones de petróleo hacia EUA al 50% del total de las ventas al exterior. México sustituyó a Arabia Saudita como principal proveedor de petróleo de EUA en 1982 y conservó esa posición hasta 1986, en que fue superado por Canadá y Venezuela. México exportaba hacia el norte 816,000 barriles por día, que representaba más del 16% del total de las importaciones de petróleo crudo de EUA. El aumento de la producción del petróleo de México y de otros países no miembros de la OPEP, provocó un descenso de los precios del petróleo en 1981 y finalizó con una nueva caída en 1986. Los ingresos petroleros de México, que habían aumentado desde 4 mil millones de dólares en 1979 a más de 16 mil millones por año de 1982 a 1984, cayeron a 6 mil millones en 1986.

En 1980 se desató en EUA una espiral inflacionaria sin precedentes, provocada en parte por el aumento de los precios del petróleo que hizo subir las tasas de interés a nivel mundial nunca antes registrado. México se endeuda gravemente en los mercados internacionales a tasas de interés en aumento, y cuando los precios del petróleo bajaron a fines de 1981, el gobierno tenía una deuda que no podía pagar. EUA había solicitado a México que le vendiera petróleo para su reserva estratégica, pensaba que México vería la Reserva como una amenaza para su propio poder de negociación. En 1982, EUA ofrece un paquete financiero para México como ayuda para pagar la deuda externa, y el gobierno norteamericano accedió a efectuar compras anticipadas de petróleo mexicano por mil millones de dólares para la reserva, por encima de los precios del mercado. Pronto México pasó a ser el principal proveedor de la reserva petrolera, y para finales de 1986 abastecía a EUA por más de un tercio del total, de las importaciones estadounidenses. Así, los dos países utilizaron las reservas para tratar de manejar su interdependencia económica y energética. Una de las partes obtenía beneficios excesivos, mientras que la otra pagaba precios exorbitantes.

Para 1986, los precios norteamericanos de gasolina, descendieron rápidamente. El consumo aumentó junto con las importaciones, empeorando un déficit comercial ya en aumento, haciendo

crecer el temor de una nueva dependencia del petróleo extranjero. EUA había aumentado sus importaciones de petróleo del Golfo Pérsico en 1986, esto era de suma preocupación para los estadounidenses, por las no muy buenas relaciones con éstos países. Esto llevaba a decir que "la creciente dependencia de las importaciones coloca a nuestra seguridad nacional estadounidense en una posición de serio riesgo potencial a través de posibles perturbaciones del suministro de petróleo".³⁹

EUA propuso un acuerdo energético a largo plazo con México y con sus otros proveedores como Canadá, Venezuela y Trinidad y Tobago. Parte de este acuerdo sería un contrato mediante el cual EUA se comprometería a adquirir una cantidad determinada de petróleo durante 5 años. Eso no solo daría estabilidad a los precios de petróleo sino una mayor confianza a los países contratantes y a sus empresas para planear el futuro. En agosto de 1982, México anuncia moratoria respecto a la deuda externa, ya que no podía seguir atendiendo su servicio, esto lo colocó en el centro de la crisis de la deuda latinoamericana. EUA no podía permitir que México dejara de pagar ya que la cartera latinoamericana de bancos comerciales estadounidenses equivalía al 119% del capital total de todos los bancos más grandes. Los préstamos hechos a la región por los nueve bancos mayores equivalían al 176% de la suma de todos sus capitales.

Así, en ese mismo año, los bancos norteamericanos tenían préstamos con México por valor de casi 25 mil millones de dólares; si México no pagaba sería una fuerte consecuencia negativa tanto para los bancos, como para México, y para la economía norteamericana, por eso la administración Reagan armó un paquete de préstamos y créditos por valor de 9,450 millones de dólares. Los bancos prometieron ampliar sus préstamos en 7%. El peso de la deuda era muy grande tanto para el deudor como para los acreedores. México tenía que pagar su extensa deuda pasada en lugar de invertir en su futuro. Los grandes bancos norteamericanos, limitados por la reducción de sus beneficios y preocupados ante la posibilidad del incumplimiento, seguían estrategias cautelosas. Libres de deudas del tercer mundo, los bancos regionales crecieron, se unieron y empezaron a desplazarse hacia Nueva York. Así, México en su debilidad, precipitó una transformación del sistema bancario y un cambio en el equilibrio del poder financiero en EUA.

³⁹ Informe para el presidente Reagan "Energy Security", Departamento de energía, EUA, 1982.

En el verano de 1986, el Departamento de Tesoro Estadounidense otra vez ayudó a México con un rescate por 12,500 millones de dólares, que incluía un fondo de contingencia por si el precio de petróleo volvía a caer. Más tarde, en diciembre de 1987, cuando la inflación mexicana superó 140% y el peso se desplomó, funcionarios norteamericanos y mexicanos aplicaron un nuevo plan: los bancos cambiarían parte de préstamos con descuentos, por bonos emitidos por México y respaldados por el tesoro norteamericano. Sin embargo este préstamo no fue suficiente, pues la deuda mexicana superaba toda esta ayuda. El petróleo también tomó otra dimensión en la relación económica entre México y EUA. Aparte de la inseguridad energética y la crisis de la deuda, la "nueva riqueza" petrolera de México alteraba la relación comercial bilateral. Antes del boom, el comercio entre los dos países estaba estancado en niveles modestos. Apenas en 1975, las exportaciones mexicanas hacia EUA ascendían a 1,700 millones de dólares, menos del 3% del PIB de México y las exportaciones de EUA hacia México eran de 5,100 millones, 1.3% del PIB estadounidense. Para 1980, las exportaciones mexicanas a EUA habían aumentado a 10 mil millones, el 11% del PIB y las exportaciones de EUA a México llegaban a 15,100 millones, 0.6% del PNB de EUA. México pasó a ser el tercer socio comercial después de Canadá y Japón, sin embargo la composición de estas exportaciones eran principalmente petroleras.

Cuando se acaba la llamada "riqueza petrolera" en 1982, México se vio obligado a reducir sus importaciones, aumentar sus exportaciones y utilizar el excedente para pagar a los bancos. Las exportaciones norteamericanas a México descendieron de 17,800 millones en 1981 a 9 mil millones en 1983. Eso significó para EUA la pérdida de 227,400 empleos en dos años, como resultado de la crisis mexicana⁴⁰. En 1980 EUA exportaron 2,500 millones de dólares de productos agrícolas hacia México, pero en 1986 el total era de menos de 500 millones. La contracción del mercado agrícola exterior desataba una crisis financiera entre los agricultores y los bancos estos últimos por los préstamos que otorgaron a los agricultores. México dejó de importar bienes norteamericanos, pero además obligo a incentivar exportaciones mexicanas más que nunca. Las continuas devaluaciones del peso hicieron que fueran más competitivas y tuvieran un aumento significativo. En la década de 1980, México y EUA cambiaron de lugares en el comercio, EUA primero se benefició de un excedente y después pago el precio de un déficit

⁴⁰ Aspe Armella, Pedro. El camino hacia la transformación económica, México. FCE. 1993.

considerable. EUA aceptó un aumento en las importaciones mexicanas sin buscar un acceso equivalente al mercado mexicano, debido a la crisis de la deuda.

Migración un problema compartido.

La migración es un tema que en últimas fechas a causado una gran controversia entre los más grandes sectores de ambos países, al igual que a desembocado en muchos problemas para ambos países. De tal forma las condiciones que los migrantes tienen en el país del norte al querer acceder al mercado estadounidense el llamado "sueño americano", sin embargo para los migrantes la mayoría de los casos causa sufrimiento, enojo e impotencia. Sin embargo para alguna parte de la población latina la única solución es cruzar la frontera norte, de forma ilegal para acceder al mercado laboral estadounidense, para tener una mejor calidad de vida, mejores salarios, mejor educación, entre otros supuestos beneficios que estas personas, esperan tener en EUA. Pero la realidad es muy distante de una mejor calidad de vida ya que el calvario que tienen que sufrir estos migrantes, es el racismo que existe en Estados Unidos, la falta de derechos humanos, encuentran un trato brutal por parte de la "border patrol", incluso alguno de ellos encuentran la muerte, el trato injusto, la explotación y la discriminación por ser latinos.

De tal forma existe un fuerte crecimiento de la población latina en los EUA, así como una fuerte importancia en la economía estadounidense, un hecho sin precedentes se observaron, por primera vez en la historia de Estados Unidos en las últimas elecciones los candidatos hablaban en español y ofrecían beneficios para estas comunidades, las cuales son un fuerte voto para los candidatos. Esta población en los próximos años, tendrá un incremento constante superando ya a la población afro-americana, así como a la asiática. Un importante hecho en EUA es la importancia y el desarrollo de esta población en altas esferas de la política estadounidense es la hoy Secretaria del tesoro estadounidense la cual es de origen mexicano, esto es un hecho sin precedentes en los EUA. Nos podemos dar cuenta que tan fuerte es la población latina para el crecimiento de EUA. Estados Unidos ha registrado algunas crisis económicas y movimientos conservadores anti-migrantes muy radicales, de tal forma las crisis económicas o políticas acentúan los problemas de migración los cuales según la población estadounidense desembocan en innumerables problemas como: sobre oferta laboral, tráfico de drogas, criminales, esto es lo que argumentan los estadounidenses para cerrar sus fronteras, pero ciertamente la mayoría de

estos problemas es en parte por ellos, como el tráfico de drogas, obviamente si su población no tuviera fragmentación en las familias, y si la cultura de prevención en las drogas fuera más fuerte, no habría mayor consumo de estas, y el robo de empleos, la mayoría de la población americana no se dedica a los trabajos que la población latina lo hace. La migración es sólo en parte del racismo que impera en EUA⁴¹.

La población latina ha tenido un considerable incremento, particularmente en los últimos años del siglo XX. Mientras esta comunidad tenía un 6.4% de la población estadounidense en 1980, a finales de los noventa representaban un 11.6%. La principal razón para explicar este incremento, tiene que ver con la demanda de fuerza de trabajo barata en Estados Unidos, y la existencia de la grande fuerza de trabajo extranjera, buscando mejores oportunidades de trabajo, altos salarios, mejor calidad de vida, elevados nacimientos entre la mujer latina, y el reciente incremento en el número de naturalizaciones. Ciertas proyecciones indican que la comunidad latina tendrá un incremento, de hecho algunos autores lo manejan como "la recuperación del territorio", en estados como California y Texas en el 2020, de los 400 millones de habitantes en EUA proyectadas para el año 2050, uno de cada cuatro serán de origen hispano, hay esta tendencia hacia la "latinización" en EUA.

Sin lugar a dudas México es la más importante fuente de migración indocumentada y legal en EUA. El porcentaje de los mexicanos en EUA, ha estado incrementándose considerablemente en los últimos 30 años, desde 8% a 28% de finales de los noventa. Los México-americanos sólo es una parte de la comunidad latina, representando esta comunidad cerca de 60%. La controversia que existe en torno a la migración en la opinión pública y en el congreso de los Estados Unidos estuvo así de grande que la factura con la propuesta 187 en California en el pasado fue notorio, en cambio el factor determinante en la aprobación de 1996 de la reforma de migración ilegal y el acto de la responsabilidad Inmigrante (IIRIRA), una de las más restrictivas leyes de migración del siglo XXI.

Posible legalización de ilegales.

Referente a visas de trabajo llamadas (H1-B) se ha propuesto un programa en donde se incrementen a 200,000 por año. Así también eliminando ciertos requisitos que hace que los empresarios

⁴¹ Datos tomados del artículo escrito por Clark, Alice. Voices of México. Agosto 2001.

completan ciertos prerrequisitos. Con respecto a la visa llamada H2-A que es para trabajadores agrícolas, algunos empresarios tienen que hacer presión para que el programa "trabajador invitado", similar al programa "Bracero", acuerdo entre México y EUA, se agilice y funcione correctamente como funciona para Canadá. Todas estas propuestas tuvieron que tratarse en las elecciones pasadas tanto en EUA como en México. Ambos candidatos a la presidencia, hablaron de la consideración del voto latino, han hablado de asuntos referente a migración, principalmente de la amnistía y del programa para trabajadores migrantes. En abril del 2001, el candidato demócrata por la presidencia estadounidense propuso la legalización de migrantes extranjeros, si los indocumentados comprobaban su residencia desde 1986. Un mes después, el candidato republicano George W. Bush dijo que el no estaba a favor de la amnistía, pero apoyaba el programa de trabajador-huésped.

Simultáneamente el hoy presidente de México Vicente Fox, dijo en su campaña que la postura de la administración del PRI, veía la migración como una válvula de escape, eludía sus responsabilidades de generar más empleos para 350,000 personas, en busca de empleos del otro lado de la frontera norte cada año. Fox tiene una propuesta muy ambiciosa en el plan de desarrollo económico a largo plazo, propone incluir la apertura de fuerza laboral gradualmente en la frontera. Fox estima que la migración continuara incrementándose, por la diferencia salarial que existe en los dos países, su propuesta de crecimiento es del 7% anual, generando 1.35 millones de nuevos empleos cada año. Así como, propone un freno a la tendencia de migración hacia Estados Unidos. También proponiendo que la frontera se aperturè en 2 años por completo, creando una zona de libre tránsito para trabajadores, propone extender el TLCAN e incluir la fuerza laboral, de hecho lo hemos visto con las ya varias reuniones y visitas que a mantenido tanto con Estados Unidos y Canadá, recientemente en la cumbre de las Américas, en Quebec, Canadá, en el mes de abril del 2001. Piensa que si en Europa se ha logrado esta apertura, en el TLCAN también se podría dar, realmente Fox tiene grandes ambiciones con estas propuestas, pero su interés es no mentir sobre los problemas que genera la migración para Estados Unidos. Los estadounidenses aplauden más la propuesta de Fox de disminuir el crecimiento de migración hacia Estados Unidos, esto eliminaría los conflictos que se han generado dados los ataques por parte de los propietarios de ranchos en Arizona hacia los migrantes los cuales cruzan por sus tierras o por cualquier zona de su país, cazando como

animales a los migrantes no sólo mexicanos sino también latinoamericanos. Argumentan que si ellos necesitan trabajadores mexicanos o latinos, debe ser por una vía legal que estos crucen su país⁴².

A pesar de las propuestas de Fox parecen muy idealistas y en cierta forma hasta utópica, creo que los mexicanos debemos de tratar con más cautela el tema de liberalización de la frontera, de tal forma se debe incluir en las próximas reuniones bilaterales. El crecimiento bilateral generado en la década pasada, resultado de la gran institucionalización de las relaciones México-EUA, es esencial de continuar estabilizando nuevos lazos y mecanismos de cooperación, y debemos explorar nuevos caminos con iniciativas hacia nuevas negociaciones en el campo de la migración y tomando avisos de cambios temporales en el tono de debate de EUA. La reciente demanda de empresarios, a partir de nuevos programas de trabajadores extranjeros temporales, podría ser una nueva historia, y también consiguiendo gran cooperación bilateral de Interés común. Es importante que EUA y México sean consistentes de reorganizar su proximidad geográfica, si existe buena voluntad por parte de los dos países principalmente de EUA, seguramente que los acuerdos de migración tendrán buenos resultados, tomando en cuenta las opiniones y llegando a un consenso de las partes gubernamentales, autoridades locales, gente de negocios, legisladores, académicos, y miembros de organizaciones no gubernamentales de ambos países.

Llegando a una misma idea tanto la política interna como la política internacional respecto a migración y a los problemas que esta conlleva, no sólo por parte de los mexicanos si no también con nuestros vecinos del sur, que cuando no pueden cruzar hacia EUA estos se llegan a quedar en México, se debe de iniciar una nueva política de migración no sólo con EUA sino también con Canadá. Algo que sería bien importante remarcar, es que se debe incentivar a los programas de migración para que funcionen, tendrá beneficios tanto para México como para EUA, por que el problema tal vez se vea solo para México pero sin embargo es un problema compartido, pues solo no hay migrantes mexicanos sino también latinos, asiático y árabes. Y además EUA necesita de estos trabajadores pues su país no tiene la capacidad de mano de obra para que funcione su enorme economía. El programa de trabajadores temporales, es bueno pues si se contrata a trabajadores agrícolas, en buenas condiciones, con salarios competitivos, y con derecho a

⁴² Idem

regresar cuando los empresarios estadounidenses lo requieran, como sucede en el programa que se tiene con Canadá. Esto hará que el migrante, regrese a su comunidad de origen para que él trabaje sus propias tierras el tiempo que no trabaje en EUA.

Inicios de política comercial México-EUA.

Hasta 1934, la política comercial norteamericana alternaba entre largos periodos de protección y dos periodos de comercio relativamente libre (1946-1860 y 1913-1922). La ley tarifaria Smoot-Hawley de 1930, elevó las tarifas a su nivel más alto en el siglo XX, constituyó el auge del proteccionismo. Cuatro años más tarde el congreso aprobó la ley de acuerdos comerciales recíproco (reciprocal trade agreements act), abriendo una era de política comercial más libre.

Desde 1934, la política comercial ha incentivado a reducir las barreras al comercio, asegurar la reciprocidad y proteger a las empresas norteamericanas contra el aumento de las importaciones o prácticas comerciales injustas. Inicialmente EUA persiguió esos objetivos mediante la negociación de 28 acuerdos comerciales bilaterales, incluyendo uno con México en 1941. Las tarifas cayeron en un promedio del 59.1% en 1932 al 28.2% en 1947. Después de la Segunda Guerra Mundial, EUA toma la iniciativa en el establecimiento de un sistema multilateral de comercio mundial bajo el GATT. Para hacer avanzar la cooperación internacional, Washington ayudó a gobiernos amigos a bajar sus cuotas, hasta que pudieran recuperarse económicamente y asumir sus obligaciones. Así EUA financió la recuperación de Europa y Japón, permitiéndoles mantener barreras comerciales altas, bajo el GATT, durante 15 años.

EUA indirectamente alentó a México a ingresar al GATT para evitar algunas demandas que se esperaban de las industrias estadounidenses presentaran contra México por prácticas comerciales injustas. Además, Washington consideraba que México tenía más posibilidades de aumentar su comercio con Europa y Japón dentro del GATT, sin embargo, México rechazaba el ingreso por que pensaba que podía obtener un mejor tratado bilateral con EUA. Así EUA recomendaba el marco del GATT porque en ese momento no podía negociar un tratado bilateral, y pensaba que México prefería el GATT como medio de reducir su dependencia con EUA. México quería un acuerdo bilateral, pero no inició negociaciones. El resultado fue que las disputas comerciales aumentaron. México utilizó una combinación de permisos previos de importación y

aranceles elevados para impedir efectivamente que las importaciones competieran con su propia industria y agricultura. En cambio subsidiaba la mayoría de sus exportaciones no petroleras y prácticamente todas competían directamente con productos norteamericanos, lo que provocó peticiones de agricultores y fabricantes estadounidenses en contra de una competencia desleal. Los exportadores norteamericanos se quejaban de que Washington no sólo presionaba a México para que abriera sus mercados, sino que a través de las maquiladoras estaban ayudando a México a exportar productos a los EUA.

Los estadounidenses aceptaban una relación comercial unilateral debido a la importancia que atribuía al desarrollo de México, pero las presiones de diversos intereses aumentaban a medida que se incrementaba la capacidad exportadora mexicana. Una consecuencia fue la firma del acuerdo en 1979 que fijaba cuotas para las importaciones de productos textiles y ropa procedentes de México. Sin embargo, a pesar de esas cuotas las exportaciones textiles mexicanas aumentaron en un 69% de 1976 a 1985. En 1984, México accedió a limitar exportaciones de acero hacia EUA a cambio de la interrupción de las investigaciones sobre los subsidios indebidos al acero mexicano. También los agricultores de Florida y California competieron más agresivamente con las exportaciones mexicanas.

Hasta 1978, el valor de las ventas de manufacturas de México a EUA superaba el de las exportaciones petroleras. Cuando el peso llegó a estar sobrevaluado, las exportaciones no petroleras sufrieron una considerable baja. A partir de 1983, cuando descendieron tanto los precios del petróleo como el valor del peso, las exportaciones no petroleras volvieron a ser competitivas y aumentaron. En 1986, las exportaciones no petroleras aumentaron más de 30% y superaron el monto de las exportaciones petroleras, que habían caído. En 1982, cuando el peso empezó a caer y los salarios del lado mexicano se desplomaron en relación con los del lado norteamericano, el número y el tamaño de las maquiladoras crecieron. En diciembre de 1982 había en México 588 plantas maquiladoras, pero cinco años después había 1,200 que exportaban productos por valor de 6,600 millones de dólares. Además había empresas de Japón, Corea y Taiwan que estaban invirtiendo en maquiladoras para exportar a EUA⁴³.

⁴³ Aspe Armella, Pedro. El camino hacia la transformación económica, México. FCE. 1993.

Desde el punto de vista de los sindicatos, las maquiladoras son un mecanismo para exportar empleos, observando a los sindicatos y explotar la mano de obra barata de México. Según las empresas norteamericanas, las maquiladoras preservan algunos puestos de trabajo, y al hacerlo evitan que desaparezcan todos. A medida que el número de maquiladoras aumentaba, sus efectos se fueron extendiendo mucho más allá de la frontera. Un estudio realizado por el departamento de comercio descubrió que las plantas maquiladoras de Ciudad Juárez eran abastecidas por 5,714 compañías en 44 estados norteamericanos, solo el 38% se encontraba en estados fronterizos. Muchas empresas estadounidenses internacionalizaron sus operaciones desde la segunda Guerra Mundial y ese proceso se aceleró y se hizo más especializado en los primeros años de la década de 1980, cuando el dólar estaba sobrevaluado. Se utilizaban plantas en el extranjero para exportar hacia terceros países y también para producir componentes destinados a las plantas manufactureras en EUA. Para 1987, el 88% de los fabricantes estadounidenses utilizaba componentes extranjeros, a menudo de esas plantas instaladas por ellos mismos en otros países.

Sin lugar a dudas la mayoría de las maquiladoras son muy móviles, si existiera inestabilidad, o si algún otro país les ofreciese a los inversionistas estadounidenses mejores condiciones para establecer sus empresas, las maquilas se establecen por lo regular en un país con mayores beneficios. O cuando la economía entre en recesión como ocurrió a principios de este año (2002), y cerraron más de la mitad de las maquiladoras a lo largo de la zona fronteriza, y así perdiendo miles de empleos. Referente a la participación estadounidense en el comercio total de México (exportaciones e importaciones) en años recientes se elevó de 65 a 75% y las exportaciones de EUA representan 14% del PIB de México. Frente a estas cifras la participación de apenas 7% y las exportaciones de México representan menos del 1% del enorme PIB estadounidense. No obstante, el incremento del comercio fue de suma importancia para la economía mexicana. Así, la composición del comercio ha cambiado. A finales del decenio de los setenta y principios de los ochenta, las exportaciones mexicanas a EUA era básicamente el petróleo, predominando las exportaciones de petróleo crudo hasta 1984, fue acompañada por un importante aumento en las exportaciones de bienes manufacturados mexicanos a EUA, que se triplicaron en el decenio de los ochenta. A la fecha algunas de las principales exportaciones

mexicanas son: maquinaria y equipo de transporte, partes automotrices, cemento, acero, tuberías de hierro, tejas, productos de vidrio, minerales, productos agrícolas, ropa, calzado, y equipo de computo entre otros.

Entre tanto, a medida que México empezó a recuperarse de la crisis de 1982, las exportaciones estadounidenses se incrementaron considerablemente, en particular en las áreas vitales de bienes de capital, maquinaria y equipo de transporte, así como en productos químicos. La apertura de la economía mexicana de las nuevas inversiones del sector privado, generó una creciente demanda de capital y bienes intermedios. Entre 1987 y 1991, dicha demanda estimuló las exportaciones de EUA a raíz de lo cual México se convirtió en el tercer socio comercial de EUA después de Canadá y Japón. Referente a inversión extranjera EUA es la principal fuente de este recurso, de tal forma la inversión extranjera privada directa ha aumentado sustancialmente en los últimos años, con un flujo de más de 11 000 millones de dólares durante el periodo 1989-1991, por muy diversas razones. Un primer motivo es que en el sexenio de Salinas de Gortari se modificó la legislación nacional, con el fin de hacer más atractiva la inversión extranjera en México. Igualmente fue importante el programa de estabilización y el crecimiento, el cual logró reducir la inflación en el país, de 30% en 1990 a 18% en 1991, al igual que la economía creció a un ritmo sostenido, con una tasa de 3.1% en 1989, de 3.9% en 1990, de 4.1% en 1991⁴⁴.

Ciertamente México tiene algunas ventajas comparativas respecto a otros países para que EUA invierta en nuestro país, la mano de obra barata y la cercanía entre los dos países, pero realmente esto no es suficiente para que un inversionista tome la decisión de invertir en México; creo que a veces los tramites burocráticos son un serio problema para obtener alguna licencia o permiso, y por lo que las inversiones se van a China, o a Taiwan donde existen menos problemas para las inversiones directas. Como ejemplo existen los tramites para implementar un negocio en EUA el tiempo para realizar estos tramites tarda un día y en México de uno a dos meses si se tiene suerte. Las economías de EUA y México sin lugar a duda mantienen interdependencia por diversos aspectos como la inversión extranjera, el intercambio de energéticos, la crisis de la deuda, el aumento del comercio y las inversiones, la industria

⁴⁴ Idem

maquilladora y el TLCAN. Cada una de estos elementos, sin lugar a dudas han traído desarrollo y también inseguridad para ambas partes.

Libre comercio y sindicatos: trabas hacia el TLCAN.

Inevitablemente se puede decir que el desarrollo de los EUA, México ha contribuido en gran parte y sobre todo por su fuerza laboral, al igual que el sector maquilador. Ya desde el periodo que siguió a la guerra de Independencia de EUA, cuando los artesanos de los puertos del Atlántico debatían el tema del "libre comercio", consideraba que tal concepto estaba peleado con el de "la mano de obra", este implica no sólo la ausencia de restricciones mercantiles, sino también la existencia de leyes y políticas dirigidas a la república, o sea en la defensa democrática de los intereses colectivos y del bienestar popular.⁴⁵ En contraste con esto, el libre comercio era, en el mejor de los casos una virtud secundaria. Así en 1779, un comité de artesanos de Filadelfia, que deseaban que los precios fueran fijados en un marco extralegal.

Era claro que los sindicatos de EUA querían materias y quieren materias primas extranjeras, pero sin mano de obra extranjera, por ello la política de libre comercio se desarrollo al mismo tiempo que la restricción migratoria de la AFL-CIO. Desde el punto de la economía mundial, la situación ha cambiado desde 1945, así la AFL-CIO declaró lo siguiente en años anteriores:

En los últimos 10 años, la economía mundial ha ejercido un profundo efecto negativo sobre, los trabajadores de EUA. El cambio sin precedente que han sufrido los patronos comerciales ha costado a la economía cientos de miles de empleos, ha proporcionado el descenso del ingreso real y ha hecho que EUA se convierta en la nación con la deuda más grande del mundo. Un elemento central del problema del comercio es el desequilibrio en los bienes manufacturados. El déficit de 1989, que sumo 103 000 millones de dólares en la manufactura.⁴⁶ Por lo tanto las negociaciones para el TLCAN fueron difíciles sobre todo para los sindicatos de EUA. Lejos de ser visto como un incentivo para el aumento del ingreso y los empleos y para fortalecer su supremacía económica mundial, el libre comercio se asocia con la pérdida de empleo para las clases obreras y con la disminución del ingreso real, así como toda una serie de problemas relacionados (tales como el deterioro de las normas ambientales y del lugar del trabajo, pérdida

⁴⁵ Conchello José Ángel, El TLC un callejón sin salida. Grijalbo. 1992.

⁴⁶ *Idem.*

de autoridad para imponer regulaciones) aunados a un mayor debilitamiento de la capacidad de los sindicatos para proteger, por no decir ampliar los estándares de vida por los que los trabajadores han luchado durante más de un siglo.

Si bien la AFL-CIO se opuso al acuerdo de libre comercio entre Canadá y EUA (ALC), su opinión acerca del acuerdo mexicano es aún más negativa, ya que este constituye en el fondo una amenaza para el "contrato social" del trabajador estadounidense que siguió el New Deal, dado que el costo bajo de mano de obra no capacitada o semicapacidad, es sin duda, lo que más induce a los fabricantes estadounidenses, (y no sólo a estos si no también a los japoneses y a los inversionistas potenciales) a cruzar la frontera. Así por ejemplo, un salario básico en la manufactura en EUA es de 13.85 dólares EUA (1988) contra 13.53 en Canadá y sólo 1.99 en México (además de que las industrias maquiladoras en la frontera pagan menos de un dólar por hora, par ser exactos 5 pesos por hora). Los sindicatos sostienen que en tales circunstancias, un tratado de libre comercio no es un acuerdo comercial si no "la renta por parte de EUA de mano de obra barata mexicana".

Importancia de las máquilas.

Es inevitable que EUA, dependa de la máquila mexicana y aún más México depende de esta, sobre todo en zonas fronterizas, y que con las recesiones que presentó EUA en los últimos meses están han ido cerrando y dejando a la población de zonas fronterizas mexicanas desempleadas y la mayoría de estas migra hacia los EUA como ilegales. Desde 1965, bajo el nombre de programa de industrialización fronteriza, algunos funcionarios públicos mexicanos han descrito con frecuencia el programa de desempleo que vive la región de la frontera norte. Esta perspectiva considera que las plantas maquiladoras son exportadoras de servicios de mano de obra, incorporados a productos para consumo en mercados extranjeros, sobre todo de EUA, los cuales son fabricados con insumos de esos mismos mercados. De ahí la preocupación por que las maquiladoras no estén realmente integradas con la estructura industrial mexicana, salvo el bajo costo de la mano de obra que ofrece México.

Los inversionistas extranjeros consideran, que las plantas maquiladoras en la frontera entre México y EUA constituye una asociación que fortalece la ventaja competitiva de las empresas manufactureras, al permitirles llevar los bienes de mano de obra intensiva de los países ricos en

capital a un país en el cual abunda la mano de obra pero es relativamente escaso de capital. Así la industria maquiladora es considerada como un ejemplo de ventaja comparativa en la división Internacional del trabajo. Las organizaciones obreras destacan las políticas de contratación que prevalece en las maquiladoras, las cuales contratan principalmente a mujeres por ser esta mano de obra más barata. Las maquiladoras son plantas de ensamble que importan a México libres de impuestos, partes e insumos provenientes de todo el mundo, y que exportan su producción principalmente a EUA. El número de plantas maquiladoras en México ha aumentado de 620 en 1980 a casi 1900 en 1990. El personal empleado en las maquiladoras mexicanas, durante este período ha crecido de 100,000 a 450,000. Las exportaciones totales de las maquiladoras saltaron de casi 2500 millones de dólares en 1980 a 10,100 en 1988.

Los insumos importados en este año sumaron 7800 millones de dólares, lo que produjo un valor agregado del total de las exportaciones manufactureras mexicanas. Y en cuanto al empleo directo de 45,000 personas. Por lo cual se calcula un promedio de cinco miembros por familia, la generación de empleos por las maquiladoras contribuye al mantenimiento de más de cuatro millones de personas. Con estas cifras no podemos dar cuenta cual importante es la maquila para México y para EUA. Según un estudio publicado por la OCDE, la competitividad de un país se puede definir "como la capacidad para mantener e incrementar su participación en los mercados internacionales con una elevación paralela del bienestar de la población". Sin duda, uno de los principales logros económicos recientes de México es la presencia creciente de los productos nacionales en los flujos internacionales de comercio y la integración de una parte de la industria al sistema mundial de manufacturas.⁴⁷

En 1997 la exportación total de mercancías mexicanas ascendió a unos 110 400 millones de dólares, de los cuales alrededor de 95,600 millones correspondieron a envíos manufactureros. Si descontamos las importaciones asociadas a las exportaciones, tanto en la actividad maquiladora cuanto en la industria de transformación, los ingresos por exportaciones de manufacturas estiman en 45, 000 millones de dólares.⁴⁸ La competitividad internacional de muchas empresas se desarrollo por medio de las importaciones de bienes de capital. En 1997 esas compras sumaron 14,991 millones de dólares, en 1981 año de mayor formación bruta de capital fijo, aún

⁴⁷ OCDE, *Industrial competitiveness*, París, nov., 1996

⁴⁸ Salomón, Alfredo, "Evolución de las exportaciones en el periodo 1973-1995. Comercio exterior. Nov.1996.

con los ingresos petroleros, la cifra representa casi la mitad de aquella (7,507 millones de dólares). La suma de las importaciones de bienes de capital realizada de 1979 a 1982, años del auge petrolero, equivalló a 43% de las correspondientes al periodo 1994-1997.

La modernización tecnológica sin lugar a dudas provino de la inversión extranjera directa (IED), que desde 1987 llegó a México en enormes cantidades. En 1994 los flujos ascendieron a 10,200 millones de dólares, lo cual convirtió a México, el país en desarrollo ideal para los inversionistas en actividades productivas (después de China). De 1994 a 1997 la economía mexicana captó 32,507 millones de IED, de los cuales 19,044 millones (59.5%) se destino a la industria de la transformación y el resto a diversos tipos de servicios, entre las principales industrias destinadas fueron básicamente automotores (16.2%) la siderúrgica (9.8%) y la fabricación de equipo y accesorios eléctricos (9.2%). Una parte importante de esa inversión correspondía a la compra de empresas de capital nacional ya establecidas, cuyo control paso muchas veces a manos extranjeras. De 1990 a 1996 la inversión en maquinaria y equipo de origen nacional se mantuvo prácticamente en el mismo nivel, mientras que la de origen importado se elevó de manera ininterrumpida hasta 1994, cuando fue 93.3% superior a la de 1990, posteriormente debido a la crisis económica en 1995 descendió 25.9%, pero en 1996 creció de nuevo 55.5%⁴⁹.

La importancia de maquinaria y equipo, las utilidades de la IED y las regalías de las patentes adquiridas, implican pagos al exterior que se deben descontar del valor agregado internamente y contribuyen a enriquecer más las capacidades de innovación de los países de origen frente a las existentes en México. No menos importante ha sido la inclinación de muchas empresas transnacionales a obtener insumos y productos de sus filiales. Como resultado las industrias más competitivas del país importan gran parte de los insumos y dado que también se adquiere del exterior la mayoría de los bienes de capital, persiste el bajo valor agregado nacional en los productos terminados. En 1996 los salarios nominales en la industria manufacturera mexicana equivalleron a 60% de los pagados en Chile, 14% de los pagados en Francia y 9% de los pagados a EUA⁵⁰.

⁴⁹ Idem

⁵⁰ Idem

La Economía estadounidense antes del TLCAN y después.

Después de haber dominado el comercio mundial ininterrumpido desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, EUA en el lapso mencionado perdió su supremacía exportadora a Alemania y la recuperó en 1989. En realidad la posición comercial de EUA se ha deteriorado marcadamente. Después de aportar del 20% de las exportaciones mundiales en las primeras épocas de la posguerra las ventas de EUA al resto del mundo en años más recientes significa sólo el 15 o 18% del comercio mundial. Esto significa que el crecimiento económico de EUA ha sido menor en las últimas décadas que el de algunos otros países, excepto en la administración Clinton en la cual hubo un crecimiento superior a muchos años anteriores.

En el momento en que EUA, busco como muchos otros países consolidar su crecimiento económico interno con base en el incremento de sus exportaciones. Por otra parte el enorme déficit comercial que ha sostenido el país a lo largo de la década de los ochenta aunado a su falta de voluntad o capacidad para limitar las importaciones exigen mayores exportaciones. Cuando este país ejercía un dominio indiscutible sobre el comercio mundial el peso del sector externo en su economía era muy pequeño, y a la vez que se ha venido debilitando este dominio el peso de su sector externo se ha incrementado. Durante los primeros 15 años de la posguerra las exportaciones de bienes y servicios representaban en promedio alrededor del 5% del PNB de los EUA y las importaciones aproximadamente 4%. De 1960 a 1980 las exportaciones crecieron del 5.8 al 12.8% del PNB y las importaciones del 4.6 al 11.7%. A partir de 1980 las exportaciones de bienes y servicios disminuyeron en términos del PNB hasta el 9.2% en 1985, recuperándose posteriormente al 11.2% en 1989. Las importaciones por su parte han mostrado una tendencia lineal ascendente hasta el 12.9% del PNB en 1990. Varias ramas tradicionalmente superavitarias mostraron enormes déficit al finalizarse la década de los ochenta⁵¹.

Los superávit comercial se registro básicamente en computadoras, maquinaria para la exportación del petróleo, la minería y la construcción, equipo médico y científico, motores, bombas y compresoras industriales, e instrumentos de medición y control, sin embargo se registró déficit en equipos de telecomunicaciones, máquinas-herramientas, semiconductores, maquinaria para oficina y diversos tipos de maquinaria industrial. Los cinco socios comerciales más importantes

⁵¹ Salomón, Alfredo, "Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995. Comercio exterior. Nov. 1996

para EUA son Canadá, Japón, México, Reino Unido, y Alemania. EUA se ha vuelto dependiente de los flujos de capital desde el exterior para mantener sus no muy dinámicos ritmos de inversión nacional. Desde luego que las exportaciones de capitales estadounidenses siguen siendo considerables, sin embargo desde 1985 las entradas empezaron a superar a las salidas acentuando la vulnerabilidad de EUA con respecto a estos flujos.

La empresa transnacional era a su vez símbolo de su hegemonía. En las décadas más recientes EUA se ha visto crecientemente poblado por empresas extranjeras sobre todo Japonesas e Inglesas, en ramas claves de la producción, crecientes inversiones en acciones corporativas, cuantiosas adquisiciones en bienes raíces, y algunas Instituciones de educación superior en EUA. Los crecientes desequilibrios que manifiesta EUA en sus relaciones económicas Internacionales evidencian cambios en otros países, que han acelerado sus ritmos de crecimiento y participación en la economía global, tanto como cambios en el interior de EUA cuyos ritmos de crecimiento, productividad y ahorro interno han disminuido significativamente. Respecto al desempleo fue más alto en décadas pasadas. Los salarios reales por hora se estancaron y a nivel semanal existió un descenso significativo. Las tasas de Interés estuvieron más altas que nunca. Las tasas de ahorro e inversión que constituye la base del crecimiento futuro registraron un descenso considerable e inferiores a las de algunos otros países industrializados. La producción industrial creció menos que en el pasado y se acumularon enormes déficit fiscales y comerciales. Sin lugar a dudas en estos momentos EUA sufre desde finales del año pasado y principios de este una fuerte recesión, aunado a todos los hechos que han ido ocurriendo la economía norteamericana ha tenido que tomar algunas medidas drásticas, referente a su economía, la pérdida de empleos, las tasas de Interés bajas y la reactivación se ve algo lejana.

En 1998 las exportaciones estadounidenses hacia México fueron de 90%, y las exportaciones mexicanas hacia EUA fue de 140% respecto a 1993. En 1998, 79 billones de dólares de exportaciones hacia México fueron más grandes a comparación de las exportaciones estadounidenses destinadas a Japón, que ascendieron a 58 billones de dólares, haciendo con esto es el segundo país después de Canadá. El TLCAN ha contribuido a consolidar las relaciones tanto comercial como políticamente de México y EUA. Y vasta solo con ver cifras antes del tratado y después y compáralas, las exportaciones mexicanas hacia EUA representaban en 1986

solo el 66%, pero en 1998 estas representaban el 89%, y respecto a las importaciones en México de EUA estas en los mismos años eran de 60% y 78% respectivamente. Y referente a la inversión en 1998 fue de 60% esta claro proveniente de EUA. Esencialmente EUA exporta hacia México, autopartes, equipos electrónicos y productos agrícolas, y así México exporta hacia EUA automóviles, equipos electrónicos, petróleo y productos maquilados. Y así incremento a 3,000 plantas maquiladoras. No solo con estos indicadores podemos describir cual importante es EUA para México y viceversa, pues a pesar de todo si pasa algún hecho importante para EUA nos afecta indudablemente, la cercanía es extremadamente significativa tanto para México como EUA, por que si hay un país cercano con el que comerciamos un 80%, indudablemente le daremos más importancia que el comercio que llevamos con la Unión Europea u otro país en otros continente. Realmente desde la conformación de EUA y México hemos tenido una interdependencia muy fuerte, a veces con beneficios, a veces con desventajas⁵².

⁵² Salomón, Alfredo, "Evolución de las exportaciones en el periodo 1973-1995. Comercio exterior. Nov.1996.

2.2 La Conformación nacional de Canadá y la difícil integración francobritánica.

Para comenzar el desarrollo de este capítulo, citare las palabras textuales de un embajador mexicano en Ottawa Canadá, cito textual. "Canadá es una solución en busca de un problema". Efectivamente, Canadá puede llegar a ser una solución, esto ayuda a entender por que es el único país que ha sido calificado por las Naciones Unidas, como el mejor país para poder vivir, con un adelanto significativo, comparados con el resto de los países en cuanto a derechos humanos, medio ambiente, educación entre otros sectores, teniendo una economía que se ubica en el lugar siete a nivel mundial. Sin embargo con todos estos beneficios es difícil pensar que el país pueda o quiera dividirse, así como que tengan una crisis constitucional fuerte.

Canadá es un país, sin lugar a dudas de logros extraordinarios, en los últimos 134 años desde que se constituyó la confederación en 1867, aquellas cuatro pequeñas colonias se han extendido hasta convertirse en diez provincias y tres territorios, Canadá se ha desarrollado hasta llegar a ser una gran federación. Desde 1961 la economía canadiense ha experimentado el mayor índice de crecimiento respecto a inversiones dentro del grupo de los siete. Un informe de la ONU calificó en 1993 a Canadá en términos no únicamente de riqueza sino en cuanto a derechos humanos, igualdad de sexos, educación, longevidad y seguridad pública, como uno de los mejores países en todos los aspectos arriba mencionados. De hecho "The Economist" ha afirmado que el pasaporte canadiense es el pasaporte más codiciado del mundo.

En México tendemos a conocer poco acerca de Canadá, y el mencionar este país tal vez nos recuerde, sólo que cuenta con un sin numero de bosques, o que es el lugar más frío de América, o tal vez por los centros turísticos como "Niagara Falls", y casi siempre pensamos que es una extensión de los Estados Unidos, o por lo menos que tiene el mismo idioma y cultura. Hasta hace siete años, cuando se firmo el TLCAN, Canadá era tan desconocido para la mayoría de los mexicanos y tan sólo la veíamos a través de Estados Unidos, pero ahora tenemos que pensar que la historia canadiense fue otra, será otra y es otra. Para conocer a cerca de Canadá es necesario conocer diversas características así como de su historia, una característica importante es la población canadiense, haré mención de la existencia de tres culturas diferentes que dieron

nacimiento a Canadá, las cuales aún hoy se manifiestan en su organización, tanto social como política y económica. Quizá entre la mayoría de los mexicanos, la cultura indígena canadiense es la menos conocida así como la población aborigen -indios, inuits y métis- cuya presencia es mucho más real en Canadá de los que pensamos. Canadá tiene por una parte su tradición histórica al haber sido la primera en ejercer soberanía en importantes porciones del hoy Canadá. Estos pobladores exigen y reciben respeto a sus formas de organización política y con cada vez mayor certeza, respecto a su territorio, a sus recursos naturales y a sus derechos sobre estos. En la composición nacional han manifestado que también ellos, y no solamente la población francesa, merecen ser reconocida y respetada como una sociedad distinta. Su presencia se hace evidente no solamente en los territorios del norte, sino en otras provincias en donde existen importantes asentamiento, con privilegios especiales⁵³.

Después de la población india se encuentra la segunda población representativa canadiense, es decir, la cultura francesa asentada en Quebec, entre otras provincias en menor proporción y la primera en llegar a este territorio desde Europa. Ello la convierte, por una parte, en la heredera de la influencia occidental, pero con el pasar de los tiempos y el mayor número de habitantes de habla inglesa, la población de origen francés considera que su cultura y tradiciones pueden ser absorbidas por un mundo de angloparlantes, que incluye no solamente al Canadá sino también a los Estados Unidos. Sin duda, las contradicciones entre la necesidad de ser reconocida como nación y no serlo como Estado se manifiesta a lo largo de todas las instancias constitucionales del país. Por último, tenemos la cultura inglesa, que es sin duda la mayoría de la población, pero a la vez quien tiene una mayor necesidad de afirmar su identidad como algo diferente a la de su vecino del sur; ello no es obstáculo para que esta población considere que los privilegios otorgados a la población francesa para mantenerla dentro del país, no se comparan con el tamaño poblacional⁵⁴.

Es necesario notar que Canadá es el único país que desempeña un papel relevante en dos importantes organizaciones: la Comunidad Británica y la Francofonía, este último movimiento da una mayor unión al mundo de habla francesa, así como la comunidad en cierta forma le da la

⁵³ Bernier Ivan, *Le libre-échange nord-américain et les services financiers*, Canadá, Concordia, 1995.

⁵⁴ Idem

población inglesa. Uno de los fenómenos demográficos, como de la mayoría de los países industrializados, es que Canadá está viviendo un proceso de envejecimiento en su población, tanto angloparlante como francoparlante, dada su tasa de crecimiento negativa. Si observamos sólo a la población blanca, obedece a diversas causas, entre las cuales basta destacar la activa participación de la mujer en la vida económica, que ya no tiene el tiempo suficiente para atender a un gran número de hijos. Ello se suma al fenómeno migratorio, que por razones políticas y económicas como resultado de su apertura a refugiados de otros países así como inversionistas de otras regiones, especialmente del Pacífico, harán en el futuro que estas minorías adquieran cierta importancia, tal como sucede en EUA con la población latina.

Un elemento relevante es la participación de la mujer, ocurre no solamente en la vida económica sino también en la vida política. Es cada vez más frecuente observar a distinguidas mujeres ocupando posiciones de importancia en el escenario político del país, incluso como jefe de Estado, líderes del tercer partido político de importancia, entre otros cargos importantes. Un factor importante de la conformación nacional es que a veces se ha descrito a Canadá, en términos socioeconómicos, como un país longitudinal, pues la mayoría de su población se asienta en una estrecha franja cercana de la frontera con los Estados Unidos; esto es explicable por su clima, pero también por los nexos comerciales e industriales que los unen con EUA, en cuanto al producto nacional, así como la influencia del comercio exterior es trascendente, mucho más importante que para México. Debe considerarse, la situación geográfica canadiense, o la gran distancia entre provincias por ejemplo la distancia que separa a Vancouver de la capital nacional Ottawa, es mayor de aquella que separa a México de Ottawa. Recordemos que es el segundo territorio mundial más extenso después de Rusia; en cambio New York queda a unos cuantos kilómetros de las principales ciudades canadienses. Ello crea un regionalismo internacional entre los canadienses cuyos intereses y políticas no siempre se comparten con las que dicta el centro⁵⁵.

Por otra parte no debemos olvidar las etapas dominantes de la historia canadiense que han dejado un gran impacto: primero, la supremacía francesa en parte de su territorio, que llegó a tener influencia en los propios Estados Unidos en su periodo de expansión territorial continental y

⁵⁵ Idem

finalmente su época independiente. Producto de su distinta historia y cultura, las regiones que se integraron en la nación independiente le aportaron y conservaron una personalidad muy propia; esto hizo que el país se conformara por provincias en un régimen de asociaciones a la federación, mucho más independiente al que en nuestro medio tienen los estados de la República o al que tienen los estados de la unión americana. De ellas Québec, es la que ha sido más visible, pero las otras provincias Ontario, Alberta, Manitoba, Saskatchewan, y as provincias marítimas, etc. Y en fechas recientes Columbia Británica, son igualmente defensoras de sus mandatos locales.

Elo hace del país un mosaico que se mantiene unido por un deseo permanente de conservar la nación cuyo esfuerzo común ha creado, pero que en manera alguna se considera como un mandato irremediable de la historia. Las provincias guardan celosamente sus facultades locales, incluso el manejo de algunos importantes recursos naturales y únicamente ceden a la federación los poderes que consideran indispensables para poder funcionar como un conjunto; inclusive fue objeto de serias polémicas al llegar a aceptar que la celebración de tratados internacionales fuese facultad exclusiva del gobierno federal. Internamente esto mismo hace que temas tan importantes como lo son la educación y la salud, se manejen a nivel provincial y que materias como el comercio en ocasiones se encuentren más trabas en el flujo interno de Canadá que con un país extranjero, motivo este de grave preocupación por su efecto en la competitividad del país.

Forma de Gobierno.

La forma de gobierno canadiense es parlamentaria, siguiendo la tradición británica, su figura relevante en el gobierno general es el jefe de Estado, cuyo nombramiento efectúa la soberanía inglesa a propuesta del primer ministro; normalmente tiene una duración de seis años. Se tiene acceso a este puesto usualmente después de haber tenido una carrera política relevante, pero ya en el ejercicio del cargo se mantiene por encima del debate, sin impedimento de que la Constitución le reserve poderes muy importantes para el caso de una crisis. También, por tradición un gobernador general de habla inglesa, o angloparlantes, es seguido por un gobernador de habla francesa, para mantener la paridad en la representación. Y por ello es también tradición que el gobernador general quien normalmente reside en Ottawa⁵⁶.

⁵⁶ Boulder, Riener Lynne, Mexico's external relations in the 1990, Canadá, Mc Graw Hill, 1991

En cuanto a las cámaras del parlamento, el senador tiene ciertas características especiales. En primer término, llama la atención que los senadores sean nombrados, no electos, a propuesta del jefe del partido en el poder y que no exista una composición paritaria entre las provincias. Este nombramiento del senador hasta hace algunos años era de por vida y una reforma relativamente reciente limita la edad de 75 años su estancia en el cargo, respetando aquéllos nombramientos en forma vitalicia.

Esto permite que la mayoría de las personas de este cuerpo legislativo puedan pertenecer a un partido distinto del que esta en el poder, puesto que cuando un gobierno dura un largo periodo, las vacantes producidas durante su gestión le permiten un número importante de designaciones, las cuales normalmente son para personas distinguidas dentro del partido pero quienes ya no desean someterse al proceso de elecciones por su distrito esto altera la composición política vigente a la entrada de un gobierno y que perdure aún después de haber perdido la mayoría parlamentaria. Se requiere de la aprobación del Senado para las leyes y tratados, con el mismo efecto legal de la aprobación por parte de la Cámara de los Comunes aunque, por tradición, es excepcional que desechen una ley ya sancionada por este, en el debate sobre la aprobación del acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos se pensó que ello podría ocurrir por estar el Senado integrado mayoritariamente por miembros del partido liberal. Esto dio origen a una amplia discusión en la opinión pública acerca de la legitimidad de una medida de esa naturaleza, cuando ya la nueva Cámara de los Comunes, integrada después de una elección que en mucho significó un referéndum, se había manifestado a favor. De hecho las elecciones que debieron ser antes de la firma del tratado entre EUA y Canadá, se tuvo que posponer unos meses y primero se firmo el tratado, para que este no se retrasara más en entrar en vigor⁵⁷.

Estos antecedentes, han sido la causa de que haya tomado forma la idea de efectuar una reforma en el Senado, para que sus miembros fueran electos por los ciudadanos o en un avance menos radical, por las legislaturas provinciales, con una representación paritaria de las provincias. Tal idea formaba parte del acuerdo de Charlottetown que fue derrotado en un referéndum en octubre de 1992. La Cámara de los Comunes a la que en ocasiones se refiere simplemente como

⁵⁷ Idem

parlamento, se integra por el voto directo de los ciudadanos. El partido que obtiene el mayor número de votos, que son asignados en forma directa de acuerdo con el número de habitantes agrupados en distritos. El gabinete se integra por distinguidos miembros del mismo partido mayoritario, y quienes a su vez deben haber ganado sus respectivos votos. Ellos son nombrados al gabinete no solamente por su peso dentro del partido y su conocimiento sobre asuntos en los que están integrados, además, influye en forma decisiva que el gabinete encuentren representación de las diversas provincias del país, lo cual le da una integración geográfica, complementada por una composición adecuada de angloparlantes y francoparlantes. Esto hace que el gabinete tenga una fuerza política real en el manejo de los asuntos del país.

Excepcionalmente puede darse el caso de que un primer ministro que no sea miembro del parlamento, pero no puede participar en los debates de la Cámara de los Comunes, una limitante de gran importancia, ya que es ahí en donde se elabora la política de gobierno, por tanto, se procura que con la mayor brevedad participe en una elección, incluso en forma especial. Es importante mencionar que si bien los funcionarios de gobierno se asignan a los diferentes ministerios, hay algunas actividades que el parlamento no delega sino que se reserva para sí mismo, como es el caso de las elecciones cuya organización queda a cargo de un funcionario electoral inamovible por el tiempo de su mandato, quien es designado por y responde exclusivamente al parlamento, y de quien depende toda una organización de funcionarios electorales.

El partido en el poder tiene una ventaja importante en las elecciones, propia de los regímenes parlamentarios, y que consiste en determinar la fecha en la cual debe ser convocadas, pues si bien el parlamento es electo por un período máximo de cinco años, es facultad del gobierno el solicitar al gobernador general que disuelva el parlamento en cualquier momento y convoque a elecciones. Esto le permite escoger el mejor momento en el cual se enfrenta nuevamente a las urnas, atendiendo a su situación frente al electorado, ya que para los electos el mandato se renueva por cinco años. Esto a la vez, explica por qué Canadá es el país en donde existe un mayor número de encuestas de opinión y plebiscitos, a nivel nacional y provincial, pues verdaderamente constituyen un termómetro para medir cuándo el gobierno convocará a una

elección, nada es seguro, como lo acredita una de las elecciones provincial de Ontario en 1992⁵⁸.

Sin embargo, Existen excepciones: una muy drástica se da cuando el parlamento emite el voto de no-confianza, es decir, cuando el primer ministro no obtiene el apoyo de los miembros de su partido y por lo tanto, hacen que la oposición constituya mayoría en ese voto. La otra es cuando el término de cinco años ha transcurrido y es indispensable entonces proceder a elegir, lo que nunca ha sucedido. Esto también explica otra de las peculiaridades de ese gran país, que consiste en la enorme tarea de los parlamentarios, así sean miembros importantes del gabinete, pues además de atender los asuntos del parlamento y de sus ministerios, tienen que acudir constantemente a visitar a sus electores, viajando enormes distancias todas las semanas, a fin de dar una atención especial a las necesidades de estos, puesto que no se concede la fecha en la cual solicitará el voto de aquellos, que les permitirá mantener su posición. El primer ministro es una persona más denominada secretario parlamentario, también ocupante de un puesto. Los funcionarios de mayor poder dentro de los diversos ministerios del gobierno son los únicos que intervienen en política interna, y por lo tanto, su permanencia está sujeta a la del partido en el poder. El resto de los funcionarios, desde el nivel de subsecretario para abajo, es personal del servicio civil de carrera, quiénes a cambio de su permanencia y estabilidad no pueden aspirar, sin perderla, a participar en funciones políticas de partido, aunque se han planteado modificaciones en este sentido, esto permite una mayor continuidad en todos los sectores involucrados.

Hay dos temas importantes, que quiero destacar del sistema político canadiense. El primero lo constituye el hecho de que Quebec respecto a la constitución federal, no la rige esta ciento por ciento y el segundo, es la cláusula del "no obstante" de la misma constitución mediante la cual una provincia, como ya ocurrió en el caso de Quebec, puede aplicar una legislación local aunque la misma no se conforme a la legislación federal, incluyendo la carta de los derechos y libertades. Es aquí en donde encontramos la causa inmediata de la crisis constitucional del país, ya que en dos intentos fallidos, denominados los Acuerdos del Lago Meech y de Charlottetown,

⁵⁸ Idem

se pretendió solucionar la crisis constitucional y el deseo de separarse Quebec, del resto de Canadá.

En el primero de estos acuerdos, el fracaso tuvo origen en el rechazo por parte de una de las asambleas legislativas provinciales, Manitoba, había pactado que se requería de la aprobación unánime de todas ellas; en esta provincia, a su vez, llevo a que la aprobación debería ser por voto unánime de su asamblea. Esto no ocurrió cuando un diputado provincial de origen indígena consideró que no solamente Quebec merecía ser reconocida con el carácter de sociedad distinta, sino que ellos, la población aborígen, tenían el mismo derecho. El segundo, fue mucho más claro en las facultades cedidas a los intereses locales, especialmente indígenas y franceses, al igual que el acuerdo del lago Meech, fue aprobado por la totalidad de los primeros ministros provinciales, el referéndum con el voto directo del electorado fue negativo por diversas razones. En concreto, parece ser que las provincias del oeste consideraron que se cedía demasiado a los intereses locales y, por otra parte, en Quebec, se consideró que al interior de la representación en el parlamento, Senado y Casa de los Comunes, perdían fuerza los francoparlantes⁵⁹.

Es necesario mencionar los eventos anteriores a la entrada del TLCAN, para Canadá, algo muy importante sucedió sobre todo en lo que se refiere al proceso de reforma constitucional necesaria para aprobarlo. El proceso de reforma constitucional en Canadá durante el periodo 1991-1992, planteó serias dificultades para la política canadiense las extensas encuestas públicas en los años 1990-1992, tuvieron el propósito de evitar las críticas de que dichas encuestas eran inadecuadas antes de las negociaciones del acuerdo del lago Meech, ello no evitó las ideas negativas de los canadienses, que se produjo durante la campaña siguiente a favor del referéndum en donde la opinión pública y los medios de comunicación repudiaban constantemente las posturas a favor de las cuales se habían pronunciado anteriormente. Afortunadamente para Canadá existe la posibilidad de una participación activa de todos los sectores involucrados, esto no podía faltar en esta crisis, y los canadienses se sometieron a una extensa participación, sobre aspectos constitucionales, sin embargo esto llevo a aumentar la discordia entre toda la población y no se resolvió los problemas estructurales fundamentales.

⁵⁹ Idem

Pero si Canadá ha sido un país con tales logros ¿por qué sufre tanta confusión constitucional?
Las respuestas pueden ser las siguientes:

Relaciones Etnoculturales Internas.

Existen tres componentes básicos para las relaciones etnoculturales internas de Canadá y son:

- Las relaciones entre Quebec, con su concentración de canadienses francoparlantes o (Quebecois), con su concentración de canadienses angloparlantes.
- Las relaciones entre los pueblos indígenas y los demás canadienses
- Las relaciones entre los grupos de inmigrantes multiculturales y la comunidad canadiense más amplia.⁶⁰

Yo creo que la población francoparlante, exige separarse del gobierno, por que no es el mismo trato para Quebec, que para los otras provincias, y realmente se sienten psicológicamente, y culturalmente para elegir su forma de gobierno y sus derechos como población diferente. El grupo minoritario más importante de Canadá, los francoparlantes, no sólo abarca el 26% de la población total sino que están sumamente concentrados en una gran provincia, Quebec, en donde forman el 80%, aproximadamente, de la población. El resultado ha detectado fuertes presiones para proteger sus derechos, en comparación a la minoría más importante en Estados Unidos en donde la raza negra, que representan alrededor del 11% de la población total, son más dispersos por todo el país y no representan una mayoría en ningún Estado, han acudido al gobierno federal, especialmente a sus tribunales y organismos ejecutivos, para pedir apoyo a sus derechos y recibir la ayuda económica y social que requieren.

En contraste, la concentración de francoparlantes en Quebec ha significado que cuando menos para los quebecois, estos hayan acudido más a la ciudad de Quebec que a Ottawa o apelar a la carta de Derechos para mantener y proteger sus intereses. Aún antes de la creación de la confederación, la Ley de Quebec de 1774 reconoció las leyes, religión y sistema de tenencia de tierra distintas de Quebec; después del fracaso en 1841 de la Ley de la Unión cuyo propósito era asimilar a Quebec bajo un gobierno unitario, la nueva federación, creada en 1867, incluyó estipulaciones especiales en relación con el idioma, la educación y el derecho civil dentro de

⁶⁰ Veree, Monica. Canadá en transición. UNAM (CISAN), 1998.

Quebec, en consecuencia, desde la confederación y ahora más que nunca con su florecimiento cultural y económico, Quebec ha tenido siempre una postura radical acerca de la autonomía provincial. Sin embargo la situación se complica más por el hecho de que existen importantes minorías francoparlantes en las provincias angloparlantes, especialmente en New Brunswick, Ontario y Manitoba, mientras que en Quebec hay importantes minorías angloparlantes; así, ya desde 1867 y hasta nuestros días, la protección de las minorías parlantes del francés e inglés dentro de las provincias ha sido un tema constitucional y político irrelevante.

Respecto a las relaciones etnoculturales internas, se refieren a las relaciones entre los pueblos indígenas y el resto de la población canadienses. Reconocen ahora que los pueblos indígenas han sido muy maltratados y que esa situación debe rectificarse, los indígenas renunciaron a enormes extensiones de tierra durante el siglo XIX en una serie de tratados unilaterales; en otras provincias, el gobierno tomó posesión, de las tierras y se las entregó a los colonos blancos o se las arrendó a las empresas mineras y silvícola. En todo Canadá se asignaban generalmente reservaciones a los pueblos indígenas; se trataba de tierras apartadas que les sirvieran como hogar para preservar sus formas de vida tradicional. En la confederación de 1867 los indígenas quedaron bajo la jurisdicción exclusiva del gobierno federal y, en la mayor parte de la historia canadiense, sus asuntos fueron administrados desde Ottawa.

Existen presiones para que se consideren los reclamos de los pueblos indígenas para que se les devuelvan las tierras que jamás cedieron y para permitirles la autoridad de manejar sus propios asuntos; no obstante, la situación se complica por los diferentes grupos que conforman esta población: existe el grupo de las primeras naciones (First Nations) constituido por una multitud de fracciones en las reservaciones representadas por la Asamblea de las Primeras Naciones; también existe el Consejo de los Nativos de Canadá (Native Council of Canada) que representa a los indígenas no asociados con las reservaciones, mucho de los cuales viven en centros urbanos; el Consejo Nacional de los Métis (Metis National Council) representa a los descendientes de los matrimonios mixtos entre colonos e indígenas de los siglos XVIII y XIX, mientras que Inuit Tapirisat representa a los indios Inuit que viven principalmente en el Ártico. Cada uno de estos

grupos tiene intereses particulares que no coinciden con los restantes esto en todos los sentidos⁶¹.

Otro componente se relaciona con el número sustancial de inmigrantes de países en donde no se habla ni inglés ni francés y que se han establecido en Canadá pero que ahora superan en número a los descendientes de inmigrantes británicos o franceses. Quienes se establecieron antes de la Segunda Guerra Mundial provenientes principalmente de Europa y se concentraron especialmente en las provincias occidentales, en su mayoría, se han fusionado con la población angloparlante ya que sus hijos asistieron a escuelas inglesas y han adquirido un lugar en la comunidad; muchos de ellos no están muy de acuerdo con el esfuerzo de Quebec o de los francoparlantes por oponerse a la asimilación y mantener sus propias distinciones. Una ola más reciente de migrantes que llegaron después de 1945 se han concentrado en los principales centros urbanos y los convirtieron en complejas comunidades multiculturales, muchos de estos migrantes, que provienen del Caribe y de Asia, han manifestado su preocupación por las acciones a favor de la integración y la protección en contra de la discriminación racial, así los derechos de la gente con antecedentes multiculturales se han convertido en un asunto de creciente importancia.

El Carácter Regional de la Economía Canadiense.

La economía de Canadá sigue siendo predominantemente regional: durante la mayor parte de su historia Canadá ha tenido una economía concentrada en productos básicos en donde han predominado la agricultura y la explotación de los recursos naturales (que tienden a concentrarse geográficamente y en su mayoría se exportan). La economía canadiense dividida en regiones todavía se tipifica en alto grado con la predominancia de trigo en las praderas; madera en Columbia Británica; pesquerías en Columbia Británica, Terranova y Nueva Escocia, petróleo y gas en Alberta, potasa en Saskatchewan, níquel en Ontario, asbesto en Quebec y la concentración de la industria en Ontario y Quebec. Estas actividades económicas han dado a cada región un sello distintivo y estas divisiones se han agudizado por las percepciones de desigualdad económica regional.

⁶¹ Idem

Además, la estructura federal ha reforzado este regionalismo económico en Canadá; muchas de las responsabilidades que se consideraban relativamente insignificantes cuando se asignaron a las provincias bajo la Ley de Norteamérica Británica en 1867⁶², con el crecimiento de una sociedad industrializada, urbanizada y secularizada, se han convertido en algunas de las más importantes. La responsabilidad de la atención a la salud y los servicios sociales y la educación en 1867 se consideraban en gran medida como de importancia local y no gubernamental. Han dado ahora a los gobiernos provinciales una gran importancia en la vida cotidiana de la ciudadanía y se han convertido en agentes importantes de la industrias de servicios, además, dada la naturaleza de la economía canadiense, la asignación constitucional de jurisdicción sobre tierras y recursos naturales ha convertido a los gobiernos provinciales en un factor importante en el desarrollo económico, así los gobiernos provinciales se han volcado hacia las nuevas elites modernistas con base en los sectores de recursos y servicios en colaboración cercana con las elites burocráticas y políticas. La consecuencia ha sido el agresivo esfuerzo en dirección de los que ha dado en llamarse como "constitución provincial".

Otras características que acentúan la económica regional de los canadienses han sido las terribles desigualdades a nivel de bienestar económico experimentadas por las diversas regiones las que, sumadas al resentimiento generado entre las regiones, ayudan a explicar las fuertes presiones ejercidas a favor de mejorar los esquemas de igualdad y de los programas de desarrollo regionales.

Factores Institucionales.

Tres factores institucionales han contribuido particularmente del papel que desempeñan las provincias canadienses y al carácter conflictivo de las relaciones intergubernamentales dentro del sistema federal canadiense. Es probable que el más importante sea la innovación canadiense, copiada en varias federaciones, como Australia, Alemania e India, la cual combina la institución de los gabinetes parlamentarios, derivados de la herencia británica y de nuestro propio colonialismo. Con el federalismo, las instituciones orientadas hacia el poder ejecutivo han afectado el carácter de las relaciones intergubernamentales dentro de ambos niveles de gobierno y los procesos para generar la unión nacional. El "federalismo ejecutivo"⁶³, como se ha

⁶² Borwn Craig, La Historia Ilustrada de Canadá, FCE. 1994.

⁶³ Borwn Craig, La Historia Ilustrada de Canadá, FCE. 1994.

llamado, ha dominado la escena política canadiense y ha tenido como resultado relaciones intergubernamentales que a menudo operan en una forma muy similar a la diplomacia internacional.

La historia del federalismo ejecutivo en Canadá incluye algunos logros significativos:

- Un importante esquema de igualdad física para reducir las desigualdades entre las provincias.
- Programas de desarrollo económico regional.
- Programas de costos compartidos en todo Canadá para la presentación de servicios sociales y de salud pública.
- La negociación de los acuerdos formales para transferencias fiscales federales a las provincias y para la armonización del cobro del impuesto con demasiada frecuencia.

Otro aspecto importante entre las instituciones federales y parlamentarias ha sido el de reducir el papel de la Segunda Cámara Federal, al compensar el dominio mayoritario de Ontario y Quebec, que tiene más del 60% de la población en la Cámara de los Comunes. Debido a que el gabinete Federal debe corresponder, a la Cámara Baja Electa y el Senado ha sido una Cámara por nombramiento, las ocho provincias más pequeñas del Atlántico y el Occidente, es decir "Canadá exterior", resienten su importancia en la elaboración de políticas federales. Ello ayuda a explicar las fuertes presiones que estas regiones ejercen para impulsar la reforma del Senado. Una característica institucional es la forma en que se distribuye la autoridad entre los gobiernos. En Canadá a diferencia de Estados Unidos, los poderes provinciales aparecen específicamente relacionados en la constitución, o que ha permitido a los tribunales interpretar ampliamente estos poderes provinciales fijando así los límites de la intromisión federal en esos poderes. Además, mientras que en la mayoría de las demás federaciones existe una gama considerable de funciones compartidas, identificadas en la Constitución.⁶⁴

Estas diferencias han causado un impacto en la rivalidad intergubernamental, el enfoque de la revisión jurídica y las actitudes públicas en Canadá. La fuerza de las provincias individuales se distingue por el papel dominante que desempeña en la política nacional los primeros ministros provinciales a través del proceso de federalismo ejecutivo. Cuando no hace mucho los

⁶⁴ La historia ilustrada de Canadá, Brown Cralg. FCE. 1994

canadienses leían que el presidente de Estados Unidos por tercera vez en la historia de ese país, había celebrado una reunión con todos los gobernadores, se quedaron muy sorprendidos. En Canadá, durante las dos últimas décadas, ha habido muchos años en los que se han celebrado ese mismo número de conferencias de primeros ministros provinciales en un mismo año.

Ha surgido una confrontación entre algunos puntos de vista diferentes, acerca de la igualdad: la adopción de la carta en 1982 enfatizó en el predominio de los derechos individuales y la igualdad aun cuando no habló de los derechos colectivos. Las provincias más pequeñas se han pronunciado por un punto de vista diferente sobre la igualdad, la igualdad provincial con el resultado de una absoluta oposición a cualquier propuesta a favor de la igualdad entre las provincias (de la cual existían elementos en las secciones 93.2, 94 y 133 de la constitución de 1867, relacionada con Quebec). Por su parte Quebec se ha preocupado por afirmar sus propios derechos e igualdades parte de Canadá. Así, la preocupación por los ideales políticos tradicionales de "libertad, igualdad y fraternidad".

Estos factores estructurales han estado intercalando entre sí y se han complicado debido a importantes sucesos en los últimos tiempos. Aunque la Ley de la Constitución de 1892, condujo a la naturalización de la Constitución, la adopción de la Carta y la incorporación de una fórmula de reforma constitucional, representó un logro importante, sin embargo todavía quedan por resolver las preocupaciones de Quebec. Las cuatro conferencias constitucionales sobre los pueblos indígenas celebradas entre 1983 y 1987 dejaron a los pueblos indígenas frustrados por su fracaso. Las tensiones y preocupaciones han ido en aumento debido a la reestructuración económica interna causada por el acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, que entro en vigor en 1989, y por recesión mundial que ha estado acentuando los problemas económicos. Un aspecto importante, que quiero destacar y que tiene similitud con México, es que esto también surgió cuando entro en vigor el TLCAN, con los problemas del gobierno mexicano con el EZLN, y la batalla de los pueblos indígenas mexicanos por sus derechos e igualdad.

Por último, el fracaso en 1990 del acuerdo del Lago Meech que pretendía conciliar a Quebec, solo sirvió finalmente para ampliar la polarización entre Quebec y el resto de Canadá. En el fracaso

del Lago Meech los canadienses aprendieron una lección importante y fue que la falta de decisiones públicas antes de negociar el Acuerdo original contribuyó a un fracaso final. Como resultado de ello, en la ronda de revisión constitucional de 1990-1992 se prestó gran atención a esta primera etapa con la intención de establecer un fundamento sólido para las etapas posteriores de la revisión constitucional.

La primera etapa se inicia a finales de 1990 y se concluyó al finalizar febrero de 1992 con la publicación del Informe del comité conjunto especial de la Cámara de los comunes y el Senado sobre un Canadá renovado. Llevando a algunas etapas siguientes: La primera subetapa, una fase que inició al finalizar 1990 y que duró hasta finales de junio de 1991, incluyó tres series paralelas de actividades. Una de ellas fue el foro para la ciudadanía sobre el futuro de los canadienses, iniciada por Keith Spicer. Que dirigió una encuesta pública, sobre las preocupaciones y aspiraciones de los canadienses a través de algunas actividades en todo el país en la que participaron alrededor de 400,000 personas. El foro para la ciudadanía sirvió para desahogar algunas frustraciones de la población y terminó con un informe presentado al finalizar el mes de junio de 1991. Al mismo tiempo, se nombró un comité conjunto especial del Senado y de la Cámara de los Comunes (Comité Beaudoin-Edwards). La segunda subetapa, cuyo propósito fue aprovechar los resultados de la primera, consistió en la preparación de propuestas federales específicas para la revisión constitucional que al publicarse sirvieron como la base para más discusiones públicas. La tercera subetapa de la etapa de encuestas públicas, que se prolongó desde septiembre de 1991 hasta febrero de 1992, estaba realizada para obtener las reacciones del público y los gobiernos provinciales y territoriales a estas propuestas federales. En septiembre de 1991 se estableció un nuevo comité conjunto especial del Senado y de la Cámara de los Comunes sobre un Canadá renovado, en esta etapa también se hicieron encuestas públicas que se promulgo desde septiembre de 1991 hasta febrero de 1992 estaba dirigida a obtener las reacciones del público y los gobiernos provinciales y territoriales a estas propuestas federales⁶⁵. También se estableció un proceso de consulta en ente los pueblos Indígenas, dirigido por sus propias organizaciones (algo similar puede ocurrir, con la llegada del EZLN, al D.F. y las consultas que se han hecho sin llegar a ningún lado). Una característica importante, fue que a pesar de que en algunos puntos las diferencias fueron importantes, sólo

⁶⁵ Idem

se informó de las posturas minoritarias, el informe representa el convenio pluripartidista de los tres principales partidos nacionales: los conservadores progresistas, los liberales y el nuevo partido democrático. Hacia mediados de junio se había logrado un gran avance en muchas de estas áreas, la junta magisterial de la constitución no lograba salir del estancamiento referente al aspecto de la composición y los poderes del Senado. La diferencia básica estaba entre los representantes de las provincias más pequeñas, quienes pagaban por lograr una representación provincial igual al Senado, para contrarrestar al dominio central en la Cámara de los Comunes y los demás que se enfocaban por lograr una representación de las provincias tomando en cuenta no sólo la enorme variación en tamaño de las provincias sino también el proporcionar una representación adecuada para la población minoritaria, francoparlante concentrada dentro de la provincia de Québec.

Las negociaciones intergubernamentales pasaron a un nivel más alto cuando los primeros ministros provinciales y el ministro federal de asuntos constitucionales. Se reunieron el 3 y 7 de julio para resolver el estancamiento referente al Senado. El primer ministro provincial de Quebec, Bourassa, continuó absteniéndose de participar en estas deliberaciones y en la reunión de primeros ministros provinciales celebrada el 7 de julio, se llegó a un acuerdo sobre un Senado en el cual las provincias tendrían representación igual para las mayorías especiales, tendrían que bloquear legislaciones de la Cámara de los Comunes para que las seis provincias más pequeñas, que sólo representaban 17 % de la población no pudieran por sí sola, bloquear la Cámara de los Comunes. Sin embargo más tarde esta propuesta fue criticada fuertemente en Quebec porque habría reducido a sólo 9% la voz de los francoparlantes dentro del Senado cuando representaban la cuarta parte de la población.⁶⁶

Acuerdo de Charlottetown.

La fase final de las negociaciones intergubernamentales involucró a todos los primeros ministros, incluyendo al primer ministro de Canadá y al primer ministro de Quebec. Después de dos reuniones preliminares en Harrington Lake y dos conferencias formales de los primeros ministros celebrados respectivamente del 18 al 21 de agosto en Ottawa y del 27 al 28 de agosto en Charlottetown, se llegó a un acuerdo sobre un modelo modificado para la reforma al Senado y sobre los otros asuntos constitucionales pendientes. En el caso del Senado se aprobó que las

⁶⁶ The Global and Mail, Canadá, 1992.

provincias debían tener representación igual pero que todos los intereses de las provincias más grandes, incluyendo Quebec, debían tomarse en cuenta ajustando la composición de la Cámara de los Comunes en donde la representación por población quedaría mejor instrumentada y Quebec (que actualmente cuenta con el 25% de la población federal) tendría asegurado el 25% de los votos, en la Cámara de los Comunes a un cuando disminuyera el número de sus habitantes.

También se acordó en Charlottetown que antes de que el parlamento y las legislaturas provinciales ratificaran el procedimiento de la reforma constitucional normal, se celebraría un referéndum en todo Canadá el 26 de octubre, ello se consideraba conveniente para dar legitimidad política a los cambios propuestos. Sin embargo, Quebec ya había lanzado una propuesta para hacer un referéndum en esa fecha y tanto Columbia Británica como Alberta habían promulgado recientemente legislaciones provinciales que requerían que sus respectivas legislaturas celebraran un referéndum antes de aceptar cualquier reforma constitucional.

El Acuerdo de Charlottetown se basó en la ronda más completa, intensa, extensa de encuestas públicas y negociaciones intergubernamentales sobre la Constitución que jamás se haya efectuado en cualquier país, en por lo menos dos siglos. Después de este acuerdo se realizaron numerosas encuestas públicas del foro Spicer de ciudadanos sobre la constitución, las reuniones con el público de los grupos de trabajo provinciales y los comités selectos de las legislaturas en casi cada provincia. La formulación y distribución a consideración del público y los comentarios sobre las propuestas federales en septiembre de 1991, dichas propuestas se realizaron en seis conferencias públicas televisadas y celebradas entre enero y marzo de 1992, así como las audiencias y el informe sobre estas propuestas, presentadas por el comité parlamentario conjunto Beaudoin-Dobbie. Estas encuestas publicadas sirvió como base para los siguientes seis meses de intensas negociaciones entre los ministros, incluyendo a representantes del gobierno federal, de las provincias, de los territorios y de las cuatro asociaciones de pueblos indígenas⁶⁷.

Durante el proceso en muchas ocasiones pareció, que sería imposible llegar a un acuerdo, pero al final los compromisos logrados en las negociaciones intergubernamentales por los dirigentes políticos de todas las fracciones hicieron posible llegar a un acuerdo. Sin embargo, las lecciones

⁶⁷ Borwn Craig, La Historia Ilustrada de Canadá. FCE. 1994.

aprendidas del fracaso de la conferencia del Lago Meech, las propuestas de Charlottetown se ocupó de las preocupaciones de Quebec pero no sólo de ellas sino también de aquellas de las provincias occidentales respecto a la necesidad de la reforma del Senado, las preocupaciones de las provincias menos prósperas de la región del Atlántico, Manitoba y Saskatchewan, que buscaban un compromiso más fuerte por la igualdad y los objetivos sociales nacionales, los deseos de los pueblos indígenas por lograr su autodeterminación y los puntos de vista de quienes creen en la importancia de la carta y otras expresiones constitucionales de objetivos socioeconómicos fundamentales.

Ningún grupo tuvo todo lo que deseaba: esto sería imposible, no se pudo llegar a un consenso sin que la otra parte involucrada u otras partes obtengan todo lo que demandan y sobre todo con la enorme variedad y diversidad que existe en Canadá, pero en el proceso del referéndum el enfoque no se centro en los logros, que contiene el acuerdo de Charlottetown para todos estos grupos, sino básicamente se centro en como poder alcanzar esos logros. El resultado fue una preocupación por valorar a quienes tenían algo que perder bajo el acuerdo y los canadienses se vieron involucrados en una competencia por elaborar "situaciones del peor de los casos" para ver cual de las provincias, regiones o grupos podía afirmar que había salido perdiendo más que los demás.

Se propuso establecer un reconocimiento constitucional de la diversidad canadiense y específicamente de la distinción de Quebec del lugar de las minorías en cuanto al idioma oficial y los deseos de los pueblos indígenas por lograr su independencia, se identificó los objetivos y un proceso para mejorar la unión económica canadiense y reforzar el compromiso de igualdad y el desarrollo regional como un medio de reducir las disparidades económicas, incluyendo una reforma de instituciones federales para que estas fuesen más sensibles y representativas. Los principales cambios institucionales implicaban la creación de un Senado en el que sus miembros fueran electos y las provincias más pequeñas tuvieran una voz más fuerte, así como mejor su representación por habitante en la Cámara de los Comunes mientras que otorgaban a Quebec una representación garantizada para compensar la reducción en tres cuartas partes de su representación en el Senado, y asignaban a la suprema corte la tarea de interpretar independientemente a la constitución. El acuerdo de Charlottetown sirvió también como un

nuevo equilibrio modesto de la distribución de poderes y papeles de los gobiernos federales y provinciales proponiendo los instrumentos para facilitar una mayor colaboración eficaz entre el gobierno federal y provincias, a través de los convenios intergubernamentales y las disposiciones para el ejercicio del poder del gasto federal dentro del área de jurisdicción provincial exclusivamente.⁶⁸

Por último, se incluyó una Cláusula en la constitución de Canadá sobre valores compartidos y creencias unificadoras; dicha cláusula, que habría proporcionado a los tribunales una base sobre la cual interpretar la Constitución, habría tenido que reconocer no sólo la diversidad que contribuye a la riqueza de la sociedad canadiense sino los valores que los canadienses consideran comunes y que sirven para unirlos en un todo. Entre esos valores compartidos se identificaron: la democracia parlamentaria, el federalismo y el principio de derecho, la igualdad entre razas y etnias, el respeto a las libertades y los derechos humanos individuales y colectivos, la igualdad entre hombres y mujeres y la igualdad entre las provincias, el acuerdo también habría identificado en la constitución a los objetivos básicos de la unión económica y social de Canadá. De este modo, el Acuerdo de Charlottetown no era, como se le consideró tantas veces en los debates durante la campaña del referéndum, 60 propuestas independientes. De hecho al intentar proporcionar un marco constitucional para la resolución de los problemas estructurales básicos a los que se enfrenta Canadá, el Acuerdo de Charlottetown involucra elementos fundamentales para cualquier constitución federal que pretenda ser estable y eficaz a largo plazo.

Básicamente se trató de integrar a la población canadiense en todos aspectos con sus diversidades internas, o como los canadienses lo llaman, y que según estos es una característica de su país la multiculturalidad, el refuerzo de los lazos económicos y la reducción de las disparidades regionales, el establecimiento de instituciones federales eficaces, representativas y no importando el tamaño de la población o territorio, incluyan los salvaguardas adecuados para la influencia de las provincias más pequeñas y de las minorías en el uso de idiomas oficiales dentro del contexto de la elaboración de las políticas federales, una distribución de los poderes entre los gobiernos provinciales y el gobierno federal que tome en cuenta las condiciones económicas

⁶⁸ Brown Craig. La historia ilustrada de Canadá. FCE. 1994.

y sociales cambiantes así como la articulación constitucional de los valores compartidos que mantienen unida a la federación.

El Referéndum

EL 26 de octubre se dio a los canadienses la oportunidad de aprobar el paquete de propuestas constitucionales cuidadosamente negociadas y acordadas por sus dirigentes políticos y lo rechazaron. A nivel nacional, el voto de "no" alcanzó 54%, seis de las diez provincias, incluyendo a Quebec, además del territorio de Yukón, votaron "no", tres de las provincias de la región del Atlántico (Terranova, Nueva Brunswick, y la Isla del Príncipe Eduardo) votaron un "sí" sustancial y Ontario votó "sí" por un estrecho margen. Puesto que la mayoría de los asuntos que formaron parte del acuerdo de Charlottetown necesitaban para su instrumentación el apoyo de las legislaturas de cuando menos siete provincias, que representan el 50% de la población, era obvio que el acuerdo había sido rotundamente arruinado⁶⁹.

Es evidente que muchos factores afectaron el resultado. Incluyendo la poca popularidad del primer ministro Mulroney y de los políticos en general, tampoco fueron insignificantes los errores cometidos por los partidarios del "sí" durante la campaña del referéndum, ni el impacto negativo que tuvo sobre Quebec al hacerse del conocimiento público la conversación telefónica entre Tremblay y Wilhelmy así como la influencia del repudio abiertamente hacia el acuerdo de Charlottetown por parte del ex primer ministro Trudeau. Parece que también hay evidencias de que la votación se dividió en forma bastante consecuente con los lineamientos socioeconómicos porque lo menos favorecidos en términos económicos y educativos votaron "no" en su mayoría, de manera que existe una contrariedad de quienes más sufren quisieron estar a favor de un "sí", fueron los más fuertes opositores al cambio debido, en gran medida, a que no confían en los políticos que se pronunciaban por esos cambios.

Sin embargo, parece existir una idea general entre los votantes, en el sentido de que al enfrentarse a un documento importante, que incluía algunas estipulaciones específicas, muy controversiales, lo menos riesgoso y más seguro para ellos era votar "no". Además, la publicación de las frecuencias encuestas de opinión pública, también pudo haber contribuido al resultado, porque

permitió a los votantes, votar libremente "no" sin el temor de que por ello se les considerara como que rechazaban a otros grupos y los marginaban. Las contradictorias posturas para votar "no" en el referéndum, nos da una idea de la polarización en los puntos de vista de la población canadiense. La mayoría en Quebec, incluyendo a muchos federalistas que permitirían no separarse del país, voto "no" por que el acuerdo de Charlottetown no le había dado suficiente a Quebec. Muchos de los habitantes de las otras provincias de Canadá, en especial las occidentales, votaron "no" porque, desde su punto de vista, se otorgaba demasiado a Quebec en concesiones especiales.

Muchos pueblos indígenas votaron "no" o se abstuvieron de votar porque el acuerdo no llegaba lo suficiente lejos en el reconocimiento de sus reclamos y muchos habitantes no indígenas votaron "no" porque consideraban que el reconocimiento en el acuerdo del derecho de los pueblos indígenas a la autodeterminación era demasiado general, resultaría muy costoso. Muchos votaron "no" por temor a que los derechos específicos de un grupo en particular no pudieran reforzarse en forma adecuada. Los esfuerzos por reducir las insatisfacciones de una región o de un grupo parecían aumentar las insatisfacciones en otra parte del país por lo que el referéndum básicamente mostró una falta de compromiso para resolver los problemas de Canadá y estos se iban desvaneciendo con pasar de los años. Y borraba casi todo lo que se había ganado en el acuerdo de Charlottetown, en materia de conciliar a la diversa población canadiense⁶⁹.

Las Implicaciones del Referéndum.

Dado que el acuerdo de Charlottetown era el producto de un proceso tan extenso de encuestas públicas sobre la constitución y que en las subsecuentes negociaciones intergubernamentales la gran variedad de puntos de vista que debían conciliarse dificultaba en extremo las resoluciones, las perspectivas ahora de producir otra propuesta global para la reforma constitucional que lograra el apoyo del público en un futuro cercano, sin importar cuánto se le deseara, parecían totalmente carentes de realidad a pesar de la amplia exigencia del público por una transformación constitucional extensa, como la que se menciona en el foro Spicer, para la ciudadanía sobre el futuro de Canadá. El resultado del referéndum señala las dificultades para lograr un acuerdo sobre el cambio constitucional, pero es irónico que el partido reformista, que

⁶⁹ Idem

⁷⁰ Idem

siempre se ha expresado por los cambios fundamentales, se pronunciara por un voto de "no" durante el referéndum basado su idea en que en que sería conveniente una moratoria de las deliberaciones constitucionales. Lo que el referéndum parece indicar es que el electorado canadiense desea la transformación pero sin cambios.

Pero a pesar de que la amplia reforma constitucional ha dejado de ser realista, los problemas estructurales vitales, que enfrenta la federación canadiense todavía quedan por resolverse. Queda, sin lugar a dudas, el problema del lugar en la federación de Quebec, la autodeterminación de los indígenas, el marco político para el desarrollo económico y la reducción de las desigualdades, el asunto de instituciones federales más representativas y sensibles y la articulación de valores unificadores. Además, debido a las posturas contradictorias de los diferentes grupos que apoyaron el voto "no", los dirigentes políticos no tienen una idea clara sobre la dirección que deben seguir, para llegar a una resolución que logre el respaldo de la mayoría de los canadienses. Las posturas contradictorias y en conflicto de los diversos partidos del "no" los soberanistas de Quebec, representados por "el partido Quebecois y el bloque Quebecois, estos dos, con ideas básicamente de separa a la provincia francesa del resto de Canadá, el partido reformista, los Trudeauuistas y el comité de acción nacional sobre la condición de la mujer, no han ofrecido una alternativa coherente hacia el futuro. El resultado del referéndum solo nos deja notar que no hay realmente un consenso en Canadá, y sin embargo en cada referéndum, en cada encuesta, solo deja en la población canadiense, mas resentimientos, y más impotencia por no poder resolver sus conflictos internos, y sin llegar a un consenso equitativo para todos estos. Si bien las encuestas de opinión posterior al referéndum indican que los separatistas declarados todavía representan únicamente la tercera parte de la población de Quebec, esas mismas encuestas indican que un número sustancial de quienes todavía se llaman federalistas sólo apoyarían el federalismo continuo si Quebec logra más poderes de los que se les ofrecía en el acuerdo de Charlottetown.

Un factor adicional que generó más problemas dentro y fuera de Quebec es el tema de la renovación de la controvertida ley 178 en relación del idioma de los asuntos comerciales. Esta renovación fue en diciembre de 1993 y así de una u otra manera puede llevar a Canadá a una crisis más profunda y con fragmentaciones cada vez más acentuadas.

resentimientos, y más impotencia por no poder resolver sus conflictos internos, y sin llegar a un consenso equitativo para todos estos. Si bien las encuestas de opinión posterior al referéndum indican que los separatistas declarados todavía representan únicamente la tercera parte de la población de Quebec, esas mismas encuestas indican que un número sustancial de quienes todavía se llaman federalistas sólo apoyarían el federalismo continuo si Quebec logra más poderes de los que se les ofrecía en el acuerdo de Charlottetown.

Un factor adicional que generó más problemas dentro y fuera de Quebec es el tema de la renovación de la controvertida ley 178 en relación del idioma de los asuntos comerciales. Esta renovación fue en diciembre de 1993 y así de una u otra manera puede llevar a Canadá a una crisis más profunda y con fragmentaciones cada vez más acentuadas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.3 Las relaciones comerciales entre México y Canadá anteriores a la firma del TLCAN.

El manejo de la imagen del gobierno de Salinas (1988-1994) fue preparando terreno para que México ingresara al plano del primer mundo. Ningún otro presidente en la historia del México moderno impulsó tanto como él la imagen de México orientada a la globalización; sin embargo algunos sucesos negativos ensombrecieron las negociaciones del TLCAN: los movimientos guerrilleros, en el sur y sureste del país, principalmente Chiapas con el EZLN; los asesinatos en las altas esferas de la política mexicana y los interminables problemas del tráfico de drogas y de la corrupción. Estos hechos hicieron que el primer mundo al cual México iba a ingresar, se convirtiera en una utopía.

Algunos hechos importantes fueron ocurriendo antes y después de la firma del TLCAN, hechos que impactaron la economía mexicana como:

El 1° de enero de 1994, el movimiento armado (EZLN) se levanta en 5 municipios de Chiapas repudiando el TLCAN. En marzo de 1994 es asesinado Luis Donaldo Colosio, candidato del PRI a la presidencia, y en septiembre de 1994 asesinan al secretario general del PRI, José F. Ruiz Massieu, de tal forma surgen especulaciones, así como acusaciones hacia el PRI y hacia el hermano del presidente Salinas de Gortari, ante la posibilidad de un complot. Zedillo nombra a Antonio Lozano Graña, miembro de la oposición partidista, como Procurador General de la República en marzo de 1995, el cual lleva las investigaciones hasta implicar y detener al hermano de Salinas, y al anterior procurador, hermano de Ruiz Massieu. Con todo ello, a México en el ámbito mundial se le catalogaba como uno de los países más corruptos del mundo comparado con Japón, Italia, India y Rusia, y esto terminó afectando a las inversiones extranjeras, tanto directas como de cartera. El 17 de noviembre de 1993 después de largas negociaciones con Canadá y EUA, fue aprobado el TLCAN y así entraba en vigor 2 meses después.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Antecedentes históricos de las relaciones comerciales entre Canadá y México.

Los tres países que integran el TLCAN tienen en común el ser sociedades fundadas como "fragmentos" de la cultura europea. En sus procesos históricos Estados Unidos, Canadá y México tuvieron acontecimientos bien distintos y tanto su colonización como su separación fueron diferentes. Los procesos de Independencia de Estados Unidos y de México tienen en común el haber sido una consecuencia parcial de la bancarota hacendaría producida por los gastos de la Guerra de los Siete Años en Europa y de los Intentos de modernización de las dos metrópolis coloniales.

Es muy interesante que fuera Canadá el ejemplo elegido en un último intento por mantener la unidad del imperio británico, pero las Cortes no llegaron a considerarlo, lo que hizo inevitable la Independencia de las colonias y la serie de experimentos políticos que lo fragmentarían y debilitarían. Nueva España eligió seguir un modelo radicalizado de la constitución de su vecino del norte y trataría de imitar su política de colonización, con privilegios generosos para la Nueva España. Las principales coincidencias históricas entre México y Canadá Inician del hecho que las dos naciones compartieran y comparten una amplia frontera con Estados Unidos. Dado el dinamismo de la república estadounidense, este hecho iba a ser causante de tensiones y continuas amenazas expansionistas, que contribuirían a afirmar la identidad y despertar sentimientos nacionales en los dos países. Al igual que los novohispanos, cuya ilustración y liberalismo eran de origen católico, los católicos francocanadienses veían en el liberalismo intolante de los estadounidenses un peligro para su forma de vida y también que los torjes anglosajones, que ya habían sido sus víctimas, los vieran con recelo.

En plena guerra de independencia, los "founding fathers" fijaron su mirada en Canadá, Samuel Adams, por ejemplo explicaba que "Nueva Escocia y Canadá servirían para proteger las pesquerías, por que protegiendo la parte marítima EUA tenía una área protegida para su seguridad, tanto Canadá como Cuba se consideraban como apéndice de la nueva República estadounidense, así como áreas estratégicas para éste, otra coincidencia más entre México y Canadá con EUA, son países estratégicos para la seguridad de la gran economía estadounidense. El intento expansionista de EUA hacia el norte se renovarían con mayor acentuación después de la Guerra con Gran Bretaña (1812-1814), en especial por que los canadienses, a pesar de su

caticismo de una parte de su población, parecían radicalmente parecidos semejantes a los estadounidenses, lo que permitía suponer en que con el rápido crecimiento del país pudiera ser absorbido fácilmente.⁷¹

El expansionismo hacia Canadá se consideraba natural así, después de consolidarse la anexión de Texas, Canadá no tardaría en dejar su esclavitud e independizarse. La tendencia creció al surgir en Canadá un movimiento que veía en la anexión a Estados Unidos la solución a sus problemas económicos, pero esto fue rechazado por la opinión popular y se impuso la solución que favorecía la unión de las diferentes provincias de la América Británica, con una mayor autonomía, pero dentro del Commonwealth. Por otra parte, Nueva España también estuvo en la mira estadounidense desde su independencia. España se dio cuenta del expansionismo de la nueva nación y se empeñó en poblar las regiones septentrionales, especialmente las Floridas, la Luisiana española y Texas. El expansionismo tuvo siempre coordinadores en la Casa Blanca. Thomas Jefferson, John Quincy Adams entre otros fueron expansionistas decididos. Jefferson no dudó en adquirir la Luisiana y Texas, hasta el Río Grande formaba parte de la compra. La Guerra Europea provocada por la invasión napoleónica condenó a España a quedar incomunicada de sus colonias, circunstancia que aprovechó Estados Unidos para comerciar o contrabandear con ellas. Esto se iba a incrementar al iniciar la lucha de independencia. Los insurgentes confiaron en que obtendrían ayuda del vecino del norte, puesto que estaba constituido por una confederación de ex colonias, pero no consiguieron otra cosa que la propaganda republicana y la venta de armas a precios exorbitantes, puesto que no querían antagonizar con España, de la que esperaban obtener cesiones territoriales. El ministro español, Luis de Onís, se dio cuenta del tamaño de la amenaza y convenció a su gobierno de que cediera las Floridas a cambio del trazo de una línea definida entre Estados Unidos y la Nueva España. El tratado transcontinental de 1819 fijaba la línea de separación entre Luisiana y Texas, así como un límite norte en los 40°, lo que les daba base para negociar con Gran Bretaña la ocupación conjunta de esa tierra. Para ese momento Quincy Adams estaba seguro de que toda Norteamérica era el "dominio natural" de los Estados Unidos y su obtención era sólo cosa de tiempo. Las posesiones españolas al sur y

⁷¹ Samuel Adams al reverendo Samuel Cooper, 29 de abril de 1779. Harry A. Cushing, *The Writings of Samuel Adams*. NY, G.P. Putnam's Sons, 1908.

las británicas al norte pasarían a sus manos, aunque no estaba de acuerdo que la anexión fuera forzada por medio de una guerra.

La depresión económica que tuvo el vecino país del norte, hizo que las amenazas expansionistas disminuyeran durante 4 años. Al comenzar la década de 1840, el movimiento expansionista se convirtió en verdadera fiebre. Era popular y espontáneo, pero coordinado desde Washington. Los ánimos clamaban por la reanexión de Texas y la reocupación de Oregón. California empezaba a recibir oleadas de "ilegales" estadounidenses. Cada región de Estados Unidos tenía una razón para ambicionar territorio mexicano. Los expansionistas racistas querían partes deshabitadas, otros estaban aún dispuestos a absorber territorios habitados y hasta llegaron a proponer la anexión de todo México. En marzo de 1846, sin embargo, el ejército estadounidense había recibido ordenes de situarse frente a Matamoros, en un territorio en disputa perteneciente a México, ya se había producido el incidente que conduciría a la guerra, y en mayo del mismo año se declara formalmente la guerra a México. Si 40 años antes Estados Unidos y México coincidían en territorio y habitantes, para 1840 la población mexicana, que se había estancado, apenas llegaba a 7 millones, mientras que la de su vecino se había triplicado y rebasaba los 20 millones⁷².

El contraste económico era aún más impresionante. Estados Unidos sólo deseaba una guerra breve que hiciera necesario un tratado de paz para exigir las Californias y Nuevo México, en compensación la guerra se alargó, pero se obtuvo lo que quisieron con excepción de Baja California. México amenazado por el expansionismo, al igual que Canadá, el cual ya no contaba con la protección de Gran Bretaña sufrían constantes atentados expansionistas a lo largo del siglo XIX, pero el interés por la anexión territorial no tardaría en ceder su lugar a un interés de predominio económico. Otro hecho en común entre México y Canadá ante Estados Unidos fue el de la esclavitud. Tanto Canadá como México habían tenido esclavos, pero en los dos países, por razones diferentes, la esclavitud había casi desaparecido aún antes de que fuera abolida formalmente, para México en 1829 y para Canadá en 1833, de manera que los dos países provocarían problemas diplomáticos a lo largo de varias décadas. Para México, el primer problema grave con los colonos texanos fue cuando los esclavos se refugiaban en México y no

se los podían entregar por que las leyes los protegían, y los colonos anglosajones tenían que pedir su extradición por la vía diplomática.

Estas coincidencias históricas del pasado canadiense y mexicano, sin embargo han llevado a desarrollos socioeconómicos y culturas diferentes, no obstante al estudiar su economía y su cultura, Canadá siempre tiene algo que enseñar a México. En los casos de Canadá y México el éxito de la diplomacia se ha debido a habilidades muy diferentes, como vecinos de la primera potencia económica. Tanto Canadá como México, han sabido aprovechar la proximidad con la economía más grande del mundo EUA, pero siempre con la resolución de mantener su identidad y valores propios, sobre todo en la zona francesa para Canadá y para México el sur y centro de su territorio. Las relaciones entre México y Canadá han sido cordiales y armónicas, pero no se puede decir que hayan sido productivas; hasta antes de la firma del TLCAN nunca se habían producido resultados concretos. Las dos Guerras Mundiales terminarían por destruir el antiguo orden eurocéntrico de la política mundial, dejando a EUA como gran potencia económica mundial y el surgimiento de un orden multilateral. Canadá y México definieron entonces su propio papel. Ya en 1929, cuando el mundo cayó por primera vez en una gran depresión, el joven servicio diplomático canadiense mantenía delegaciones o comisiones en Londres, Washington, Tokio, y Ginebra, al mismo tiempo que sus representantes comerciales trabajaban en 12 o más lugares en todo el mundo. Quince años más tarde, al finalizar la guerra, habían establecido cerca de 26 comisiones permanentes en ciudades como Moscú, Berna, Roma, Lima, Río de Janeiro, Wellington, Camberra y México. Así hasta en 1944 Canadá y México intercambiaron por primera vez representantes diplomáticos.

Durante sus viajes y debates, los representantes canadienses forjaban nuevas relaciones e incentivaban nuevas oportunidades, entre los diplomáticos con los que se encontraron, estaban los mexicanos. Al Igual que Canadá, México desarrollaba algunas campañas para ayudar a los países aliados durante la guerra, así como fortalecer relaciones con estos países. En los años cuarenta México experimentaba un crecimiento en su proyección diplomática y descubría nuevas oportunidades similares a las canadienses. México estaba creando nuevas relaciones, establecía nuevas misiones y así tomaba parte en el nacimiento del nuevo orden multilateral. Así, mientras

⁷² Idem

que los canadienses consolidaban su papel como puente de unión entre Gran Bretaña y Estados Unidos, los mexicanos nos veíamos como líderes de los países subdesarrollados de América Latina.

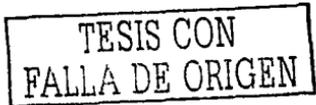
En 1942 el primer ministro Mackenzie King y el presidente mexicano Manuel Ávila Camacho, convinieron en que había llegado el momento de establecer misiones permanentes en Ottawa y en la Ciudad de México, tarea que se inició de inmediato para concluir a mediados de 1944. En los años siguientes ambas partes trabajaron con gran esfuerzo para profundizar y fortalecer sus relaciones mediante la negociación de acuerdos comerciales, el intercambio de visitas ministeriales, el establecimiento de un acuerdo de servicios aéreos, la labor conjunta ante las Naciones Unidas contra la guerra en Corea. A principios de los años cincuenta se llegó a un punto muerto que al parecer ninguno de los dos países pudo superar. El impulso inicial se quedó estancado al surgir nuevas prioridades. Si bien los turistas canadienses viajaban a México, lo que mantenía muy ocupados a los cónsules, en cambio inversionistas y comerciantes sólo visitaban esporádicamente el país. De igual forma los exportadores mexicanos no encontraron en Toronto y Montreal un mercado a corto plazo para colocar sus productos y obtener ganancias a largo plazo. Así el primer acuerdo comercial expiró a principios de los años cincuenta sin que se hiciera nada al respecto, por otra parte luego de que fracasara el intento por crear la Organización Internacional de Comercio, México como algunos países latinoamericanos, decidieron no ingresar en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En lugar de ello, México volvió la mirada hacia dentro y aplicó la estrategia de sustitución de importaciones recomendada por la Comisión Económica para América Latina. El intercambio con Canadá resultaba escaso. En la época de los setenta Luis Echeverría y el primer ministro canadiense Pierre Trudeau entablaron un diálogo más fructífero para ambos países. Sin embargo la relación seguía siendo superficial. La experiencia compartida por los dos países en cuanto al manejo de las relaciones con Estados Unidos no se aprovechaba. Varias razones explican la volubilidad que caracterizó a las relaciones entre México y Canadá, entre ellas la preocupación de este último por mantener sus relaciones principales con Estados Unidos, así como sostener las tradicionales relaciones con Europa. Por otra parte, para México también ha sido difícil tener relaciones fuertes con Canadá como las tiene con Estados Unidos. Así, cuando no existen las bases sólidas de un interés mutuo respecto a relaciones económicas, sociales o

culturales las relaciones diplomáticas rara vez trascienden los ámbitos de la educación. Tanto Canadá como México tiene una visión bilateral respecto a EUA y ambos han estado siempre preocupados por Estados Unidos, al grado de ignorarse mutuamente.

La situación geográfica de Canadá y Estados Unidos inevitablemente ha dado lugar a que los lazos de comercio, inversión, política, seguridad, cultura y otros sean muy estrechos entre ambos países. En sus primeros años de vida como nación, los canadienses pretendieron aprovechar la proximidad del mercado estadounidense al buscar un acceso preferente a sus exportaciones, pero negando a Estados Unidos este mismo acceso al mercado canadiense con productos que el propia Canadá produjese. Canadá empezaba a seguir los pasos de Estados Unidos en cuanto a elevar cada vez más los aranceles y otras barreras con el fin de impedir que entraran los productos de la otra nación. Esto produjo una disminución en el comercio el cual se hubiera dado naturalmente por la proximidad. Estas políticas incentivaban la inversión estadounidense para que aprovechara los beneficios que ofrecía un mercado pequeño y protegido, pero también impedían el desarrollo en Canadá de una economía más dirigida hacia el exterior y con intereses que trascendieran los mercados de Estados Unidos y Gran Bretaña.

En 1935 los canadienses y los estadounidenses se dieron cuenta de este error e iniciaron una relación comercial más reglamentada y viable, basada en el mutuo otorgamiento del estatuto de nación más favorecida, Estados Unidos ya se había proyectado como principal fuente de importaciones y de capital de inversión para Canadá, así como un importante mercado para sus exportaciones. A partir de ese momento, la importancia primordial de Estados Unidos en los asuntos económicos de Canadá aumentó de manera constante, a medida que los modernos medios de comunicación y transporte acortaban la distancia entre ambos países, el GATT y otros acuerdos hacían caer las barreras artificiales impuestas por los gobiernos. La creciente intensidad de las relaciones entre Canadá y Estados Unidos obligó a que los gobiernos del primero pusieran más atención a la forma en que éstas se desarrollaban, cosa que los estadounidenses nunca facilitaron. No obstante, la relación entre ambos es la más intensa del mundo, y de hecho Para la mayoría de los canadienses la frontera es un hecho político más que económico o cultural⁷³. Después de todo según algunos autores lo único que diferencia a

⁷³ Idem



Canadá de Estados Unidos es el nombre, aunque yo no estoy muy de acuerdo con ello, pues es una cultura muy diferente a la norteamericana, Canadá es el segundo país del mundo más grande, donde provienen los vientos más fríos, donde el aire es más limpio, los bosques más verdes y con una inmensidad de lagos y ríos, toda su población habita a lo largo de la franja fronteriza, dejando casi la mitad de su territorio despoblado, y con una forma de vida diferente a la estadounidense.

Es cierto que desde 1815 no ha habido ninguna bala entre la frontera de Canadá y Estados Unidos, pero sí ha habido varios puntos en desacuerdo entre los dos países. A cada momento surgen motivos de irritación, por que los canadienses no se ajustan a alguna ley, precepto o expectativa de Estados Unidos, ya sea en su país o en el vecino. Sobre todo por el lado francocanadiense. A muchos canadienses les irritan estas ideas de expansionismo no físicamente sino en forma de cultura, economía y forma de vida, así como las continuas intromisiones estadounidenses en los aspectos antes mencionados y que estos piensen que es un territorio similar al de ellos, les molesta la idea de que se debilite su capacidad para ser ellos mismos. Algunos incluso proponen adoptar legislaciones más severas que tiendan a diferenciar claramente a Canadá de los Estados Unidos. Como resultado de esto, con el paso de los años los canadienses han aprendido que para el buen manejo de la relación con su vecino deben tomar ciertas medidas, que cuentan con dos factores importantes. El primero es todo que asunto económico o de otro tipo en el que participen canadienses y estadounidenses puede conducirse mejor si se hace sobre la base de reglas previamente acordadas. Es por ello que han negociado cientos de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales que pretenden ofrecer una base técnica o legal, más que política, para las resoluciones de los asuntos. Actualmente más de 200 acuerdos están vigentes y han tenido mucho éxito en reducir considerablemente la disparidad de poderes entre las dos naciones. En segundo lugar, con el fin de nivelar la presencia estadounidense, los canadienses han establecido relaciones de contrapeso del otro lado del Atlántico y el Pacífico.

Los canadienses encontraron en el multilateralismo un recurso eficiente para manejar sus relaciones con Europa y Asia, sin embargo el principal interés de Canadá es hacia Europa, pero para la mayoría de los países europeos Canadá no es tan atractivo, a pesar de sus lazos históricos habiendo sido Canadá una colonia francesa y después una inglesa. Su comercio con ellos sólo

representa el 1 y 2% del total comercial canadiense a pesar de los esfuerzos por aumentar el comercio con la Unión Europea. La opción durante las últimas décadas fue Asia, lo que es fácil de comprender por que Canadá tiene costas hacia el Atlántico y el Pacífico y la mayoría de su migración proviene de Asia. El acelerado crecimiento económico de la región del Asia - Pacífico durante los últimos quince años también abrió esas oportunidades comerciales, que los canadienses querían aprovechar al máximo. Estados Unidos se Incomodó por la competencia con Japón y los tigres asiáticos, pero la relación comercial canadiense es mas equilibrada con Asia que con los estadounidenses. Por otra parte, América Latina nunca ha figurado como un contrapeso estratégico al predominio estadounidense. La mayoría de los canadienses estimaba que los beneficios derivados de estrechar lazos con Latinoamérica serían mínimos, considerando que no había mucho que ganar de una relación más cercana con economías con serios problemas políticos y sociales. Una participación demasiado activa de Canadá en la región habría llevado a un enfrentamiento con Estados Unidos, a un precio que los gobiernos canadienses no estaban dispuestos a pagar. Así desde el punto de vista del gobierno canadiense, una política exterior más activa respecto a América Latina ofrecía demasiados problemas potenciales y muy pocos beneficios concretos e inmediatos. De parte del lado mexicano el interés por Canadá siempre ha sido solamente periférico. La imagen que México tenía de Canadá estaba tan bloqueada por Estados Unidos, como lo estaba la imagen que Canadá tenía de México. Al mirar hacia el norte, el interés primordial de México eran las relaciones con EUA, lo que dejaba poco interés para ver más allá del norte. Durante los primeros cincuenta años de relaciones formales entre Canadá y México, ni las razones económicas ni la seguridad fueron suficientes para impulsar verdaderamente la relación; así por ejemplo, entre 1944 y 1988, los dos países negociaron alrededor de 34 acuerdos, de los cuales únicamente la mitad de ellos siguen en vigor. Durante los últimos seis años sin embargo hemos negociado alrededor de 21 acuerdos nuevos y todos ellos siguen vigentes. Claramente la mayoría de estos acuerdos se han desarrollado en el marco del TLCAN

2.3.1 CANADÁ

En esta parte describiré brevemente a Canadá para poder comprender mejor su economía y cultura, y, así, él por qué se integró a las negociaciones del TLCAN y el por que hasta hace poco tiempo tenemos contacto real con este país. La colonización francesa y británica del Canadá y el

conflicto cultural que mantienen estas dos herencias; el arduo empeño por formar una confederación que obtuvieron en 1949, cuando la última colonia británica, Terranova, aceptó participar en la integración. Las colonias restantes se fueron uniendo paulatinamente a la confederación: Manitoba en 1870, Columbia Británica en 1871. La Isla Príncipe Eduardo en 1873, Saskatchewan y Alberta en 1905 y Terranova en 1949. Hay que recordar que la frontera canadiense con los Estados Unidos es de 6,400 kilómetros aproximadamente, lo cual es el doble de la que nosotros tenemos con él mismo país, esto conlleva a semejanza geopolítica.

Canadá emergió de la Primera Guerra Mundial, en la cual desempeñó un papel importante, con un nuevo sentido de nacionalismo que hizo que el país pugnara por la igualdad dentro de la nueva comunidad británica. El estatuto de Westminster, en 1931, proporcionó la definición legal de la plena autonomía de Canadá. La confederación adoptó una forma de gobierno federal altamente centralizado, pero otorgando a las provincias soberanía sobre aquellos asuntos de interés local. El francés y el inglés se establecieron como lenguas oficiales. La nueva nación se constituyó en una monarquía parlamentaria y funcionó de acuerdo con los principios del gobierno ministerial. El parlamento de Canadá, en Ottawa, se compuso por el representante de la corona, el gobernador general y dos cámaras, Cámara de los Comunes y Cámara del Senado.

Puede afirmarse que el significado histórico, lingüístico y cultural del Canadá es considerable. Por una parte existen dos Canadás: Québec por un lado, Ontario y las provincias marítimas de Nueva Escocia y Nueva Brunswick por otro, el francés y el inglés, el catolicismo y el protestante, que son la esencia misma de los canadienses. Hay otras seis provincias nuevas y dos territorios que prácticamente se han formado en el curso de un par de generaciones. La afiliación de éstos a la confederación, más que el nacionalismo, se debe al aumento de los beneficios del desarrollo económico. Alberta se constituyó bajo el auge del petróleo y la inversión norteamericana. La Columbia Británica aceptó unirse a la confederación sólo cuando le prometieron un ferrocarril transcontinental, el cual lo consiguió 14 años más tarde. Este ferrocarril unió Vancouver con Montreal y permitió una mayor unidad nacional⁷⁴.

Canadá lejos de ser un país formado por una cultura homogénea, está constituido por una diversidad cultural a veces en conflicto político y económico, que se integra por dos grupos

⁷⁴Loisselle Francois, Le Mexique de la réforme néolibérale à la contreévolution, Canadá, UQAM, 1995.

lingüísticos y culturales predominantes, el francés e Inglés, y por una pequeña población indígena y esquimal. A ellos, a lo largo del último siglo se han ido sumando varios inmigrantes provenientes de las principales culturas europeas y asiáticas, que se asocian a la comunidad de habla inglesa. Ontario es una ciudad sumamente industrializada, aunque a veces su política económica depende principalmente de Estados Unidos, sobre todo en la industria automotriz. Manitoba y Saskatchewan, son provincias esencialmente agrícolas y centros comerciales. Canadá presenta algunos desequilibrios regionales, ya sea por razones geográficas, histórico-políticas, económicas o demográficas. Más del 66% de la población habita en una franja de 160 kilómetros paralelos a la frontera con Estados Unidos. La mayoría de la población vive principalmente en las provincias de Ontario, Québec y Columbia Británica, así estas provincias son las que aportan más al PIB total canadiense. La historia de Canadá se ha determinado por el continuo proceso de ajuste entre las dos culturas y lenguas básicas así como la integración de los inmigrantes, por una parte y por otra, un proceso que incluye tanto la evolución del país como colonia británica y nación independiente dentro de la comunidad británica, como la protección de su independencia frente al poderío estadounidense⁷⁵.

México y Canadá: Antes del TLCAN.

Nos podemos hacer varias preguntas acerca de las negociaciones del TLCAN, como por ejemplo por qué México se interesó en firmarlo, a pesar de que es un país no desarrollado, y con todos los antecedentes que hemos venido mencionando. Pero también tenemos preguntas acerca de Canadá. Y algunas son las siguientes:

¿ Por qué Canadá participó en las negociaciones del TLCAN?, ¿Cuáles eran los objetivos del gobierno canadiense? ¿ Qué intentaba lograr?. Si se analizan estas preguntas, nos daremos cuenta que hasta cierto punto, Canadá participo en el proceso con ciertas precauciones. En cierto sentido, México desempeñó un papel muy importante, pues fue el país, que se acercó a Estados Unidos e inició todo el proceso de negociaciones con miras al TLCAN. Si unos años atrás se hubiera hablado con la mayoría de funcionarios canadienses y se les hubiera dicho intentar negociar un acuerdo de libre comercio no solamente con Estados Unidos, si no también con México, se habría comentado, que era algo loco, y que ya tenía bastantes problemas con tratar de negociar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, como para añadir más dificultades invitando a una tercera parte y emprendiendo más negociaciones.

⁷⁵ Ídem

Canadá con sus ciento veinticinco años de historia, ha tenido una relación de interdependencia con Estados Unidos, en cuanto a economía, apertura, liberación y libre comercio. A mediados del siglo XIX se estableció un acuerdo con Estados Unidos el cual se anuló alrededor de 1860. El primer gobierno canadiense de 1867 intentó reiniciar dicho acuerdo sin éxito. En esta etapa Estados Unidos no estaba interesado y Canadá respondió con lo que se conoce como Política Nacional. Está era una política sumamente proteccionista, se trató a la industria con mucho cuidado, esto quiere decir que al aumentar las barreras comerciales a las importaciones procedentes de Estados Unidos y en cierta medida de Gran Bretaña, las industrias canadienses podrían crecer y prosperar; algo muy similar a la experiencia de México y de gran parte de América Latina durante los cincuenta y setenta, con el llamado modelo de sustitución de importaciones.

Esta política se aplicó durante algunos años. Sin embargo Canadá intentó ampliar varias veces su comercio con Estados Unidos, porque de todas formas Estados Unidos era un socio comercial importante para Canadá y tal vez le convendría buscar el libre comercio con EUA, lo cual se hizo en distintas etapas. Sin embargo, Estados Unidos no tuvo mayor interés hacia este tema, y en Canadá existió resistencia de los nacionalistas, quienes consideraban que eso era como vender al país a la inversión extranjera. Entre 1980 y 1981 hubo un momento de cambio. Bajo el gobierno liberal de Pierre Trudeau, la gente comenzó a aceptar que la llamada "estrategia de la tercera opción" había fracasado. Esta estrategia, iniciada en el decenio de los setenta, planteaba que para disminuir la dependencia canadiense de Estados Unidos lo que Canadá necesitaba, en realidad, era ampliar el comercio con la Unión Europea. Sin embargo, esta acción fue un grave error porque aproximadamente el 70% del comercio canadiense se destinaba hacia Estados Unidos, y el 30% del Producto Interno Bruto canadiense dependía del comercio exterior, del cual 20% era resultado del comercio con Estados Unidos. Por lo tanto varios factores hacían inevitable el acercamiento de Canadá hacia EUA : la situación geográfica, su historia y su comercio exterior, Estados Unidos era y sigue siendo un importante socio comercial, y por lo tanto, la relación comercial entre EUA y Canadá debería mejorar. Por lo tanto en estos mismos años, el gobierno liberal empezó a explorar estas opciones y en esa época existieron varias discusiones respecto a un libre comercio sectorial. El pacto automotriz fue una iniciativa comercial que

empezó en los setenta, y se planteó que este pacto podría realizarse en otros sectores de la economía canadiense. Pero estos planteamientos del gobierno liberal fueron interrumpidos en 1984, cuando perdió las elecciones y en su lugar quedó el gobierno conservador. Inicialmente, el gobierno conservador, con su primer ministro Brian Mulroney, era resistente a la idea de libre comercio⁷⁶.

Pero luego el gobierno conservador adoptó una política liberalizadora y empezó las negociaciones con Estados Unidos, estas tuvieron mucho éxito, aunque dentro de Canadá provocaron gran controversia. De hecho las elecciones federales de 1988 se centraron básicamente sobre el tema del Acuerdo de Libre Comercio (ALC). Hubo debates nacionales con los que se discutió si el ALC era conveniente para Canadá o no, y el gobierno conservador dio su apoyo incondicional. El principal partido de oposición, el partido liberal, y varios partidos menores se opusieron a que se liberalizara la economía canadiense, sin embargo el gobierno conservador ganó las elecciones con una plataforma que se basó en la firma del ALC con Estados Unidos. Al finalizar este período, ya existía el ALC, no obstante Canadá había sufrido pérdida de empleos, sobre todo en Ontario y en el área manufacturera. Algunas de ellas fueron consecuencia del traslado de empresas hacia Estados Unidos. La conclusión de si se había cometido un error o no al firmar el ALC se convirtió en un tema de debate, tanto por los medios de comunicación nacionales como a escala popular. Así eran las cosas cuando de pronto los canadienses tuvieron que enfrentar el hecho de que México estaba interesado en establecer un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. El primer argumento que se promovió para participar en estas negociaciones fue que Canadá quería evitar el surgimiento de lo que Ron Wonnacott y otros han llamado "el sistema de núcleo y radios", en el cual Estados Unidos intentaría firmar acuerdos con México, y tal vez con otros países de América del Sur, lo cual situaría a EUA como el país preferido para la inversión extranjera, y así obtendría ventajas sobre Canadá. El segundo argumento fue que los canadienses deberían estar en la mesa de negociaciones para defender sus intereses y asegurar que México no obtuviera un mejor acuerdo que el de ellos con Estados Unidos⁷⁷.

En 1991 se empezó a hacer evidente que existían varios puntos del ALC sobre los cuales era necesario hacer algunos ajustes y existía la posibilidad de hacerlo, sin embargo si se permitía

⁷⁶ Roy Martin, *Le consequences de L'ALENA sur les relations du Canada avec le Mexique*, Canadá, UQAM, 1994.

⁷⁷ Loisselle François, *Le Mexique de la réforme neoliberale á la contrevolution*, Canadá, UQAM, 1995.

que se firmara un acuerdo bilateral entre México y Estados Unidos, este podría ser más ventajoso del que tenía Canadá en el ALC. Una razón adicional fue el propio mercado mexicano con sus más de ochenta millones de personas, que las compañías canadienses no habían tomado en cuenta. El comercio canadiense con México es del orden, por lo menos en exportaciones, de entre dos y tres mil millones de dólares, lo cual representa una cantidad muy reducida pero que podría crecer con el tratado. Uno de los puntos que se aclaró en el TLCAN fue la regla de origen. Esta práctica comercial de Estados Unidos se convirtió en una oportunidad para los canadienses, pues en Ontario había Industrias Japonesas de automóviles que exportaban productos hacia Estados Unidos y se planteó que estos automóviles tenían suficiente contenido canadiense y estadounidense como para calificar el acceso libre de aranceles. Así este era un aspecto para afianzar estas reglas, por lo menos por parte de Canadá. Ahora en el TLCAN existe la oportunidad para consolidar procesos y establecer mejor las reglas de origen⁷⁸.

Para las negociaciones era sumamente importante, intentar consolidar las reglas de origen, tratar de asegurar que dicho mecanismo fuera una parte muy bien definida del régimen comercial con Estados Unidos y México. Canadá vivió dificultades para firmar el TLCAN. La oposición al gobierno conservador argumentaba que el libre comercio afectaba el empleo y los salarios, y esa oposición aprovechaba los procesos electorales para complicar las negociaciones. Por otra parte, a diferencia de las negociaciones del ALC, con el TLCAN se dio la aceptación de los empresarios y el consejo empresarial de asuntos nacionales y la asociación de fabricantes canadienses fueron las principales asociaciones que apoyaron el TLCAN, tuvieron una actitud reservada que no expresaron en el caso del ALC. De manera que lo que existía era un gobierno que iniciaba las negociaciones, con objetivos, metas y propuestas que presentaron en la mesa de negociación.

En gran medida los canadienses empezaron a ver a México como un lugar en el que se puedan hacer negocios, de hecho muchos autores coinciden en que si el TLCAN no se hubiera firmado por cualquier factor, México y Canadá hubieran empezado negociaciones para algún tratado comercial. Particularmente esto es importante para las empresas de servicios financieros, pues Canadá cuenta con instalaciones bancarias de primer orden, instalaciones de seguros, corredurías de bolsa y compañías de inversión. Ahora estas compañías tienen mucho más

⁷⁸ Roy Martin, Le consequences de L'ALENA sur les relations du Canada avec le Mexique, Canada, UQAM, 1994.

interés en hacer negocios con México. El TLCAN ha permitido que estas empresas en el giro financiero penetren considerablemente en el mercado mexicano al igual que las empresas de telecomunicaciones como Northern Telecom. Uno de los aspectos interesantes que se presenta es, en primer lugar, la posición del gobierno federal en las negociaciones comerciales. En Canadá, desde hace mucho tiempo, existe una situación constitucional difícil, en virtud de que las provincias siempre son involucradas en los procesos de conclusión de los acuerdos comerciales internacionales, que según la constitución, son responsabilidad del gobierno federal; pero la queja de éstas es que tales acuerdos les han sido impuestos y que, en esencia, se les presenta con una actitud del "todo o nada", sin que ellas puedan opinar gran cosa al respecto. Esta situación ha empezado a cambiar un poco. El gobierno federal estableció un mecanismo de consulta para las negociaciones del ALC, por medio del cual se pidió la opinión de las provincias y este mecanismo también se utilizó para las negociaciones del TLCAN. Sin embargo, muchos de los funcionarios de las provincias dicen que dicho mecanismo aún es insuficiente, pues si participan en el proceso de las negociaciones o al menos se les informa sobre éste, aún se les presentan resultados o asuntos en los cuales ellos tuvieron poca participación. Pero cuando menos, ahora se enteran de cómo van las negociaciones, cosa que constituyen un avance en comparación con lo que sucedía antes.

Existen en Canadá ciertas provincias como Alberta, en Columbia Británica, que históricamente han estado a favor del libre comercio. Sin embargo, durante el proceso del TLCAN se presentaron situaciones conflictivas, pues la postura de cada una de las provincias que normalmente apoyarían el libre comercio, dependía del partido que estuviera en el poder. Sin embargo existen provincias tradicionalmente en contra de la liberalización comercial como Quebec. Esta argumentaba que la liberalización provoca disminución en oferta de trabajo, bajos salarios y mayor dependencia del extranjero; como ya he mencionado, el nacionalismo es algo que caracteriza esta provincia. En las elecciones antes y después del TLCAN, en las provincias de Saskatchewan, Ontario y Columbia Británica cambio oposición al TLCAN. En estas dos últimas ganó el nuevo partido demócrata, que pertenece a la izquierda. Los partidos de izquierda tradicionalmente han estado en contra del libre comercio y de hecho, el gobierno de Ontario, que es la provincia más grande de Canadá y representa el volumen más grande del comercio canadiense, declaró públicamente que se oponía al TLCAN. Todos estos problemas intervinieron

en el proceso de la negociación. Básicamente la política canadiense consiste en un proceso de equilibrio de todos los intereses de las diversas regiones y provincias del país y dicha actividad de balance debe también efectuarse durante las negociaciones. En relación con el TLCAN, esto tuvo una importancia crucial, pues en Canadá se realizaron rondas de negociaciones constitucionales, que según se dijo también fueron decisivas para el futuro de la federación canadiense, negociaciones en torno a qué clase de país va a ser Canadá o más aun a su permanencia como país. Este es un problema muy serio y en él cual se enmarcaron los temas de la negociación⁷⁹.

En relación con el TLCAN y el tema de la separación de Quebec han existido ciertas declaraciones interesantes. El señor Parizeau, dirigente del Partido Québécois, ha declarado abierta y frecuentemente que si Quebec se llegara a separar de Canadá, seguiría formando parte del TLCAN, mantendría la moneda canadiense, conservaría su posición en el Banco Central e inclusive tendría miembros en el parlamento y seguirían siendo una nación. Si Québec se separa del resto de Canadá, tendría que hacerse una serie de negociaciones, que como el primer ministro ha declarado, seguramente no serían cordiales ni amistosas, y más aún si consideramos que Québec es la segunda provincia en importancia para Canadá. De manera que hasta cierto punto Canadá enfrenta una situación interna muy difícil, a la que se suman muchos cambios. Al igual que México y el resto de los países, nos enfrentamos a un mundo que se está globalizado. El mundo está reduciendo sus distancias y el flujo de capitales e información es más rápido, lo que requiere muchos cambios, liderazgo y visión para abordar estos problemas. Estas transformaciones internas y algunas externas provocan cambios en Canadá, en la forma de negociar y en la manera en que las empresas e industrias canadienses reaccionan a dichas modificaciones.

Antecedente del TLCAN. El tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos.

El tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos fue un instrumento para la liberalización del comercio y contra el proteccionismo. Este tratado reflejó el convencimiento de ambos gobiernos para liberalizar el comercio sobre la base de las negociaciones comerciales efectuadas en el GATT. Se buscó que ambas economías crecieran y prosperaran; incrementando significativamente el ingreso y el empleo en Canadá y asegurando que las empresas canadienses

⁷⁹ Roy Martin, Le consequences de L'ALENA sur les relations du Canadá avec le Mexique, Canadá, UQAM, 1994

sean más competitivas tanto en el mercado canadiense como en el mercado internacional. Ningún otro acuerdo había establecido las bases para desarrollar nuevas reglas para el tratamiento de subsidios, el dumping y las medidas no arancelarias que limitan el comercio internacional. Los objetivos del acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos en términos generales son los siguientes:

- Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios entre los dos países.
- Facilitar las condiciones de la competencia justa y equitativa dentro del área o zona de libre comercio.
- Expandir significativamente la liberalización de las condiciones para la inserción de cada uno de los países en el otro.
- Establecer efectivamente procedimientos para la administración conjunta del acuerdo y la resolución de disputas.
- Establecer los fundamentos para la futura cooperación bilateral y multilateral que permita expandir y ampliar los beneficios del acuerdo.

El texto del acuerdo contiene siete partes que comprendieron una gran variedad de aspectos económicos, políticos y sociales, lo describiré a grandes rasgos destacando los puntos importantes en la parte 1, se hace referencia a los objetivos y al enfoque del acuerdo; la parte 2, se refiere a las reglas que regulan el intercambio de mercancías, en donde están comprendidas los bienes agrícolas y energéticos; la parte 3, se dedica exclusivamente a normar el acceso de cada país a las compras gubernamentales del otro. El comercio bilateral de servicios productivos y comerciales, la inversión extranjera y las normas migratorias son abordadas. En la parte 4; se contempla en la parte 5 lo relativo a los servicios financieros; la parte 6 se refiere a la parte del marco jurídico del tratado y la resolución de disputas y por último en la parte 7 se establecen normas complementarias de todo tipo para la administración del acuerdo. Básicamente este tratado tuvo continuación en el TLCAN y de hecho la mayoría de los puntos están en él, ahora incluyendo a México y así modificándolo para las necesidades de este y ciertos criterios que los dos países restantes necesitan de México y viceversa, al igual que una mejora en lo que se necesitaba modificar en algunos sectores. Sin embargo el ALC entre EUA y Canadá es una recopilación de lo que habían negociado en el GATT, sin embargo pues es mejor negociar con un país o dos que con 80 como en el caso del GATT. Siendo un antecedente para el TLCAN,

también fue una ventaja para Canadá y Estados Unidos, pues estos ya tenían una experiencia previa, pudiendo analizar las ventajas y desventajas que ambos países tuvieron en materia económica, cultural, social, política y comercial con el antecesor tratado ALC.

Cronología de relaciones comerciales con Canadá y Estados Unidos antes del TLCAN

Año	Antecedentes
1934	Existían indicios de interés sobre negociar comercialmente entre México y Estados Unidos
1939	Se celebra un contrato bilateral de 18 meses, Estados Unidos tenía derecho a la compra de toda producción exportable de materiales estratégicos en México.
1942	Se empieza a negociar desde 1940, proyecto de industrialización, reducción de un 50% de las 200 fracciones arancelarias existentes en la tarifa general de importación mexicana (Industria manufacturera) privilegiada, no-reducción de aranceles en textiles, ropa, aparatos domésticos, productos agrícolas procesados y artículos semiduraderos. México logra con éxito el petróleo, plomo y zinc en el mercado. Terminó de este acuerdo en 1950.
1965	Auge de la industria maquiladora de exportación ubicada geográficamente en la frontera.
1957-1971	Auge del modelo de sustitución en México, el valor de las importaciones controladas en relación al total de las importaciones pasó de 35.1% a 67.7%.
1973-1977	Endeudamiento público externo, política comercial de corte proteccionista dio signo de ineficiencia con un control de 68.3% en 1970 a 90.4% en 1976. Del total de las importaciones sujetas a restricciones. Sector manufacturero pierde dinamismo (5.3% anual) y el comercio exterior pierde terreno de 27% en 1970 a 21% en 1976. Utilización del petróleo como solución, elemento dinamizador del comercio exterior.
1980	México detiene negociaciones para ingresar al GATT y con ello el proceso de liberalización de la economía. El modelo de sustitución de importaciones genera un sesgo antiexportador. Se observa que una economía cerrada y

	protegida.
1983	Apertura gradual, reducción de aranceles, pero no los permisos a las importaciones. Reducción de aranceles en un 50% había sido menor a 5%.
1986	México Ingresó al GATT.
1983-1985	Eliminación de permisos previos de importaciones de 35,000 fracciones arancelarias, lo que equivale a 44% de las 81,000 existentes. Posteriormente se aplica una política de diversificación del comercio exterior, tratando de hacerlo menos dependiente de las exportaciones petroleras.
1987	Prohibición para ingresar al mercado estadounidense de algunas mercancías como el aguacate, manzana, Papa y limón entre otros productos mexicanos persistían barreras no arancelarias y fitosanitarias. El cemento pagaba un impuesto compensatorio de 58%, el melón tenía un arancel de 35% y los espárragos pagaban 25%. Es cierto que México había desgravado las importaciones pero no existía una reciprocidad.
1985	Celebración de un acuerdo de entendimiento bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios por el cual se elimina el precio oficial como método de valoración aduanera y se lograron concesiones arancelarias diversas una de ellas es la "prueba de daño".
1987	Firma del acuerdo marco de entendimiento en comercio e inversión entre México y Estados Unidos que estableció los procedimientos y principios para resolver controversias comerciales y facilitar la inversión y el comercio.
1988	Ratificación del acuerdo marco y se discutió liberalizar algunos sectores industriales, aunque esto no fructificó.

Fuente: Vega, Cárnovas Gustavo, México Estados Unidos Canadá 1991-1992, México COLMEX.

3.1 Organismos Internacionales encargados del comercio (GATT y OMC) algunos casos de Antidumping.

Habiendo examinado las características del desarrollo de Canadá y la situación con la cual este país y México arribaron a la firma del TLCAN con Estados Unidos, resulta conveniente revisar, así sea a grandes rasgos, el marco institucional y económico internacional de este Tratado. Esto resulta importante, pues de este modo se puede inscribir la tendencia del libre comercio en la región de América del Norte en un proceso internacional que prácticamente involucra a todo el mundo, justamente por lo cual se habla hoy día de globalización.

Por otro lado se examinarán algunos casos de antidumping a productos mexicanos y canadienses, así como la posible alianza de estos dos países, para que EUA no intervenga en contra del libre tránsito de productos de ambos países, con tipos de argumentos no válidos y que afectan a exportadores tanto canadienses como mexicanos. En primera instancia mencionare lo que fue el GATT, la Ronda Uruguay en la cual tuvo beneficios para productos mexicanos, así como la OMC, la cual examina hoy en día las posibles prácticas comerciales desleales a nivel internacional, como organismo de última instancia.

3.1.1 GATT Y Organización Mundial del Comercio (OMC).

Es necesario mencionar el GATT, por ser anterior a la OMC. Así como un antecedente al TLCAN y por supuesto al ALC entre EUA y Canadá, de hecho las cláusulas que se incluyen en esta organización y los paneles de controversia rigen aún el comercio entre los tres países que integran el tratado más grande de América. El GATT como acuerdo multilateral de cooperación comercial, constituye un código de principios que deben regular el comercio entre sus miembros. En efecto sus fundamentos fueron: la cláusula de la nación más favorecida (NMF), la reciprocidad, la no-discriminación, la igualdad formal de todos los Estados miembros y por último las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros. Lo esencial en el GATT es el principio de no discriminación comercial entre sus miembros, que se materializan en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula de tratamiento nacional a todos los productos de cualquier origen que circulen en el

territorio de las partes contratantes⁸⁰. El GATT es un acuerdo Intergubernamental y multilateral que regula las relaciones comerciales. La sede del acuerdo esta en Ginebra, próxima al Palacio de las Naciones Unidas En el acuerdo general se encuentran derechos especiales que pueden imponerse para contrarrestar los efectos del dumping:

- Reglas sobre libertad de tránsito.
- procedimiento para el foro aduanero.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Empresas estatales.

La parte IV del Acuerdo General, aprobada el 8 de febrero de 1965, se refirió a comercio y desarrollo y se plantea la posibilidad de ofrecer concesiones y ventajas comparativas más favorables para los países subdesarrollados, así como:

- La no-elevación de aranceles para los productos tradicionales de los PMD.
- La suspensión de los impuestos interiores que dificultan la expansión de la demanda.
- Negociación de preferencias entre PMD que no han de hacerse extensivas a los países Industriales.

Existe un tema a destacar en cuanto a negociaciones en el GATT que en parte sirvió como marco para las negociaciones del TLCAN para el sector agrícola. Sin embargo en este sector no ha existido un comercio leal sobre todo por parte de los EUA, que al igual que la Unión Europea, aplica subsidios demasiado altos, haciendo nada competentes a productos agrícolas canadienses y mexicanos, así como en el mercado mundial los precios de productos agrícolas con subsidios tienden a ser menores que los países que no tienen este programa de subsidios. En el aspecto agrícola se llegó a ciertos acuerdos dentro del GATT como los siguientes:

- Acuerdo de carne de bovino: Fomentar la expansión, la liberalización y la estabilidad del comercio Internacional de carne y animales vivos, así como Incrementar la cooperación Internacional a este sector.

⁸⁰ Página web de OMC. Internet 2000.

- Acuerdo internacional de productos lácteos: Sus objetivos fueron ampliar y liberalizar el comercio mundial de estos productos, para lograr una mayor estabilidad y evitar los excedentes y las situaciones de escasez, fluctuaciones indebidas de precios y la aparición de perturbaciones graves en el comercio internacional.
- Los productos tropicales: 46 naciones en desarrollo presentaron a 11 países industriales toda una serie de solicitudes de concesiones, tanto arancelarias como no arancelarias. Estas peticiones no solo abarcaron productos tropicales (café, cacao, té, especias) sino también una gran diversidad de otros productos agropecuarios, materias primas, semimanufacturas y manufacturas. De los 4,400 artículos que fueron objeto de negociación, se otorgan concesiones respecto de unos 2,930.

Beneficios para México de la Ronda Uruguay.

Como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay, los países participantes se comprometieron a realizar reducciones arancelarias significativas, los países desarrollados reducirán sus aranceles en un promedio del 40%, mientras que los países en desarrollo lo hicieron en alrededor de un 30%. Estas reducciones llevaron a cabo en un plazo de 5 años para los productos industriales, y de 6 años para países desarrollados en el caso de productos agrícolas. Para estos últimos productos, el plazo para los países en desarrollo fue de 10 años. Las negociaciones de acceso de la Ronda Uruguay tomaron como punto de partida para las reducciones arancelarias, los niveles máximos comprometidos por cada país ante el GATT. Estos aranceles son conocidos como los "aranceles consolidados". En el caso de México el arancel consolidado era de 50%, no obstante que sus aranceles vigentes no comprometidos ante el GATT eran inferiores. Durante la Ronda México tomó el compromiso de reducir su arancel consolidado de 50 a 35%. Estas concesiones significaron para México que ningún arancel vigente se modificarán como resultado de las negociaciones. Así México obtiene reciprocidad por sus esfuerzos de apertura comercial emprendidos en los últimos años. Los principales productos de interés para México que se beneficiaron de las reducciones acordadas en la Ronda son:

- | | | |
|-----------|----------------------------|------------------|
| • Miel | tequila | jugos de naranja |
| • Limones | motores y partes mecánicas | vidrio |

- Ron aguacate chasis para vehículos
- Acero cerveza
- Flores frescas computadoras
- Café crudo mangos

De esta forma, México tuvo la reciprocidad a la liberalización comercial de los últimos años y consolida sus esfuerzos de diversificación en mercados no tradicionales, al mejorar las condiciones de acceso para sus exportaciones en mercados como el europeo, japonés y el sureste asiático. Regionalmente estos son algunos beneficios específicos para México en términos de porcentajes de reducción en algunas regiones:

- Unión Europea: mango y café, 100%, flores 50%, miel, piña y aguacate, 36%.
- Japón: limones 100%, jugo de naranja, 71%, naranjas 63%, ron 60%, café, mango y aguacate. 50%.
- Suiza: sumo de cítricos y papaya, 100%, cebollas, melones y aguacates, 80%, miel 36%.

Quiero destacar que todos estos acuerdos son importantes, pues fueron la base para las negociaciones que México hoy sostiene con distintos países, así como también sirvió de base para el acuerdo de Libre comercio entre Canadá y EUA, al igual que el TLCAN que es una parte de estudio de este trabajo.

3.1.2 OMC. Organización Mundial del Comercio

La OMC, por conducto de varios consejos y comités, administra los 28 acuerdos sobre las relaciones comerciales internacionales que figuran en el acta final de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales, aprobada en 1994 en una reunión que se celebró en Marruecos. Además la OMC administra una serie de acuerdos plurilaterales, en particular el acuerdo sobre contratación pública y el comercio de aeronaves civiles. La OMC sobrepasa el ámbito en que funcionaba el GATT por cuanto constituye la única base jurídica e institucional para el sistema multilateral de comercio. En tanto que el GATT operaba sobre una base provisional, la OMC tendrá obligación jurídica. Establece también las obligaciones contractuales principales que determinan la manera en que los gobiernos estructuran y aplican la legislación y los reglamentos comerciales internos. La OMC cumple cinco funciones fundamentales:

- Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que constituyen el acuerdo por el que se establece la OMC.
- Servir de fondo para las negociaciones comerciales multilateral entre sus miembros.
- Tratar de resolver las diferencias comerciales entre los miembros de la OMC.
- Supervisar las políticas comerciales nacionales de sus miembros.
- Cooperar con otras instituciones internacionales que intervienen en la adopción de políticas económicas a escala mundial.

La OMC sirve de vigilante de comercio internacional, examinando periódicamente los regímenes comerciales de cada uno de sus miembros. En sus diversos órganos, los miembros señalan medidas propuestas o proyectos de medidas de otros miembros que puedan causar conflictos comerciales. Los miembros están también obligados a notificar en detalle diversas medidas y estadísticas comerciales, que la OMC mantiene en una gran base de datos. Los conflictos comerciales entre los miembros que no se puedan resolver mediante conversaciones bilaterales serán dirimidos por el órgano de soluciones de diferencias o controversias. La OMC mantiene, el código de conducta de comercio internacional establecido por el GATT, que entró en vigor en 1948. En él se incluye el principio de no-discriminación entre miembros comerciales, la cláusula de la nación más favorecida y de trato igual para las importaciones y los productos domésticos en los mercados internos. Las reglas de la OMC abarcan también el comercio de servicios, la propiedad intelectual y la inversión. De conformidad con los acuerdos de la OMC, se eliminarán gradualmente o se reducirán las políticas proteccionistas en los textiles, el vestido y la agricultura. La Secretaría de la OMC ayuda a los países en desarrollo en la aplicación de las decisiones de la Ronda mediante una nueva división de desarrollo y una división de cooperación técnica y formación profesional reforzada. Ocho rondas de negociaciones importantes realizadas en el GATT dieron lugar a trascendentes reducciones de los aranceles y otros obstáculos comerciales. Las más importantes fueron la primera (Ginebra, 1947), la Ronda Kennedy (1964-67), la Ronda de Tokio (1973-79) y la Ronda Uruguay (1986-1994). El centro de comercio internacional, establecido por el GATT en 1964, es un órgano subsidiado conjunto de la OMC y de las Naciones Unidas, en que estas

últimas actúan por conducto de la conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo. El centro ayuda a los países en desarrollo a promocionar sus exportaciones. Suministra información y asesoramiento sobre mercados de exportaciones y técnicas de comercialización y presta ayuda en el establecimiento de servicios de exportaciones y capacitación de personal. Los 128 países miembros del GATT se convirtieron automáticamente en miembros de la OMC mediante la aceptación de los acuerdos de la Ronda Uruguay y la prestación de compromisos sobre el comercio de bienes y servicios. El órgano superior de la OMC es la conferencia ministerial, que se reúne por lo menos una vez cada dos años y puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones relativas a cualquier de los acuerdos multilaterales de comercio. El consejo general se encarga de las actividades ordinarias de la OMC. Su mandato incluye supervisar los órganos relativos a la solución de diferencias y examen de las políticas comerciales miembros de la OMC. También delega responsabilidades en otros comités y órganos, en particular el consejo del comercio de mercancías, el consejo del comercio de servicios y el consejo de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio⁸¹. En resumen los siguientes puntos son los objetivos de la OMC.

- El objetivo fundamental parece ser el de contribuir a "elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable, así como un constante aumento de ingresos reales, demanda efectiva, acrecentar la producción, el comercio de bienes y servicios".
- El objetivo anterior debe permitir "al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sustentable y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico".
- Un tercer objetivo sería "realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos desarrollados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico".

⁸¹ Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional, Madrid. Alianza. 1980

- El cuarto objetivo, consiste en "desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero, que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay".

Desde la realización de la penúltima Ronda del GATT en 1986, conocida también como Ronda Uruguay, se pretendía establecer un diálogo Norte-Sur para abordar los problemas estructurales que enfrentaban los países en desarrollo; aunque debe destacarse que las rondas anteriores siempre estuvieron orientadas estratégicamente a dar respuesta a los objetivos comerciales de las naciones del Norte. De hecho, hasta antes de la constitución de la OMC el comercio mundial se mantuvo concentrado en los tres grandes bloques comerciales más importantes del mundo, representados por América del Norte, Europa, Japón y algunas otras economías asiáticas, las cuales absorbían el 80% del comercio mundial, mientras que los países en desarrollo participaron con menos del 20%, a pesar de que concentran más del 75% de la población mundial⁸². Mientras que el GATT intentó disciplinar las ayudas públicas y otros efectos distorsionadores del comercio mundial, la OMC pretende minimizar las consecuencias estructurales del Estado social. Sobre todo porque su objetivo será el de promover la adaptación de las legislaciones nacionales y la aplicación de los principios aceptados como obligatorios. Pero, sobre todo la OMC, busca el sometimiento de las diferencias entre países con distintos poderes comerciales y económicos a las normas establecidas en la cumbre de Marrakech. En 1997 el total del comercio mundial llegó a 6.5 billones dólares, 14 veces el nivel que registraba en 1950, mientras que el PIB per cápita crece en promedio 1.9% anual. Igualmente se ha mostrado un avance importante de los flujos de inversión extranjera directa, los cuales llegaron a 350 mil millones de dólares mientras las fusiones y adquisiciones atrevas de las fronteras suman 263 mil millones de dólares, de los que privatizaciones participan en 83 mil millones de dólares. La bilateralizaciones otro problema que deben eliminarse, sobre todo por que Estados Unidos, uno de los socios comerciales de mayor peso en el mundo, a dado un sentido totalmente contrario a partir del asenso de Estados Unidos, que se han enfocado a actividades regionales como el TLCAN y el ALCA. Por otro lado el ingreso de China

a la OMC, significa el contrapeso en los intercambios mundiales, al poderse encontrar del otro lado de la balanza con una de las potencias exportadoras más importantes del planeta⁸³.

3.1.3 CASOS DE PRACTICAS DESLEALES QUE SE HAN DADO ENTRE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL TLCAN.

El logro más significativo en la materia fue acordar que las decisiones de los paneles sólo pueden ser rechazadas si existe consenso de los países miembros. Algunas importantes mejoras introducidas al proceso de solución de diferencias, destacan las siguientes:

- El establecimiento de paneles es automático y se realizará en plazos bien definidos.
- En caso de que un país no cumpla con las recomendaciones de un panel, se permitirá imponer represalias en cualquier área de comercio, pero un árbitro podrá intervenir para asegurar que dichas represalias sean comparables al incumplimiento identificado por el panel.
- Se crea un órgano de apelación para revisar las decisiones de los paneles.
- A iniciativa de México, se aprobó que si la disputa es iniciada por un país en desarrollo contra un país desarrollado, las decisiones del panel deberán realizarse en un lapso de dos meses y no en el de seis meses como está previsto para los países desarrollados.

La participación de México en los foros multilaterales que regulan el comercio internacional, fue planeada fundamentalmente para asegurar una eficiente de la estructura productiva nacional con la economía mundial, y sobre todo, para garantizar a los productos mexicanos que en el contexto de la nueva competencia que debe enfrentarse a consecuencia de la apertura comercial, tendría acceso a condiciones similares a las que tienen sus competidores del exterior, de tal forma que la competencia comercial se diera en un ambiente de justicia y equidad⁸⁴. También se aseguró que mediante la participación de México en la OMC, se abrirán los mercados internacionales para los productos mexicanos y se haría más factible superar o eliminar las medidas proteccionistas que aplican los gobiernos de los países con los que México sostiene sus principales intercambios comerciales. Finalmente, cabe destacar que a

⁸² OMC. Boletín ICE Económico n.10. Suiza 1995.

⁸³ Información obtenida de la página de Internet de la OMC. 2000.

⁸⁴ Vázquez, Héctor. Sistema Antidumping Mexicano. México. Trillas. 2001

pesar de los fuertes impulsos de la OMC para liberalizar plenamente el comercio mundial, aun existe una fuerte polarización de intereses por parte de los países industrializados. Sobre todo porque el reciente fracaso de la Ronda del Milenio, celebrada en diciembre de 1999 en Seattle, evidenció la resistencia que sigue existiendo en torno a los temas relacionados con la agricultura, la propiedad intelectual, los servicios, competencia, inversión, medidas antidumping, medio ambiente y protección laboral, entre otros.

Mecanismos de solución de controversias

La finalidad de los mecanismos de solución de controversias establecidos tanto en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como en los tratados internacionales de los que México forma parte, es asegurar un medio de defensa eficaz a los países, cuando consideren que una medida adoptada por otro Miembro anula sus derechos derivados del propio acuerdo o tratado. Estos mecanismos tienen como propósito principal llegar a soluciones mutuamente satisfactorias para las partes en un plazo razonable, o bien solucionar las controversias surgidas entre ellos. Respecto al TLCAN el capítulo XIX establece solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional cuya función es revisar las resoluciones administrativas emitidas por la autoridad investigadora en cada uno de los tres países.

¿Qué son las Prácticas desleales de Comercio Internacional?

En el Comercio Internacional se conocen como prácticas desleales aquellas medidas mediante las cuales una empresa vende a precios artificialmente bajos, y con ello ocasiona daño a la industria del país que recibe la exportación. Son dos las prácticas desleales que se conocen en el comercio internacional: el Dumping y la Subvención. En la primera de ellas es la empresa quien financia los precios bajos, y en el segundo caso es el gobierno del país exportador. La Organización Mundial de Comercio (OMC), permite que los países puedan protegerse de las importaciones que entran bajo prácticas desleales; la forma de hacerlo es a través de un impuesto especial a dichas importaciones, conocido como cuota compensatoria. El monto de la cuota compensatoria dependerá del margen de dumping o subvención correspondiente.

quien financia los precios bajos, y en el segundo caso es el gobierno del país exportador. La Organización Mundial de Comercio (OMC), permite que los países puedan protegerse de las importaciones que entran bajo prácticas desleales; la forma de hacerlo es a través de un impuesto especial a dichas importaciones, conocido como cuota compensatoria. El monto de la cuota compensatoria dependerá del margen de dumping o subvención correspondiente.

Las Prácticas Desleales y el Sector Agroalimentario

En el período de 1987 a septiembre de 1999, se han realizado 226 investigaciones sobre prácticas desleales, de las cuales 100 han concluido con la imposición de cuotas compensatorias. Por su parte, el sector agroalimentario ha presentado 17 investigaciones en el período antes señalado, imponiéndose cuatro cuotas compensatorias; lo cual representa el 7.5 y 4% del total de investigaciones y cuotas impuestas, respectivamente⁸⁵.

Casos Antidumping concluidos con cuota compensatoria

Producto	País	Resolución	Fecha
Jarabe de maíz de alta fructosa	EE.UU.	55.37 a 175.50 dls/tonelada	23/01/98
Cerdo en pie	EE.UU.	0.351 dls/tonelada	20/10/99

Fuente: datos obtenidos de la SE. 2002

Casos Antidumping concluidos sin cuota compensatoria

Producto	País	Resolución	Fecha
Harina de pescado	Chile		20/10/94
Carne de bovino	EE.UU.		26/04/96
Manzana (precio de referencia)	EE.UU.		15/05/98
Manzana (nuevo precio de referencia)	EE.UU.		26/10/99

Fuente: datos obtenidos de la SE. 2002

⁸⁵ ídem

Casos Antisubvención concluidos sin cuota compensatoria

Producto	País	Resolución
Trigo	EE.UU.	07/03/96
Trigo	Canadá	07/03/96
Cerdo	Dinamarca	02/10/96
Duraznos en almíbar	República Helénica	25/11/98

Fuente: datos obtenidos de la SE. 2002

CASO CANADÁ: ACERO⁸⁶.

Como ya hemos observado a lo largo de este trabajo, tanto Canadá como México son productores de acero y son los principales exportadores de autopartes hacia los EUA, de tal forma en 1997, Canadá lanza una controversia comercial hacia México y otros países, respecto al acero laminado. En febrero de 1997, el Ministerio de Ingresos de Canadá anunció el inicio de una investigación antidumping sobre importaciones de acero laminado provenientes de Rusia, China, Polonia, México y Sudáfrica. La acción es consecuencia de una demanda del principal productor de acero de Canadá, la Stelco Inc., que acusa a esos países de haber vendido en el mercado canadiense en los últimos años acero laminado a precios inferiores a los que operan en sus respectivos mercados. En el caso de México el gobierno canadiense acusaban directamente a las siderúrgicas privadas Altos Hornos de México (AHMSA) y Hojalata y Lámina (Hylsa). El caso es que esta siderúrgicas vendían el acero al carbono a un precio 16 % inferior al fijado para México. Según Stelco, las dos acereras mexicanas acusadas exportaron a Canadá 20 mil 327 toneladas de acero laminado al carbono entre el 1° de diciembre de 1995 y el 30 de noviembre de 1996 a un precio 16 % menor al listado para México. La importación de ese acero proveniente de México equivale a 29 %, las 70 mil toneladas que compró Canadá en esos cinco países en 1995, según cifras oficiales. El acero laminado al carbono es utilizado en Canadá en la construcción de vagones de ferrocarril, depósitos de combustible, maquinaria agrícola y obras de Ingeniería civil. Los aceros importados ocuparon 32 % del mercado

⁸⁶ Información basada en la Secretaría de Economía (Subdirección de Negociaciones Internacionales). 2001

canadiense en noviembre de 1996 al incrementarse 3.0 % sobre las cifras del mismo mes de 1995.

CASO MÉXICO: PRODUCTOS PORCICOLAS⁸⁷.

Arancel Inicial: el cerdo en pie de peso igual o superior a los 50 kilogramos e inferior a los 110 kilogramos, tiene un arancel base del 20 % ad-valorem. Con la entrada en vigor del TLCAN, las importaciones originarias de los países miembros se desgravarán a lo largo de diez años a razón de dos puntos porcentuales por año. Capacidad de producción de EUA: 98'000,000 de cabezas de cerdo al año. Precio: en el mercado americano se fija en subasta influida sobre la base de la oferta y la demanda, en períodos relativamente cortos, sin diferenciar el mercado interno o de exportación. Una cuota compensatoria no mejoraría de ninguna manera la situación de la industria mexicana productora de cerdos, dicha mejora sólo puede darse por la inversión a largo plazo y el mejoramiento de la estructura de costos de la industria. Apoyos a productores estadounidenses: Los productores estadounidenses han manifestado la necesidad de tener apoyos gubernamentales de su país a fin de incrementar su producción para convertirse en la nación exportadora líder del mundo, dichos apoyos consisten en programas de garantías de crédito, reestructuración de deudas, inversión directa de largo plazo y reducción de las importaciones de cerdo vivo canadiense. El Gobierno de EUA ha creado programas especiales para cada una de las peticiones mencionadas, por lo que se aumentó la demanda del producto y promovió efectivamente las exportaciones, proveyó más de 12.5 millones de dólares para promover sus ventas de cerdo, incrementando las exportaciones a México en un 70%, por lo que dicho país tiene una capacidad libremente disponible para exportar el producto. Demanda del producto en México: Para satisfacer la demanda del país son necesarios 22'000,000 de cerdos en pie, mientras que la producción nacional aporta sólo 12'000,000 y la importación en 1998 fue de 180,000 cabezas, por lo que existe un déficit importante. México antepuso ante las cortes competentes, el caso de competencia desleal en contra de EUA, en primera instancia con la encargada en México de éstos asuntos la Secretaría de Economía. El caso es que las importaciones de cerdo

⁸⁷ Información basada en la Secretaría de Economía (Subdirección de Negociaciones Internacionales). 2001

provenientes de EUA tienen un precio menor, y estas importaciones dañaron a los productores nacionales de este producto, de tal forma existen dumping. Si las ventas en el mercado de los EUA se realizan por debajo de los costos de producción, el valor normal del cerdo en pie debe calcularse conforme la opción de valor reconstruido. Los precios del cerdo en pie en el mercado de los EUA permanecieron debajo del nivel de costos totales de producción. Durante 1992, el precio del cerdo en pie en el mercado norteamericano fluctuó entre 37.2 y 45.4 centavos de dólar/libra. Estos precios son inferiores a los 49.7 centavos de dólar / libra el cual es el costo estimado del cerdo en pie en el mercado de EUA. De tal forma los precios de 1989 son superiores a los precios de años siguientes, por lo cual ninguna empresa puede trabajar por debajo de sus costos e incurrir en pérdidas, por lo tanto es una competencia desleal en este ramo. Los siguientes hechos revelan la existencia de daño a la producción nacional de bienes porcícolas como consecuencia directa e inmediata de la práctica desleal detectada. De tal forma el daño se dio al incremento de las importaciones. La porcicultura nacional atraviesa por una delicada situación presumiblemente como resultado del incremento de las importaciones en condiciones de dumping, originarias y procedentes de los EUA. En el segundo semestre de 1991 y el primer semestre de 1992, las importaciones mexicanas de cerdo en pie, productos, subproductos y productos procesados aumentaron considerablemente. El porcentaje de crecimiento de este producto solo de un año (1990-1991) fue de 1,204%, estas importaciones han desplazado al mercado nacional causando pérdida en mercado interno, abatimiento del precio doméstico, quiebra y cierre de granjas porcícolas. El descenso de los precios en México es directamente atribuible al de los precios del cerdo en ese país, ya que desde 1987 el precio del cerdo en los EUA determina los precios en México. Los productores nacionales registraron pérdidas en la producción de cerdo en pie de agosto de 1991 a marzo de 1992 de 249,018 millones de pesos. Al daño causado por el abatimiento del precio por kilogramo de cerdo producido, hay que agregar la descapitalización del sector, la cual aproximadamente es del 25 o 30 %. El incremento en la oferta de carne que se observó en los últimos tres meses de 1991 se debió, justamente, a que se envió al rastro parte de las existencias. Resolución : Se encontró que efectivamente se estaba incurriendo en antidumping y se impuso una cuota compensatoria de 0.351 dólares

por kilogramo, sobre las importaciones de cerdo para abasto, los importadores de una mercancía idéntica o similar de cerdo para abasto.

CASO MÉXICO: MANZANA**.

EUA son el principal país productor de manzana a nivel mundial en las variedades Red Delicious y Golden Delicious. Algunos países como Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica han incrementado su producción y exportación lo que los ha convertido en competidores potenciales de EUA. Estos países tienen producción de manzanas, cuando en EUA la manzana disponible está embodegada, lo que le da a los productores del Hemisferio Sur en la época de cosecha, una cierta ventaja competitiva, que les permite constituirse en una fuerte competencia para EUA en el mercado internacional de la manzana. En México los estados que producen este tipo de manzana son: Chihuahua, Puebla, Zacatecas, Durango, Querétaro, Coahuila y Nuevo León. En el periodo comprendido de enero a junio de 1996, las importaciones de manzanas de mesa de las variedades Red Delicious y Golden Delicious, originarias de EUA, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado un daño a la producción nacional de manzanas. Este producto en la ley del impuesto general de importación, tiene un impuesto de 20% ad valorem, sin embargó las importaciones provenientes de EUA y Canadá, en el marco del TLCAN se irán desgravando dos puntos porcentuales cada año, en 1994 con 18% y en el 2003 de 0%. Asimismo, México permitió un cupo mínimo anual de 55,000 toneladas en el año de 1994 y, a partir de 1995 se incrementará en 3 % cada año respecto al cupo del año anterior, hasta llegar al año 2002; sin embargo, sólo hasta ese año México podrá aplicar una salvaguarda especial al volumen importado que sobrepase el cupo mínimo negociado en la forma de arancel cuota, de tal manera que las importaciones tendrán que pagar 20 % de arancel. Desde 1992 detectaron importaciones de manzana provenientes de EUA a precios inferiores a su valor normal en ese mercado, por lo cual existe una practica desleal. Las importaciones de manzana en 1995 fueron de 5,438 toneladas en enero, 9,302 en febrero; 9,208 en marzo, 13,362 en abril, 14,674 en mayo y 10,279 en junio; por su parte, las importaciones de 1996 fueron de 8,753 toneladas en enero, 9,689 en febrero, 12,106 en marzo, 13,637 en abril, 11,718 en mayo y 10,246 en junio, lo que da como resultado

** Información basada en la Secretaría de Economía (Subdirección de Negociaciones Internacionales). 2001

un incremento de 61 % en enero, 4 % en febrero, 32 % en marzo, 2 % en abril, 20 % en mayo y .3 % en junio. De la comparación del primer semestre de 1996 con respecto al mismo periodo de 1995, se observa un incremento del 6.24 %. El precio de las importaciones de manzana originarias de EUA registrado para los meses correspondientes al primer semestre de 1995 fue de 68 centavos de dólar por kilogramo para enero, 62 centavos en febrero, 66 centavos en marzo, 54 centavos en abril, 57 centavos en mayo y 59 centavos en junio. Para los meses correspondientes al primer semestre de 1996 los precios registrados por las importaciones de manzana fueron de 65 centavos de dólar por kilogramo en enero, 58 centavos en febrero, 56 centavos en marzo, 52 centavos en abril, 52 centavos en mayo y 51 centavos en junio. Lo cual implica decremento de 5 % en enero y 13 % en junio. El precio promedio ponderado para el periodo de enero a junio de 1996 disminuyó en 7 % con respecto al mismo periodo del año anterior. Respecto a las pérdidas, en 1995 la producción nacional alcanzó los niveles más bajos de los últimos años, sin embargo, el incremento en los precios fue poco significativo, debido a que los precios discriminados a los que ingresan las importaciones, no permitieron un mayor incremento en precios como reflejo de una escasez relativa, de ahí que sea una de las formas en que se ha causado daño a la producción nacional. Antes de 1992, año en el que comienzan a ingresar las importaciones de manzana, el comportamiento de los precios seguía un patrón en el cual en los meses de agosto a noviembre de cada año los precios registrados eran menores a los del periodo que va de diciembre del mismo año a abril del siguiente año, debido a que en el periodo agosto-septiembre se realiza la cosecha y como resultado de la sobreoferta relativa de manzana, los precios eran más bajos que en los meses posteriores, además de que, quien almacena su producto para venderlo en los meses posteriores incurre en costos financieros y de almacenaje. El comportamiento del precio de la manzana, muestra un patrón influido por la presencia de importaciones a precios discriminados, por esa razón ante un exceso de oferta el precio se desploma y este comportamiento está influenciado por la percepción de los productores que observan en el mercado cómo en los meses posteriores a la cosecha no se cubren los costos de almacenaje y financieros en los que se incurre. Por otra parte, en los meses alejados de la cosecha, el precio no sólo no presenta una tendencia creciente sino que por el contrario continúa disminuyendo. Es claro que la presencia de importaciones a precios discriminados en el mercado nacional distorsiona el comportamiento en el tiempo del precio de la manzana en disminución de los

productores nacionales. La presencia de importaciones a precios discriminados no ha permitido el incremento natural esperado en los precios a medida que el ciclo de comercialización de la manzana acaba, es decir, que ha contenido los precios de manera artificial y más aún, ha provocado que el precio registre tendencias decrecientes hacia los meses de abril y mayo. No solo el bajo precio de las importaciones de manzana han provocado baja en los precios nacionales, si no la baja en la productividad de este producto al igual que pérdida de empleos así se observa una disminución de 1991 a 1995 de 62% y en 1994-1995 de 28%.

En lo que se refiere al rendimiento en las inversiones en plantación, sistemas de riego y protección contra heladas y granizadas, los rendimientos han venido disminuyendo sustancialmente por lo bajo de los precios de venta del producto, ya que los rendimientos por hectárea han venido deteriorándose por la reducción en la aplicación adecuada de todos los elementos requeridos para una mejor producción. En lo referente a las inversiones en construcción de bodegas, también al reducirse la producción han bajado sus rendimientos, éstos se mantienen o bajan inclusive en los meses de abril a agosto como resultado de la competencia desleal a que está sometido el productor nacional, por lo que los agricultores están prefiriendo vender su cosecha en los meses de septiembre a diciembre, ya que por motivos de regulación fitosanitaria del producto de importación, se obtienen los mismos precios para la manzana, sin necesidad de incurrir en gastos de almacenaje y financieros, dejando con poca utilización las inversiones realizadas.

Resolución: Con base en dicho Compromiso de Precios la Northwest Fruit Exporters acordó que los productores / exportadores que la integran, individualmente, están obligados ante la Secretaría a vender las manzanas a un precio de exportación igual o superior al precio de referencia de 13.72 dólares de los Estados Unidos de América por caja de 19.05 kilogramos. El precio de referencia determinado a partir de la información y metodología señalada en los puntos anteriores y que estará vigente del 1 de noviembre de 1999 al 31 de octubre del 2000, es de \$0.59 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo o de 11.29 dólares de los Estados Unidos de América por caja de 19.05 kilogramos. Se establece un precio de referencia de \$0.59 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo o de 11.29 dólares de los Estados Unidos de América por caja de 19.05 kilogramos, para las importaciones de manzanas de mesa de las variedades Red Delicious y sus mutaciones y Golden Delicious, mercancía clasificada en la fracción

arancelaria 0808.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias y procedentes de los Estados Unidos de América.

CASO MÉXICO, CARNE DE BOVINO⁸⁹: Este caso se inició en el proceso que se sigue para las prácticas desleales de comercio el 25 de abril de 1996. Este caso ya no se llevó a instancias superiores, ni tampoco se siguió el proceso de antidumping, pues la confederación nacional mexicana ganadera llegó a un acuerdo con su similar en EUA la National Cattlemen's Association, y se llegó a un feliz término con los siguientes puntos a favor de las dos partes: La colaboración entre la National Cattlemen's Association y la Confederación Nacional Ganadera, se establece a través de un programa de trabajo conjunto, el cual tiene entre otros objetivos: Incrementar el comercio en condiciones de competencia justa, tanto en el mercado de la carne, como en el de vísceras y ganado de carne de bovino; evitar controversias relacionadas con el comercio mediante el establecimiento de mecanismos de consulta; y el intercambio de información para fortalecer a los sectores ganaderos. La Confederación Nacional Ganadera manifestó que dicho programa de trabajo incluye los siguientes aspectos:

- A. La formación de un grupo bilateral que se reunirá regularmente para revisar asuntos de salud animal y de inspección que afecten el intercambio comercial entre ambas partes.
- B. El establecimiento de un programa de "checkoff" para ganado y carne de res en México, similar al programa que opera en los Estados Unidos de América, con la colaboración de la National Cattlemen's Association.
- C. Con la colaboración de ambas asociaciones se realizará el diseño de una campaña nacional de consumo de carne de res, incluyendo el acceso a materiales desarrollados por la industria de los EUA. D. Apoyo y promoción por parte de la National Cattlemen's Association para la repoblación de los hatos ganaderos, consistente en lo siguiente: a. Facilidades a ganaderos mexicanos para la compra directa de ganado joven en el mercado de los Estados Unidos de América. b. Información precisa sobre mercados y precios. c. Líneas suficientes de crédito, para cubrir una porción substancial de las necesidades de importación de ganaderos mexicanos para los próximos dos años, y

CASO MÉXICO, TRIGO: Antisubvención. Países donde provienen las importaciones: Canadá y EUA en el periodo de junio de 1993 a febrero de 1994, las importaciones de trigo originarias y procedentes de Canadá y de EUA, se habían efectuado en condiciones de subvención y de que esas importaciones amenazaban causar daño a la producción nacional. Siguiendo los procedimientos establecidos con la Secretaría de Economía y los lineamientos que se generan por el caso de Antisubvención. De tal forma el 7 de julio de 1995, Canadá sume el compromiso de retirar las subvenciones, por parte de los EUA, el 12 de julio de 1995, que bajo el Programa de Promoción a las Exportaciones, fueron suspendidas desde febrero de 1994, y no se ha utilizado dicho programa para vender trigo a México. Asimismo, se indicó que México no fue incluido en el Programa de Promoción a las Exportaciones de trigo del periodo 1994 a 1995, comprometiéndose a que tampoco fue incluido en el programa correspondiente al periodo 1995 a 1996. De tal forma por parte de las autoridades mexicanas evaluaron los compromisos que hicieron los dos países (Canadá y EUA), es decir, se consideró si con dichos compromisos se elimina el efecto dañino a la producción nacional. Resolución: : En el caso de Canadá, la Secretaría constató que las subvenciones que habían sido expensadas a los exportadores de ese país, en el periodo investigado, fueron suprimidas de acuerdo a la Ley Presupuestaria C-76. En el caso de EUA, la Secretaría constató que, en efecto, las ventas de trigo a México de acuerdo al Programa de Promoción a las Exportaciones fueron suspendidas desde el mes de febrero de 1994 y que la suspensión se mantuvo vigente para el periodo 1994 a 1995. Por lo menos, en el lapso en que no se efectuaron exportaciones de trigo a México, bajo dicho programa, se eliminó la amenaza de daño a la producción nacional. Esta situación fue evaluada por la Secretaría para admitir el compromiso del gobierno estadounidense de mantener la suspensión del programa a favor de las exportaciones de trigo al territorio mexicano para el periodo de 1995 a 1996. De tal forma se declara concluido el procedimiento de investigación Antisubvención, sin imponer cuota compensatoria, respecto de las importaciones de trigo originarias de Canadá y de EUA. Sin embargo se inició otra investigación por el motivo de que si existen exportaciones de trigo provenientes de EUA bajo el programa de promoción a las exportaciones⁸⁹.

⁸⁹ Información basada en la Secretaría de Economía (Subdirección de Negociaciones Internacionales). 2001

⁹⁰ Información basada en la Secretaría de Economía (Subdirección de Negociaciones Internacionales). 2001

3.2 El papel de México y Canadá en las negociaciones del TLCAN.

En esta parte del capítulo analizo las posturas de México y Canadá durante las negociaciones del TLCAN, detallando algunas de ellas en cuanto a los sectores económicos de ambos países. Muchas polémicas se desataron en torno del tratado, registrándose críticas negativas de manera más abundante en el caso de México, lo que es comprensible pues Canadá contaba con el antecedente del tratado con Estados Unidos (ALC); no obstante esto, también en ese país existieron fuertes críticas ante el ingreso de México a las negociaciones, pues se consideró que nuestra condición de economía en vías de desarrollo implicaría una competencia desigual sobre todo por nuestro nivel de salarios, mucho más bajo que el de las otras dos economías.

Por otra parte, la firma previa de un ALC entre EUA y Canadá significaba que los exportadores mexicanos (salvo las exportaciones de las maquiladoras) deberían enfrentar una desventaja en relación con los exportadores canadienses. Así pues, la negociación del TLCAN iba generando una tensión similar a las situaciones en que ha de arribarse a un juego cooperativo, partiendo de una situación en la que el que juega primero busca mantener esa antelación como una estrategia dominante. Esta tensión obviamente iba a ser mayor en el caso de los sectores en que tanto México como Canadá exportarían a EUA productos similares, y en los que México podía ahora ser un abastecedor más eficiente, aunque no fuera por otra cosa que sus costos laborales mucho más reducidos⁹¹.

El gobierno de México buscó crear un clima previo que lo fortaleciera en las negociaciones, entre otras cosas para enfrentar esa mejor posición de Canadá. En ese sentido, el interés del Presidente Salinas de Gortari en establecer un acuerdo formal con EUA encontró una coincidencia afortunada con el interés norteamericano por promover la llamada Iniciativa de las Américas del presidente Bush, anunciada a finales de junio de 1990. El gobierno de México contuvo el nacionalismo que pudiera oponerse a iniciativas de tal tipo, incluso dentro del propio PRI, para trabajar estratégicamente el compromiso que fue adoptando con EUA para el libre comercio. Por lo contrario, en Canadá hubo gran incertidumbre sobre si el país debía solicitar o no un lugar en la mesa de negociaciones del nuevo tratado. La decisión de participar la tomó al resultarle claro que no podía darse el lujo de quedar al margen de cualquier redefinición de las

⁹¹ Caballero, Emilio, El tratado de libre comercio. Beneficios y desventajas, México, Diana, 1995.

reglas del comercio y de la Inversión en Norteamérica que se desprendiera del acuerdo de libre comercio entre EUA y México. El debate interno sobre el futuro de la confederación canadiense y la constante incertidumbre en muchos sectores del país sobre la conveniencia del ALC resultaron incómodos para el gobierno de Mulroney. Pero una vez tomada la decisión de participar, el ministro de comercio exterior canadiense defendió con fuerza el TLCAN ante su población. Ciertas similitudes se dieron en la situación y en la forma en que México y Canadá accedían al escenario del libre comercio. Ambos países dependían del comercio exterior en proporciones análogas: para 1990, 25% del PIB mexicano era generado por el comercio exterior, y en el caso de Canadá la cifra era casi de 30%. Por otra parte, en ambos países iban acrecentándose las Inversiones empresariales de EUA de manera significativa. México tomó también en consideración otras alternativas, como el libre comercio sectorial, antes de optar por el libre comercio bilateral generalizado. Pero finalmente el atractivo de establecer vínculos comerciales formales con EUA, la importancia de tener acceso a uno de los mercados más grandes del mundo y lograr la eliminación del proteccionismo estadounidense, terminaron por ser los elementos decisivos. Podían entonces hacerse afirmaciones como esta: "La integración de la política de dos países cuyas economías ya están altamente integradas sería benéfica para ambos"⁹².

Tanto para Canadá como para México la elección fue difícil, sobre todo por el nacionalismo tan marcado que tenemos en común y por el miedo a una dependencia cada vez más grande. Si bien ambos países esperaban un incremento de sus ganancias económicas, debían asumir sin embargo que la carga de los costos del ajuste recaería sobre sus mayorías, tratándose además de socios más pequeños que los EUA. México en especial habría de enfrentar considerables costos por el ajuste, debido a la menor eficiencia y productividad de sus sectores manufacturero y agrícola. A su vez, Canadá ya en pleno ajuste por el ALC, se enfrentaba a otra fase de ajustes con el nuevo socio mexicano de bajo costo. Aunque a finales de la década de los ochenta Canadá y México aumentaron sus relaciones económicas formales, el primero no quería –ni tampoco fomentaba– que México se acercara a EUA para iniciar pláticas comerciales; esto podía

⁹² Afirmación de Sydney Weintraub, uno de los analistas más interesados en el TLCAN, el cual también destacaba el hecho de que las compañías mexicanas que exportaban a EUA eran sujetas frecuentemente a acciones *antidumping* y compensatorias por parte de ese país. En efecto, entre 1980 y 1986, México fue sometido a 26 investigaciones de impuestos compensatorios, 19 de los cuales dieron por resultado algún tipo de acción restrictiva

significarle que EUA estableciera una serie de acuerdos del tipo "centro-radios"⁹³, con lo que EUA terminaría beneficiándose aún más.

A muchos analistas mexicanos les preocupaba que, al igual que sucedió a sus contrapartes canadienses a finales de la década de los ochenta, se estableciera una relación más formal con una economía de la talla y fuerza de los EUA. Algunos pensaron que las negociaciones hacia el libre comercio estaban siendo apresuradas y se preguntaban cuáles serían las implicaciones a largo plazo de un posible acuerdo sobre las reformas políticas y sobre la soberanía de México. Podía suceder que un acuerdo de libre comercio fuera un acuerdo de dependencia para siempre. De hecho, muchos sectores de la economía mexicana estuvieron en desacuerdo con el TLCAN, considerando algunos que él implicaría terminar siendo una estrella más de la bandera norteamericana. Del lado canadiense llegaban a encontrarse manifestaciones similares, sobre todo entre su vertiente francesa; también allí hubo y hay aún preocupación por perder soberanía y autonomía. No cabe duda que el TLCAN desató una gran polémica, pero en ella las grandes empresas se mostraron favorables a suscribirlo, también con la expectativa de que el libre comercio ayudaría a aliviar la crisis económica de México y a promover la estabilidad económica. Muchas de esas empresas ya se habían adaptado a los ajustes implicados por el ingreso de México al GATT en 1986, y para ellas el TLCAN reforzaría las reformas estructurales del presidente Salinas y garantizaría la continuidad de su proyecto de inserción a la economía mundial. Ciertamente, varios grupos de industriales ejercen presión aún hoy día para obtener protección y regresar a aranceles más altos. Entre estos sectores han destacado la industria química, el sector textil, el transporte de carga, así como las pequeñas y medianas empresas de muy diversos sectores, en general aquellos que han resentido los efectos de la apertura externa desde antes del TLCAN⁹⁴. Obviamente también las grandes empresas que están bajo el control del Estado, como son las del petróleo y de la electricidad, han mantenido recelo frente a la apertura. Ha existido también el temor de los productores agrícolas de que sus fuertes contrapartes de la región media occidental de EUA los hundan en una fuerte crisis, dadas las grandes diferencias en cuanto a productividad y eficiencia que habrán de reforzar la dependencia de México en cuanto al maíz, trigo y frijol estadounidenses.

⁹³ Ronald J. Wonnacott, "US hub and spoke"; Molot, "Why we need more answer", Policy Options, 1991.

⁹⁴ Caballero, Emilio, El tratado de libre comercio. Beneficios y desventajas, México, Diana, 1995.

La postura oficial de México ante el TLCAN

Ante los temores y las preocupaciones de los productores mexicanos en desventaja, la postura del gobierno mexicano en el sexenio de Salinas de Gortari, particularmente la defendida por el entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, también Jefe de la oficina de negociación del tratado, fue que la creación de una zona de libre comercio entre Norteamérica tenía objetivos claramente definidos a favor del desarrollo económico y que abrir los mercados no tenía por qué afectar ni la soberanía nacional ni nuestra identidad cultural. Según la postura oficial, la creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos se constituía en una estrategia que satisfacía las exigencias internas del desarrollo y era una respuesta, "cabal y adecuada", a la nueva realidad internacional.⁹⁵

En el diagnóstico oficial a favor del TLCAN se destacaba que el crecimiento económico que se había inscrito en el marco de la sustitución de importaciones ya había resultado inviable, y que ya no tenía posibilidades para la expansión de la economía nacional. La rigidez de ese modelo y el alargamiento excesivo de su aplicación generaron ineficiencias en todos los sectores, que exigieron el uso de subsidios o la intervención estatal para que continuaran operando. La exigencia de un mercado sin competencia externa desalentó la creatividad empresarial y la competitividad. El productor carecía de acceso a insumos de precio y calidad internacional, lo que provocó crear una estructura productiva no especializada en otros, con rezagos tecnológicos y monopolios en la mayoría. La calidad de los bienes no correspondía al precio y por lo mismo era imposible colocarlos en el mercado mundial. El consumidor nacional era cautivo de esa política y tenía que subsidiar parte de la ineficiencia productiva. En estas condiciones –siempre según el diagnóstico gubernamental– ni el empleo, ni el salario podían crecer sanamente ya que el aumento artificial en uno u otro desembocaba, automáticamente, en escasez o en alza de precios. Se gestaron, así, las condiciones para que el país se sumiera, una vez agotadas las fuentes externas de financiamiento, en un círculo vicioso de inflación y estancamiento, resultado de la falta de competitividad. De ahí la explicable exigencia de erradicar la inflación y sanear las finanzas públicas, de promover la competitividad, cancelar la ineficiencia del Estado y fortalecer la nación.⁹⁶

⁹⁵ Jaime Serra Puche, – *TLCAN*, 1992

⁹⁶ Serra Puche, J. Op. Cit., p.

Esto es lo que argumentaba entonces el gobierno del presidente Salinas, apoyando sus argumentos en los logros de política económica que iba logrando, principalmente en lo relativo a reducir el déficit de la cuenta pública y la inflación. Afirmaba, además, que el Estado disponía de recursos para atender, por una parte, las demandas básicas de los grupos más necesitados, y por la otra, para promover, sin subsidios injustificados ni intervenciones, un desarrollo sano y productivo. México requería de un crecimiento económico sano y fortalecido mediante una mayor competencia externa, y con base en él podía tener confianza y firmeza para incorporarse, participar y beneficiarse del dinamismo de la nueva economía internacional. Así, según el gobierno, con el aumento de la competitividad en el aparato productivo mexicano atraería nuevas inversiones y permitiría a los productores competir con éxito en el exterior. Ello se traduciría en la creación de nuevos empleos más productivos y mejor retribuidos que llevarán a un aumento de bienestar general.

Además de estos argumentos basados en la realidad económica interna, el gobierno de Salinas justificaba el TLCAN con su interpretación de los cambios que ocurrían a nivel internacional. Así, por ejemplo, refería que los cambios en el Este de Europa (con el derrumbe de la URSS y sus países satélite) modificaron los equilibrios políticos existentes, así como el papel del resto de los países. Al desaparecer una de las dos superpotencias militares, protagonistas de la Guerra Fría, la reorganización se tuvo que dar, afirmando el papel de EUA como superpotencia económica y provocando que los países tengan de mayor dinamismo económico. Asimismo, se consolidaban los procesos de integración económica, política y en algunos casos, monetaria, teniendo generalmente a un país o núcleo de países como guía en todos los continentes: la Unión Europea, Asia con la integración de Japón y los NIC's, y ahora Norteamérica. El panorama hacia un libre comercio era obligado en un mundo más globalizado.

Se argumentaba también que si bien los cambios políticos en el mundo habían modificado las fronteras económicas, éstas sin embargo experimentaban un impacto mucho mayor como consecuencia de la internacionalización de los procesos productivos y distributivos, posibles gracias al avance científico y al desarrollo tecnológico. Esta globalización creciente de la economía iba permitiendo, por un lado, un nuevo y mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, a través de los procesos de producción compartida. Por otra parte, el aumento sustancial de las capacidades productivas de regiones y países obligaba a desarrollar nuevas y más ágiles estrategias de comercialización a nivel mundial, a fin de penetrar en el

mayor número posible de mercados. La búsqueda permanente de niveles superiores de competitividad era entonces el motor de la dinámica económica contemporánea. Para alcanzar esos niveles, los países se estaban vinculando entre sí, con el objetivo de lograr un mejor aprovechamiento de sus capacidades y recursos. Ello les estaba permitiendo tener acceso a diversas tecnologías, adoptar patrones eficientes de producción, y beneficiarse de las economías de escala⁹⁷. Se argumentaba, finalmente, que la recomposición de la escena política y económica internacional, imprimía un carácter especial a la nueva competencia mundial, que la confrontación ideológica quedaba en segundo plano ante una lucha aguda por la obtención de capital, por la adquisición de tecnologías y por la conquista de mercados. En suma la viabilidad de las economías modernas había pasado a depender de su capacidad para vincularse a los procesos de globalización. La conclusión y el corolario de este razonamiento oficial eran obvios: La creación de una zona de libre comercio en América del Norte permitirá a México enfrentar, en mejores condiciones, esta fuerte competencia por capital, tecnologías y mercado, y vincularse con éxito a la nueva dinámica de la economía internacional. Gracias supuestamente a los cambios internos realizados, y a las nuevas oportunidades para abrir la economía y transitar hacia el TLCAN, México se convertiría en un país altamente atractivo para la inversión. El fortalecimiento del mercado interno y el acceso a los mercados de Canadá y EUA permitiría al aparato productivo nacional explotar grandes economías de escala y estar en condiciones de gran competitividad para conquistar otros mercados fuera de la región. Así, el tratado también permitiría profundizar y ampliar los vínculos existentes con otras regiones y países, y lograr la diversificación de las regiones económicas de México y de sus vínculos con el mundo.⁹⁸ El gobierno de México consideró que los principios rectores sobre los cuales se tendría que sustentar el Tratado debían realizarse con estricto apego a lo establecido por la Constitución. Refiriéndose esos principios rectores en primer lugar a la liberación del comercio en bienes, servicios, y flujos de inversión, conviene describir a grandes rasgos lo que implicaba la negociación en cuanto a los principales sectores involucrados, así como las posturas más destacadas de México al respecto.

a) Energía.

En este aspecto México no quiso negociar. Se conservó intacto el derecho del Estado mexicano a mantener el dominio directo del petróleo y los carburos de hidrogeno sólidos, líquidos y gaseosos, así como el derecho exclusivo de explorar, explotar, refinar y procesar petróleo y gas

⁹⁷ Caballero, Emilio, El tratado de libre comercio. Beneficios y desventajas, México, Diana, 1995.

natural, incluido el derecho exclusivo de producir gas artificial, petroquímicos básicos, sus insumos y el uso de los ductos correspondientes. No se contrajo ninguna obligación para garantizar el abasto del petróleo o de cualquier otro producto. Se conservó intacto el derecho del Estado para mantener el monopolio del comercio en electricidad y petróleo crudo y sus derivados, así como su transporte, almacenamiento, distribución y las ventas de primera mano. Con el TLCAN no se permitirá el establecimiento en México de gasolineras extranjeras.

b) Inversión.

En este aspecto sólo el Estado puede invertir en energía, en operación y propiedad de satélites y estaciones terrestres, en el servicio postal, telegrafía y radiotelegrafía, en la emisión de billetes y monedas, y en el servicio ferroviario. Se conserva prohibida la inversión de extranjeros para adquirir el dominio de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos, conforme al artículo 27 de la Constitución. Por otra parte, el tratado sería compatible con las disposiciones del artículo XXIV del GATT (OMC), y para ello debería cubrir una parte sustancial de los intercambios que realizan los tres países y no elevar barreras adicionales para el comercio extrarregional. El tratado, lejos de limitar relaciones comerciales de México con la comunidad internacional, será un apoyo y un estímulo para estrechar vínculos con otros países y regiones. En cuanto a aranceles, la postura mexicana fue favorable a establecer plazos adecuados para su eliminación, acordando con sus contrapartes un plazo inmediato –a la entrada en vigor del TLCAN–, un segundo luego de cinco años, un tercero luego de diez, y uno especial para productos sensibles extendido por 15 años. De esta manera, cada sector, de acuerdo a su situación actual y a sus necesidades particulares, habría de tener un periodo de transición lo suficientemente amplio para adaptarse al nuevo clima de mayor competencia. “La planta productiva nacional, en su mayoría, ya se ha adaptado al entorno de competencia internacional que en forma paulatina se ha creado, desde la década pasada, cuando inició la apertura comercial en nuestro país”.⁹⁹

Las grandes empresas nacionales y las transnacionales fueron las que realmente podían sobrevivir al TLCAN y a la crisis de 1994-1995. Y las que quedaron ahora ya son fusionadas con otras empresas extranjeras, como es el caso del sistema bancario, que hoy domina con más del 90% del capital. El tratado deberá impedir que las normas y estándares técnicos indispensables para preservar la salud y los derechos del consumidor, así como el medio ambiente, se convertirán en

⁹⁹ Serra Puche, J. Op. Cit., p.

barreras no arancelarias para nuestras exportaciones. Al respecto, el tratado delimita claramente la aplicación de estas disposiciones y contempla instancias de consulta y coordinación, para evitar su uso con fines proteccionistas. Como hoy ocurre con los transportistas mexicanos o con el atún (*free Dolphins*).

Otra necesidad de establecer reglas de origen transparente que a la vez que promueven la competitividad de la región y eviten la triangulación, sean congruentes con las realidades de la globalización y los requerimientos del comercio extrarregional. Al respecto se establecieron fracción por fracción, las condiciones mínimas que los bienes y servicios deberían cumplir para beneficiarse de las preferencias convenidas. Otro principio básico fue el de incluir disposiciones precisas para evitar el uso de subsidios que distorsionen al comercio o afecten las condiciones de competencia. En este sentido, el tratado contiene reglas que prohíben los subsidios injustificados y prevén medidas compensatorias en caso que se utilicen. Para la solución de controversias se acordó crear instancias imparciales y establecer disposiciones procesales para que, en forma rápida y no onerosa, se resuelva cualquier diferencia. Así se evitara que las disputas carezcan de canales adecuados para su solución y contaminen el conjunto de las relaciones entre los tres países. A la vez se impedirá que los exportadores mexicanos vean entorpecido el acceso de sus productos ante medidas unilaterales o que sufran daño por procedimientos lentos y costosos. Estos principios básicos que México planteó al inicio de las negociaciones se cumplieron claramente (en teoría). Ello ha permitido obtener un tratado que reconoce las asimetrías entre las naciones, que se apega a nuestra constitución, comprehensivo y de aplicación gradual.¹⁰⁰

C) Comercio de bienes.

El programa de liberación del comercio de mercancías, se registró por tres temas básicos:

1. Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias
2. Reglas de origen
3. Operaciones aduaneras.

Un primer grupo de mercancías tendría acceso libre de aranceles desde el día en que entró en vigor el tratado. En el caso de las exportaciones de mercancías, 7,300 fracciones arancelarias de EUA entraron en este primer grupo, de las cuales 4,200 correspondían a la consolidación del sistema generalizado de preferencias. En 1991, las exportaciones a EUA y Canadá de estos bienes

⁹⁹ Serra Puche, Jaime. *El ABC del TLCAN. México, 1991.*

¹⁰⁰ *Idem.*

representaron 84 y 79%, respectivamente, de la factura exportadora no petrolera a esos países, alrededor de 23 mil millones de dólares. México desgravó de inmediato las 5,900 fracciones arancelarias que en 1991, representaron 43 y 41% de las importaciones no petroleras provenientes de EUA y Canadá, respectivamente. El 80% del valor de las importaciones que México desgravó de inmediato corresponde a bienes de capital (maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz e instrumentos). EUA y Canadá desgravaron gradualmente hasta el 5º año cerca de 1,200 productores cada uno que representaron en 1991, 8% de las exportaciones no petroleras mexicanas a esos países, más de 2 mil millones de dólares. En este rubro destacan muchos productos automotores y textiles. México desgravó en este mismo plazo 3,300 productos que en 1990, representaron 38% de las importaciones mexicanas provenientes de EUA y Canadá.¹⁰¹ Un cuarto grupo de productores estarán sujetos a una desgravación más lenta, que culminará en el decimoquinto año, para permitir un periodo de ajuste suficientemente largo que evite desequilibrios sectoriales. En este plazo, los tres países tendrán, aproximadamente, el 1% de sus importaciones en esta categoría especial. Algunos productores específicos tendrán periodos de desgravación particulares pero en ningún caso el plazo será superior a 15 años. Se cumple así el requisito del GATT de que las transacciones contengan plazos razonables y a la vez brinde periodos para que los sectores puedan madurar sus procesos de ajuste. El programa de desgravación arancelaria implicará beneficios concretos para México. En primer lugar, otorgará certidumbre a los sectores productivos sobre la naturaleza y el perfil de la desgravación. En segundo término, la desgravación conllevará un acceso preferencial al mercado de EUA y Canadá, respecto al acceso que gozará el resto del mundo a estos países. Ello significará una clara ventaja para los exportadores mexicanos y flujos comerciales adicionales para México.

d) Sector textil.

La industria textil mexicana tiene raíces profundas y un historial tan amplio como sus posibilidades de desarrollo. Las restricciones al comercio internacional de productos textiles constituyen un obstáculo al desarrollo pleno de las actividades. Por ello, México puso empeño especial en lograr un acceso estable y permanente de sus productos textiles a los mercados de EUA y Canadá. Este propósito se alcanzó plenamente. El tratado abrirá al sector oportunidades de crecimiento sobre la base de los mercados de exportación, ya que propiciará una integración eficiente de la cadena productiva, a partir de la modernización tecnológica y de la explotación de grandes

¹⁰¹ *Idem.*

economías de escala. México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada, por considerar que esas importaciones afectarán a la industria nacional, EUA eliminará inmediatamente los aranceles a las fracciones que representan 45% del valor actual de nuestras exportaciones a EUA. México, en cambio, sólo desgrava inmediatamente menos de 20% del valor de las exportaciones estadounidenses a nuestro país. Con el fin de proteger los segmentos más sensibles de la cadena textil, México desgravará en un plazo de 10 años, 16% del valor de las importaciones provenientes de EUA, mientras que EUA solo mantendrá 6% de sus importaciones textiles de México en dicho plazo. Con el acuerdo en materia textil, México garantizará un acceso permanente a un mercado del 100% que el nacional. Esta escala, aunada al acceso a tecnologías e insumos competitivos, permite un crecimiento considerable en la inversión y con la generación de empleos en el sector. La modernización textil, se convierte así en la opción que mejor garantizará su viabilidad a largo plazo.

e) Sector automotor.

Este sector es de gran importancia para los tres países. En el caso de México, la industria automotriz emplea directa e indirectamente, a más de 450 mil trabajadores, genera más de 25% de las exportaciones manufactureras, y 2.5% del PIB. Constituye el sector más integrado de la región y el mejor ejemplo de la importancia de la globalización económica. El objetivo de la negociación fue incrementar la competitividad de la industria automotriz nacional, a través de la optimización de las escalas de producción, la especialización eficiente y la complementación eficaz de las tres economías. El programa de liberación establece condiciones y los plazos para la eliminación de las barreras comerciales regionales de productos automotores. En materia de desgravación a la entrada en vigor del tratado, EUA eliminó totalmente los aranceles vigentes para autos. Para los camiones ligeros, redujo de inmediato el impuesto a la importación de 25% a 10% y lo eliminó en 5 años. México en cambio, desgravará las importaciones de autos en 10 años, a partir de un arancel inicial de 10%, mientras que eliminó los aranceles a los camiones ligeros en 5 años. La desgravación de camiones pesados, tractocamiones y autobuses se realizará en 10 años en los tres países. Esto beneficiará a México ya que los aranceles iniciales eran mayores en México y por ello, a lo largo de la transición, el sector de camiones y autobuses estará más protegido en México que en EUA y Canadá. La desgravación en Canadá tendrá los mismos plazos máximos que el programa mexicano de desgravación, aunque es necesario destacar que la mayoría de las exportaciones mexicanas a Canadá ya están sujetas a arancel cero. Es importante señalar que tanto en Canadá como en México, las empresas automotrices son transnacionales y estas empresas han estado a favor del libre comercio, por

que al no existir aranceles y libre tránsito los costos de los productos automotores registran un menor costo, así como un mayor trato preferencial. En el caso de la industria terminal, el acuerdo automotor propiciará el desarrollo de patrones competitivos de especialización, que permitirán aprovechar economías de escala. La industria terminal también contará con la flexibilidad necesaria para importar partes, componentes y vehículos para complementar su producción adecuadamente. Destaca por su importancia, la desgravación en EUA de camiones ligeros, que abrirá un nicho de mercado en el que México ha demostrado su competitividad. En suma, la integración del sector automotor en América del Norte propicia condiciones de competitividad, que se reflejarán en una oferta más amplia de vehículos, a precios más bajos para los consumidores.¹⁰²

f) Sector agropecuario.

En el sector agropecuario existía la idea de modernizar el campo, así como hacer más competitivos los productos de este sector, esto era el papel que desarrollaba el gobierno en ese tiempo planteando 6 principios para lograrlo, lo cual jamás se dio, pues hoy este sector está sumergido en una fuerte crisis, en parte por la oferta externa de los principales productos básicos, y en la que si no existía una competitividad viable, jamás podríamos competir con EUA y Canadá. Así como a los subsidios que EUA otorga a productores de granos, haciendo una competencia desleal, para México y Canadá.

- Garantizar el acceso libre de las exportaciones mexicanas a los mercados de EUA y Canadá.
- Brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor.
- Asegurar a los productores el acceso a sus insumos en condiciones de competitividad internacional, especialmente en tractores y otros bienes de capital, tanto nuevos como usados.
- Asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste interno equilibrado.
- Establecer un sistema de apoyos directos que sustituyan a los mecanismos de protección comercial
- Propiciar un cambio de cultivos o de actividades hacia aquellas que generen mayores ingresos.

Para alcanzar estos objetivos, se propusieron acuerdos en materia agropecuaria que abarca las siguientes áreas: apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados, subsidios a la exportación y disposiciones sanitarias y fitosanitarias:

- ✓ Apoyos internos. El tratado reconoce explícitamente el derecho del gobierno mexicano para respaldar la modernización del campo, principalmente en el desarrollo de infraestructura de

¹⁰² *Idem.*

servicios e información de mercados, de programas sanitarios y fitosanitarios, y de investigación dirigida al desarrollo de productos específicos, entre otros. México mantendrá el margen de manobra necesario para introducir un sistema de pagos directos que sustituya a la protección comercial. Ello permitirá a los productores competir en condiciones paritarias con sus contrapartes norteamericanas. Así se plasma el compromiso que los negociadores mexicanos adquirieron con las organizaciones de productores y campesinos.

- ✓ Abaratamiento de insumos. Se acordó un programa de liberación comercial de los principales bienes de capital y otros insumos que requiere el campo mexicano para su modernización, incluyendo tractores y otros implementos agrícolas.

Destacan los siguientes productos de alto interés exportador para México, que EUA desgravó inmediatamente: todas las flores y plantas de ornato, excepto las rosas, ganado bovino en pie, miel de abeja y nueces, entre otros, en los casos del pepino, berenjena, espárrago, melones, fresa, tomate tipo cereza, chicharos y sandía entre otros, las desgravaciones total inmediata se aplicaron durante la parte del año en la que México concentra sus exportaciones, con un calendario de desgravación para el resto del mismo. EUA desgravó en cinco años productos mexicanos que representan 6% de nuestras exportaciones mexicanas, en los que tenemos un potencial productivo. En contra, México desgravó en un periodo de 5 años 3% de las importaciones procedentes de EUA. Los productos que desgravó EUA son: rosas, frutas, vegetales, naranjas, mangos, aceitunas, y jugo de piña, tomate, col de Bruselas, pimienta, calabacitas, y maíz dulce, esta desgravación se aplicó durante parte del año, y el resto del año se aplicó un calendario más gradual. En la categoría de 15 años México colocó los productos de mayor sensibilidad económica y social: el maíz, frijol y leche en polvo. En el caso de Canadá, se negoció que 88% de las exportaciones mexicanas a ese país, gocen de un arancel cero inmediatamente mientras que de las fracciones sujetas a aranceles, México desgravó inmediatamente solo 4% del valor de las importaciones provenientes de Canadá. El 5% de las exportaciones mexicanas hacia Canadá se desgravaron en 5 años y 7% en 10 años, sin embargo, Canadá redujo a México el arancel de inicio en 50%. México, en cambio desgravó en 5 y 10 años el 4 y 28% del valor de las importaciones provenientes de ese país. Así también con Canadá se reconocieron las diferencias estructurales entre los sectores agropecuarios de ambos países. México excluirá a Canadá de acceso preferencial a los productos lácteos y avícolas, que representan 27% de las importaciones provenientes de ese país. Con excepción del comercio de productos avícolas y lácteos con Canadá, se eliminarán las licencias y permisos previos de

importación, estos se sustituirán por un mecanismo llamado "arancel-cuota". Este sistema permitirá el acceso sin pago de aranceles hasta cierta cantidad, y así asegurar insumos competitivos a la agroindustria nacional, las importaciones por encima de esa cantidad estarán sujetas a un programa de desgravación arancelaria, a partir de niveles previamente convenidos. Este esquema asegurará una protección adecuada a lo largo de la transición y se aplicará a los productos más sensibles para México, como son el maíz, frijol, leche en polvo, cebada y los productos avícolas. Así estos productos tendrán una protección adicional a través de este mecanismo que sustituirá a los permisos previos de importación.

- ✓ Subsidios a la exportación. Se acordó la eliminación de subsidios, si alguna parte importa productos subsidiados de un país fuera de la región, o si por la parte importadora decide permitirlos. En cualquier caso, se mantendrá el derecho de imponer impuestos compensatorios. Esto asegurará a los productores mexicanos condiciones leales de competencia. Los acuerdos alcanzados en materia agropecuaria ofrecerá a México la oportunidad de afianzar el proceso de modernización del campo y mejorar el bienestar de las familias campesinas. Por una parte se abrirán nuevas oportunidades para desarrollar productos de alto valor agregado, con el consecuente beneficio para los productores, a través del acceso preferencial a los mercados de Canadá y EUA. Por otra parte, para los productores que más apoyo requieren, se abaratarán los insumos. De esta forma se cumple el compromiso del gobierno de la República con los campesinos de México.¹⁰³

La postura del sector empresarial y el impacto en los empleos.

Una de las hipótesis principales de los defensores del TLCAN es que éste tendrá un efecto positivo sobre el empleo y los salarios. De hecho esta idea ha llevado a que buena parte del sindicalismo mexicano lo haya considerado favorablemente. El secretario general del sindicato mexicano de electricistas, el cual tuvo una alianza política con el gobierno de Salinas de Gortari, declaró en 1990 en una conferencia en EUA ante sindicatos estadounidenses y canadienses que se habían expresado en contra del tratado, cito textual "el acuerdo de libre comercio entre EUA, Canadá y México puede abrir más fuentes de trabajo y permitir el flujo de artículos más baratos hacia los dos países. El libre comercio ayudará a México, porque atraerá capital estadounidense para crear empleos y los consumidores mexicanos gozarán de una gama más amplia de importaciones de alta calidad y se incrementará el número de bienes y servicios para México."

¹⁰³ Serra Puche Jaime. *TLCAN.. SECOFI. 1992*

Sin embargo a esta declaración, la mayoría de los sindicatos estuvo en contra del tratado, respecto al salario es esta solo una ventaja comparativa de México con EUA y Canadá. Sin duda tanto los sindicatos de México como de EUA y Canadá siempre estuvieron en contra del tratado. De hecho en México el sindicalismo se ha terminado, y los sindicatos fuertes que existan son ya muy pocos, principalmente sindicatos paraestatales. De hecho el libre comercio se asocia con la pérdida de empleos para las clases obreras y con la disminución del ingreso real que resulta de la desindustrialización así como al mayor debilitamiento de la capacidad de los sindicatos para proteger los estándares de vida por los que los trabajadores han luchado durante más de un siglo. Según Mark Anderson, economista internacional de la AFL-CIO, el establecimiento de un área de libre comercio entre México y EUA sería como si: Alguien dibuja un círculo alrededor de Chicago y determina que dentro de dicho círculo no se aplicará la legislación de EUA sobre el salario mínimo y el trabajo de menores, ni se observarán normas de seguridad y salud, ni se tendrá que pagar un seguro de desempleo y compensaciones a los obreros. Estos y otros estándares significan un costo para los productores de EUA. Pero nosotros, como nación, hemos convenido en que dichos costos son necesarios para elevar el nivel de vida de todos nuestros ciudadanos. Y en México no se exige pagar tales costos.¹⁰⁴ Si bien la AFL-CIO también se opuso al ALC; su opinión al acuerdo de mexicano es aún más negativa, ya que este constituye en el fondo una amenaza para el "contrato social" del trabajador estadounidense que siguió al New Deal, dado que el costo sencillo de una mano de obra no capacitada o semicapacitada, es sin duda, lo que más incentiva a los fabricantes estadounidenses a cruzar la frontera. Así por ejemplo, un salario básico en la manufactura, en EUA, era de 13.85 dólares EUA, contra 13.53 en Canadá y sólo 1.99 en México esto en 1990, además de que en las industrias maquiladoras pagan menos de un dólar por hora. Los sindicatos sostienen que en tales circunstancias, un tratado de libre comercio no sería un acuerdo comercial sino la "renta por parte de EUA de mano de obra barata mexicana".¹⁰⁵

Los empresarios mexicanos, como los de otros países pasaron rápidamente de una situación de mercado protegido a otra de mercado competido. En 1983 se inició un programa de liberación comercial, al cual se dio un fuerte impulso en 1985 y un carácter más permanente en 1986, con el ingreso al GATT. La liberación de la economía los enfrenta a nuevos problemas y desafíos cuyos resultados ahora son totalmente conocidos. Como el desmantelamiento de la industria

¹⁰⁴ Mark A. Anderson. "Statement to subcommittee on trade", ways and means committee, cámara de representantes de EUA, 1990.

¹⁰⁵ AFL-CIO.



nacional, y la quiebra de pequeños y medianos productores ante la competencia internacional, pero sin embargo para las empresas grandes altamente exportadores o para las transnacionales el TLCAN fue una válvula de escape y fue muy afortunado. Los graves riesgos de abrir rápidamente las fronteras, advertían los principales sindicatos de México y EUA, ellos estaban en contra de abrir las fronteras, a la inversión extranjera y a la competencia internacional, México podría convertirse en un país maquilador, como sucede y con una dependencia de EUA muy elevada, y lo observamos con el cierre de máquinas, en la frontera y en todo el país con la recesión económica de EUA, y sin un proyecto de desarrollo autónomo e independiente¹⁰⁶.

Tipos y grupos de empresas ante el TLCAN.

La situación de los empresarios y la posición que tienen ante el TLCAN no es homogénea, depende de un conjunto de factores que incluye el tipo de actividades económicas a las que se dedican, la región del país en que se ubican, la magnitud de sus establecimientos y en un orden más amplio, su capacidad y poder económico, político y social.

> Las empresas transnacionales.

El dinamismo exportador de México proviene en gran medida de las empresas transnacionales. Antes del TLCAN " en solo diez productos se concentran 49% de las ventas industriales. Asimismo cerca de 50% de las ventas al exterior de manufacturas, las realizan empresas transnacionales".¹⁰⁷ En la medida que las empresas transnacionales, en su gran mayoría estadounidenses, exportan en forma creciente hacia su país de origen, y en razón de que el aumento de proteccionismo de ese país constituye una amenaza potencial para el libre flujo de sus productos, éstas han sido aliadas naturales del estado mexicano en las negociaciones del TLCAN. De hecho, participaron de diversas maneras a favor del libre comercio y del TLCAN.

> Empresas exportadores.

Localizados principalmente en el D.F, Monterrey y Guadalajara, iniciaron su reconversión industrial desde principios de los años ochenta. Estos empresarios se asocian frecuentemente, con firmas multinacionales para obtener procesos tecnológicos que les permitan competitividad internacional. Sin duda los grandes empresarios exportadores han sido los principales impulsores privados de las negociaciones para llegar a un TLCAN.

> Pequeños y medianos empresarios.

¹⁰⁶ Caballero, Emilio, El tratado de libre comercio. Beneficios y desventajas, México, Diana, 1995

¹⁰⁷ Hernández Cervantes Héctor. "Apertura comercial y proteccionismo: fomento industrial e inversiones extranjeras. Mercado de Valores. NAFINSA #10. 1998.

Estos pequeños productores, están ubicados en la industria de bienes de consumo tradicional como: alimentos, bebidas, calzado, curtiduría, textiles, confección y algunos productos metálicos. Estos afiliados principalmente a la Canacintra, se opusieron desde el GATT y obviamente al TLCAN, algunas de ellas hoy ya no existen. También con los productores de juguetes, calzado, muebles, productos de piel, confección de ropa. La visión que estos empresarios de la industria tradicional tienen del TLCAN esta influenciada por dos factores: la caída del mercado interno a raíz de la crisis de 1982, y la apertura unilateral acelerada de 1986-1987, las cuales los colocaron en una situación de desventaja frente a los países del sudeste asiático. Aunque los dirigentes de los microindustriales observan con ciertas precauciones las negociaciones para el TLCAN y advierten que es muy difícil para México negociar desde una posición en desventaja. Son escépticos respecto a los beneficios que puedan obtener sus empresas, las cuales producen por lo general artículos de poca calidad para los sectores populares de México.

➤ Productores agrícolas.

El problema de la agricultura y la ganadería, ante el TLCAN va más allá de los intereses inmediatos de los productos agropecuarios. En realidad, constituye un asunto de crisis en este sector, desafortunadamente la crisis se ha extendido, en parte por el tratado, pero debemos recordar que la crisis existe desde antes de la firma. Esto lleva a la necesidad de reducir la dependencia del país de las importaciones de alimentos. La agricultura mexicana destinada a la alimentación vive un estado crónico de crisis desde mediados de los setenta y gran parte de los productos siguen importándose. Según los propios agricultores y muchos analistas del sector, la incorporación de la agricultura mexicana al TLCAN con fuertes diferencias tecnológicas, y por los apoyos en política económica, enfrentara enormes problemas ante la competencia de Canadá y EUA. Cabe destacar que los productores hortícolas y frutícolas, tales como el jitomate, pepino, calabaza, aguacate, mango, piña, cítricos, café, son competitivos con el mercado norteamericano y canadiense por la existencia de ciertas ventajas competitivas de tipo climático, socioeconómico o por los altos requerimientos de mano de obra. Sin embargo, en los productos con baja utilización de fuerza de trabajo y alta mecanización en razón del tipo y tamaño de la superficie cultivable, como en el caso de los granos, cereales, y semillas oleaginosas, los niveles de productividad de EUA y Canadá son muy superiores a los de México. Algunos casos de productos importados son el maíz, arroz, cebada, avena y soya, los precios son muy bajos a comparación de los producidos en México. Esta alta disparidad entre los niveles de productividad de ambos países es aún mayor si se considera que en EUA el promedio es logrado en extensiones mucho mayores. Para los analistas del sector agrícola, es posible

Incrementar la productividad en México, sin embargo EUA cuenta con un conjunto de factores que les permite competir con grandes ventajas, la disponibilidad de cerca de 200 millones de hectáreas cultivables, la calidad de las tierras de temporal, y de su sistema de riego natural, así como las condiciones climatológicas y de fertilidad de los suelos que hacen posible reducir los riesgos de plagas y los gastos de fertilizantes. En EUA como Canadá existe una decidida política de apoyo al sector agropecuario, al que se considera de alta prioridad. Este se manifiesta en recursos canalizados para investigación, infraestructura, y otros apoyos directos e indirectos a los productores, tales como: precios de garantía, subsidios de créditos, en los seguros y en la producción, garantía de compra y almacenamiento, programas para el combate contra las plagas o financiamiento para la construcción de vivienda. La agricultura mexicana, descapitalizada y subordinada desde hace varias décadas a favor de crecimiento urbano-industrial enfrenta últimamente el problema de la eliminación de gran parte de apoyos de instituciones que ya no existen como: ANAGSA, Banrural, Conasupo y Fertimex. En razón de dichas condiciones y para los defensores de este argumento, la agricultura mexicana que produce granos y cereales no estará durante mucho tiempo en condiciones de competir en un mercado abierto con la norteamericana a menos que reciba apoyos equivalentes y por lo menos no se ve iniciativa para que esto ocurra.¹⁰⁸

EL PAPEL DE CANADÁ EN LAS NEGOCIACIONES DEL TLCAN.

Para Canadá las opiniones fueron muy diversas, para ellos ya no era tanto impacto pues con el ALC con EUA existía ya un precedente. Pero en la mayoría de los sectores fue una postura positiva, excepto para los sindicatos como en el caso de México y EUA. El proyecto de un Tratado de libre comercio en América del Norte (TLCAN) que incluía a México originó muy diversos tipos de respuestas en Canadá. Algunos como en México apoyan el TLCAN, al considerarlo una extensión lógica del ALC entre EUA y Canadá. Otros se opusieron por que lo veían como un paso más en las desventajas al tratado bilateral del ALC. Estas opiniones opositoras reflejan por una parte, el desacuerdo básico sobre si la liberación comercial es una política económica deseable. La percepción de los canadienses acerca del TLCAN era en gran medida de preocupación, y las negociaciones se hicieron básicamente acerca de cómo funcionó el ALC. Pero algo importante

¹⁰⁸ Sodí de la Tijera Demetrio. "TLC soberanía alimentaria". Jornada 1991.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

que sucedió antes de las negociaciones fue que la opinión pública se volvió en contra del ALC y las proliferaciones de disputas comerciales con EUA despertó cierta inquietud debido a la administración pública estadounidense, como respuesta a las presiones del sector privado y con el contexto de una economía en recesión, adoptando una actitud agresiva.

EL 24 de septiembre de 1990, Canadá manifestó también su interés por participar en las negociaciones con México y EUA, y un día después el presidente Bush solicitó la autorización formal al comité de finanzas del Senado y al comité de medios y procedimientos de la cámara de representantes de su país para iniciar la negociación bajo el procedimiento expedito "fast track". Esta autorización fue otorgada el 27 de febrero de 1991 en medio de un agitado debate entre detractores y defensores del TLCAN. La decisión que tomó Canadá de participar en las negociaciones de un acuerdo trilateral de libre comercio presagiaba nuevas dificultades para el gobierno conservador el cual estaba en el poder. Esta decisión en gran medida podía reabrir el debate en contra del primer acuerdo comercial (ALC). El gobierno del primer ministro Mulroney y su partido estaban acumulado un elevado número de críticas debido a los problemas económicos y políticos que se achacaban como consecuencia del acuerdo de libre comercio firmado anteriormente. En un primer momento, cuando México y EUA anunciaron su decisión de firmar un acuerdo de libre comercio, Canadá se mantuvo a la expectativa y prefirió convocar a diversos especialistas para que opinaran sobre esta nueva alternativa. Las diversas opiniones fueron recogidas en gran medida gracias a los testimonios que se presentaron en la Cámara de los Comunes en la ciudad de Ottawa y estos tuvieron una gran diversidad de opiniones. En el caso del segundo debate, la mayoría de las preocupaciones manifestadas se vincularon a otros aspectos fuera de los económicos, como la práctica democrática mexicana, el nivel de la productividad en México, menor nivel salarial y las condiciones laborales en las maquilas, la violación a normas laborales, ambientales y de derechos humanos entre otros factores importantes que los canadienses tomaron con preocupación.

Sectores importantes en las negociaciones del TLCAN para Canadá

Como ya mencione las opiniones referente a las negociaciones del TLCAN fueron muy diversas y contradictorias, de tal forma los canadienses actuaron con mayor discreción aunque llegando el momento de las negociaciones específicas tales como las reglas de origen, el sector automotor, así como los sindicatos canadienses presionaron a sus negociadores con la finalidad de fijar un elevado porcentaje de contenido nacional, lo cual evidentemente golpearía a la industria

maquilladora mexicana. Si el gobierno canadiense aceptó participar en esta negociación se debió a que consideraron que la ausencia canadiense provocaría que los EUA terminará con dos convenios bilaterales, lo cual únicamente favorecería a este último. De tal forma, únicamente los estadounidenses serían los más beneficiados con la inversión extranjera al tener un mercado interno con acceso exclusivo al mercado mexicano.

➤ Grupos en contra del TLCAN.

En Canadá hubo una oposición por parte de grupos sindicales, organizaciones no gubernamentales, algunos grupos empresariales y agricultores. Todos ellos habían adquirido una experiencia previa a partir del debate y la participación que generó el ALC. Para ellos el libre comercio no era viable, por que el mayor beneficio pertenecía a empresas provenientes de EUA. Referente a los productores agrícolas, esto ya tenían una mala experiencia por los bajos costos que tenían los productos agropecuarios estadounidenses en el mercado canadiense, así como los subsidios que tienen los productores estadounidenses en esta rama. Al igual que los anteriores grupos opositores al TLCAN también estaban los fabricantes pertenecientes a Industrias que dependían de la protección, tales como mobiliario, algunos textiles, la Industria del vestidos y las de procesamiento de alimentos. Como en el caso de México y EUA, los trabajadores también se opusieron al ALC y al TLCAN debido a la pérdida de empleos originada por la racionalización de las transnacionales y a la amenaza que representaba el ALC para la seguridad de las políticas sociales de Canadá. A las empresas e Industrias que ya tenían dificultades por el ajuste al ALC, como por ejemplo las Industrias de muebles, zapatos y vestido, les preocupó que se realizara otro acuerdo y aun con un país en que la mano de obra es muy barata y solo serviría para agravar su situación.

➤ Grupos a favor del TLCAN.

La mayor parte de las grandes compañías canadienses apoyaban la iniciativa de los torles (conservadores), y lo directores de las 150 empresas más grandes de Canadá, entre los cuales se encontraban los presidentes de las subsidiarias estadounidenses más importantes, los cuales exigían el libre comercio, aún antes de que alguno de los dos gobiernos se hubiera comprometido con la idea. Las provincias de Alberta y Quebec también estaban a favor de un ALC. Y una vez que el gobierno de Canadá optó por el libre comercio, la asociación de fabricantes canadienses, representantes de los productores más pequeños, que siempre se habían opuesto a tal idea se unió a aquellos que estaban a favor del TLCAN. En el caso del TLCAN, fueron menores las presiones sociales y estatales a favor de la participación canadiense en las pláticas. Y las empresas canadienses mostraron una actitud más abierta. Asimismo se

generó mucha preocupación respecto a la competencia mexicana dentro del mercado de EUA, los empresarios y las organizaciones de estos como la cámara de comercio, la asociación de fabricantes, y la asociación de partes automotrices consideraron que no era posible permitir que fueran otros quienes determinaran el régimen comercial de Norteamérica y por ello Canadá tenía que participar en la negociación. Estos diversos puntos de vista se encuentran reflejados en una encuesta de opinión realizada a mediados del mes de febrero de 1991, la cual encontró que 46% de los canadienses apoyaban el TLCAN, 50% se oponían y el resto estaba indeciso. Las opiniones más fuertes se hallaron en la provincia de Ontario, con 60% en contra y 36% a favor. En los gobiernos de las provincias se dio una situación similar con respecto al tratado: Quebec, Alberta, Saskatchewan y las provincias del Atlántico estuvieron a favor de la participación de Canadá en las negociaciones.¹⁰⁹ El objetivo de Canadá básicamente fue al participar en la mesa de negociaciones fue proteger sus intereses en el mercado estadounidense, sus propósitos fueron más que nada defensivos, y no así de generar, con un enfoque positivo, mayores ventajas competitivas. Si bien un TLCAN podría elevar la competitividad canadiense, no es éste el objetivo primordial de las presiones que hay en el país para la trilateralización de los vínculos comerciales de América del Norte.

El papel de Quebec en el TLCAN.

Quiero tomar principalmente la opinión de esta provincia, básicamente por que como ya mencione en capítulos anteriores se debe estudiar con mayor detenimiento por los factores importantes ya descritos. Solo quiero mencionar 5 objetivos claves para que Quebec aceptara las negociaciones del TLCAN, esto lo distingo de las otras provincias por la posición de Quebec en cuanto a su separación del resto de Canadá y también por que la forma de pensar y gobernar es muy distinto del resto de las provincias canadienses:

1. Mantener las ventajas conferidas por la FTA (Found Transfer Agreement). Con el inicio y desarrollo del TLCAN las ventajas conferidas por la FTA tendrán que mejorarse. De tal forma algunos aspectos de la FTA deberán registrar mejoras sobre todo en: requisiciones gubernamentales, "drawback", servicios, solución de controversias, reglas de origen claras, en el sector textil y ropa, así como poner mayor énfasis a los aspectos en la industria de la cultura.
2. El TLCAN debe mantener la posición de Quebec respecto al mercado estadounidense. En este punto Quebec deberá tener los mismos privilegios y obligaciones que el resto de las provincias canadienses y el resto de los países participantes.

¹⁰⁹ *Ottawa citizen*, 26 de febrero de 1991.

3. Tomar ciertas ventajas del potencial ofrecido por el mercado mexicano, en términos de bienes, servicios, e inversión.
4. Desarrollar ventajas comparativas en orden de fomentar Inversiones en la provincia de Quebec. En términos de acceso de mercado, Quebec es un mercado muy atractivo para inversiones. Y se debe incentivar y promover esta provincia para las inversiones estadounidenses pues tiene buena potencia.
5. Adaptar la competencia fuertemente de los productos mexicanos en Quebec. El ingreso de productos mexicanos sin ninguna tarifa arancelaria. Así como la desgravación periódica a no un plazo mayor de 10 años en algunos productos, esto hará que algunos productos sean sensibles a esta competencia¹¹⁰.

Es importante mencionar que después de algún tiempo del TLCAN, los quebecois todavía con su idea en la separación de este territorio del resto de Canadá, aseguran que si alguna vez llegase a suceder esto, ellos seguirían con el tratado, pues a pesar de todo se han acostumbrado ya a los beneficios de tener libre comercio con México y lo que esto repercute para la economía de esta provincia, de tal forma uno de los beneficios es la derrama económica en el sector educativo, pues se registra un incremento en la demanda por parte de mexicanos en colegios y universidades en Quebec. Así, como incremento en la demanda de productos mexicanos como el café, aguacate, chile, naranjas, cebolla, que ya forma parte de la vida de la población quebecois. Referente a la demanda en mano de obra que se necesita en épocas de sembrar y cosechar un buen porcentaje, del programa que se tiene con México (trabajador temporal), se destina a la provincia de Quebec. Entre tanto algunas inversiones en México, son provenientes de empresarios de la provincia de Quebec. Claramente los objetivos de Canadá y México no siempre serán iguales o siquiera complementarios. Lo importante es que estemos trabajando juntos en temas de interés fundamentales para los dos países. Canadá y EUA comparten muchas ideas y actitudes, pero también discrepan profundamente sobre otros asuntos, ambas facetas contribuyen a la intensidad que tiene nuestra relación. En la medida que los canadienses y los mexicanos tengan un trato más profundo, las relaciones diplomáticas y económicas deberán hallar la manera de responder adecuadamente. Y sin lugar a dudas Canadá puede ser un país al cual no sé a explotado muy bien en cuando a exportaciones hacia este.

¹¹⁰ Gobierno de la provincia de Québec, El ALENA, CANADÁ, 1993.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.3 Análisis económico comparativo de México y Canadá antes y después del TLCAN.

Sin lugar a dudas la economía mexicana y la canadiense en esencia son muy distintas, Canadá: Una economía en desarrollo y la séptima economía mundial. México un país en proceso de desarrollo y a pesar de todos los problemas estructurales que presenta su economía esta clasificada como la novena economía por la OCDE. Sin embargo, como se ha mencionado varias veces tienen un motor que básicamente impulsa ambas economías, así como una factor de dependencia importante con EUA. Describiré la economía de ambos países antes de que entrara en vigor el TLCAN, ya que es necesario observar los avances con indicadores macro y microeconómicos.

ECONOMÍA CANADIENSE ANTES DEL TLCAN.

Durante el proceso de incorporación y formación del TLCAN, existieron controversias y ajuste de las tres economías, Canadá ya tenía experiencia en este aspecto, sin embargo se debía adecuar y ajustar con el ingreso de un país como México, quien sería el principal competidor en el mercado estadounidense sobre todo en el sector máquilador y otros sectores importantes. Es necesario entender todos los aspectos de la economía canadiense y la mexicana, así como llegar a entrelazarlas con algunos puntos en común. En Canadá se registraban diversos cambios tanto en lo político como en lo económico, sin embargo para ellos ya no era nuevo el libre comercio con EUA, ya que este surgió en los ochenta con gran fuerza. En el aspecto político la economía canadiense experimentaba nueva administración. En 1984 los canadienses estaban estrenando nueva administración con la tutela de Brian Mulroney, originario de la provincia de Québec; entre las primeras acciones que tomó este primer ministro, fue darle poder al gobierno provincial, es decir poder controlar la cuarta parte de la producción petrolera y de gas natural en el área submarina de la costa, así como un fondo especial para fomentar la economía de la región que continuamente vivía en depresión comercial. Las provincias marítimas tomaron esta iniciativa con gran entusiasmo ya que con ello se reactivaría la economía de estas provincias.

Así, la administración Mulroney propuso privatizar Petro Canadá y finalizar los intereses federales en la corporación del desarrollo canadiense sin embargo, Petro Canadá ejerció su semiautonomía

como empresa federal y siguió expandiéndose. Además, existió un problema que fue la diferencia entre el precio mundial y el Interno, ya que la OPEP no podía sostener un precio mundial muy por arriba del precio canadiense. Referente a los impuestos federales existió un incremento en gasolina, cigarrillos, vino, cervezas y bebidas alcohólicas y se redujo el impuesto federal sobre ventas de manufacturas, también comenzaron a disminuir por un total de 2 mil millones de dólares canadienses los pagos federales a las provincias por concepto de "subsidios de igualación", así como a la atención médica y educación superior. Parte de esto le dio mayor autonomía a las provincias. En esta administración la economía había mejorado considerablemente, la tasa de crecimiento aumentó al 4% y la inflación se redujo considerablemente al 4%. El desempleo bajó un poco, pero no muy satisfactorio, el déficit anual federal disminuyó escasamente¹¹¹.

Este periodo fue de gran importancia como antecedente para el libre comercio. Con la publicación del Informe de la comisión Macdonald sobre la "Unión Económica con EUA y las perspectivas para el desarrollo de Canadá", como ya lo mencioné en otro capítulo, se desató un sinnúmero de opiniones. Al igual que en México se dieron argumentos de pérdida de empleo en ese caso 300 mil canadienses perderían el empleo después de la firma del tratado, así como la pérdida de identidad nacional. Durante su 1ª administración, Mulroney tuvo más acercamientos con la administración estadounidense. Esto fue un factor importante para que la inversión extranjera, la mayoría estadounidense, rápidamente se duplicara. Ahora bien aunque en esos años creciera la inversión estadounidense las grandes empresas canadienses se fortalecieron, dándose un boom de fusiones y adquisiciones. Tal es el caso de la compañía telefónica más poderosa de Canadá, Bell Canada Enterprise, Ltd, operando sistemas de teléfonos en Ontario y Québec. Otro consorcio importante fue la Power Financial Corporation, una empresa multinacional compuesta de compañías de inversiones y seguros, líneas de autobuses, camiones de carga y barcos y toda la Isla Anticosti. Otro consorcio que se amplió y consolidó fue el de las tiendas departamentales "Eatons" de costa a costa canadiense y en EUA; la Canadian Pacific Enterprises, continuo siendo el consorcio privado más grande de Canadá. El decenio de los ochenta tuvo como característica estas, compras y ventas por parte de empresarios canadienses y estadounidenses (takeovers), en la que gigantesca empresas, sobre todo los consorcios, devoraban una gran variedad de

¹¹¹ Gobierno de Canadá, análisis de acontecimientos en los años 1980-1998. Canadá. 1998

compañías, consolidándose las más grandes. A fines de los ochenta no más de 25 consorcios canadienses controlaban 1,116 compañías, el 1% de las empresas canadienses controlaban el 86% del capital del país y obtenían el 75% de las ganancias. Sin embargo, no todo era positivo porque al poco tiempo la deuda acumulada de las compañías canadienses crecía mucho. No solo existieron inversiones por parte de los estadounidenses, los japoneses no se querían quedar atrás y comenzaron a extender sus negocios en Canadá. Los Industriales japoneses establecieron subsidiarias internacionales como las compañías Toyota y Honda en Ontario. Así Japón se convertía no solo en el segundo inversionista después de EUA en Canadá, sino en el segundo país en importancia con relación al intercambio comercial con Canadá, con la compra anual de millones de toneladas de carbón de Alberta y Columbia Británica, así como con la producción y venta de millones de automóviles japoneses en Canadá. Sin embargo, Canadá registraba un déficit en la balanza comercial. Algunos de los problemas externos tenían que ver con la baja del precio del trigo, dada una sobreproducción mundial, siendo Canadá un importante productor de granos¹¹².

Así casi al terminó de los años ochenta se firma y entra en vigor el tratado de libre comercio entre Canadá y EUA, destacando que este tratado daba excepciones a los productos de petróleo, gas natural y uranio, excepto en caso de "emergencia especial", se daban excepciones también a la exportación de automóviles, y el contenido de estos debían ser con 65% de sus partes manufacturadas en Canadá o EUA. En 1989 entra en vigor el tratado, al inicio el segundo gobierno de Mulroney, el cual tiene que observar todos los cambios referentes al tratado de libre comercio. La economía canadiense empezó a verse afectada, a pesar de que el período de transición era de 10 años para su cumplimiento, pues cientos de compañías canadienses, especialmente sucursales y subsidiarias de empresas estadounidenses, cambiaron de ubicación hacia EUA. Los salarios e impuestos parecían más bajos. Se estimó que por lo menos de 200 mil empleos fueron eliminados o transferidos fuera de Canadá. Sin embargo, las exportaciones hacia EUA incrementaba, así como las inversiones extranjeras. Durante los anteriores 15 años del régimen de Trudeau, Canadá acumuló la deuda internacional a más de 200 mil millones de dólares, y en cuatro años la administración Mulroney sumo más de 150 mil millones. Así, en 1988 la deuda del gobierno federal ascendió a 351 mil millones, suma per cápita de

¹¹² Gobierno de Canadá, análisis de acontecimientos en los años 1980-1998. Canadá. 1998.



aproximadamente 14 mil dólares, en aquel tiempo la más grande del mundo. Canadá pagaba entonces intereses a sus acreedores hasta por una cuarta parte del Ingreso federal, junto a esta carga de la deuda externa, Canadá iniciaba el tratado con EUA con problemas fiscales, de inflación y salariales .

En efecto, la mayoría de los egresos del gobierno federal se destinaban a los "subsídios de Igualación" a las provincias, más las compensaciones de desempleo y pensiones, y las "subvenciones de costos compartidos". Debido a la inflación, el gobierno federal tenía más déficit. Desde 1975 a 1987 sólo el programa de atención médica casi se había cuadruplicado a 48 mil millones anuales, casi el 9% del PIB. Así la economía para los canadienses no iba bien, simplemente si los salarios había tenido un incremento de 40%, la inflación era de 44%. Una medida que fue muy dura en este período fue la eliminación del presupuesto del seguro de desempleo, que se estimaba en 5 mil millones anuales, ahora tenía que obtenerse de la contribución del patrón por 60% y del trabajador por 40%, esto provocó un deterioro en el salario de los trabajadores y en la ganancia del empresario¹¹³.

A esta problemática vino a sumarse la fuerte recesión que, al empezar la década de los noventa, Canadá al igual que EUA y el resto del mundo. La recesión provocó despídidos por casi 1.5 millones de trabajadores, principalmente en el sector máquillador, aproximadamente el 10.4% de la fuerza laboral. En la recesión, 76 mil compañías quebraron como fue el caso de la Stone Consolidated, así como Chrysler Corporation retró sus instalaciones de Canadá, Petro Canadá que empezaba a privatizarse, cerró refineras y gasolineras, así como ocurrió con la Imperial Oil. El gobierno federal también tuvo que recortar empleos, o disminuir la jornada laboral. Esto provocó severas huelgas y paros, algunos con violencia como en el servicio postal con empleados públicos. Con la prolongada recesión el gobierno de Mulroney restringió la migración al país. Así, antes de la Incorporación de México en el TLCAN, cuando los canadienses estaban concentrados en los resultados del referéndum (este explicado en otro capítulo de este trabajo) y en la crisis constitucional, voltearon a observar una economía que estaba en una severa recesión, la peor desde la gran depresión de los años treinta; existían varios asuntos económicos que preocupaban al país, tales como la difícil condición financiera de las principales

¹¹³ Gobierno de Canadá, análisis de acontecimientos en los años 1980-1998. Canadá. 1998.

líneas aéreas canadienses, así como el cierre de más consorcios importantes los cuales proveían miles de empleos, y el cierre de una importante pesquera de los grandes bancos.

Sin embargo, estos no eran los únicos problemas que existían en la economía canadiense. Al inicio de los noventa, el gobierno federal no podía ya seguir costeadando el seguro médico, ni tampoco a las provincias, que provocaban un déficit muy grande en las finanzas públicas. Y los canadienses no estaban dispuestos a pagar más impuestos, y la única solución posible fue que las instituciones médicas cargaran a la cuenta de los pacientes algunos servicios, lo cual provocó en la población canadiense un cierto descontento, pues estaban acostumbrados a tener el servicios médico gratuito. En cambio en el ámbito internacional, había algunas buenas noticias, una de ellas fue la protección al ambiente firmando el gobierno canadiense y el estadounidense el acuerdo "Green Plan", un programa valuado en 3 mil millones de dólares para "limpiar el ambiente canadiense". Otra fue la firma de un tratado sobre la reducción de la "lluvia ácida" causada por las emisiones de algunas fábricas canadienses y varias estadounidenses en el área de los grandes lagos. Además, en 1990 Canadá se integra a la OEA, esto para tener mejor relación con el resto del hemisferio americano¹¹⁴.

Luego de esto, en el aspecto político Canadá experimentaba una fuerte crisis, pues en 1993 Brian Mulroney anunció su retiro del gobierno canadiense, dejando a una mujer por 5 meses en el poder, Kim Campbell rindió protesta como la primera ministra en la historia de Canadá, el siguiente paso de esta administración fue votar a favor del acuerdo de libre comercio entre Canadá, EUA y México. Esta administración no pudo hacer mucho por la economía de Canadá, pues aunque proponía bajar los gastos gubernamentales y también reducir el déficit federal anual de cerca de 40 mil millones, así como la deuda canadiense internacional de casi 500 mil millones de dólares. Sin embargo, esto no sucedió y al contrario aprobó inversiones no viables. Así, Jean Chrétien rindió protesta para tomar posesión del gobierno federal a finales de 1993, como el 4° primer mandatario francocanadiense. Una vez en el poder, Chrétien empezó a tomar serias decisiones no populistas en la economía canadiense. Tomó severas medidas como congelar los salarios de los trabajadores y recortar el seguro de desempleo, todo esto provocó descontento en ciertos grupos sociales. Las provincias no fueron la excepción, el "subsídido de

¹¹⁴ Gobierno de Canadá, análisis de acontecimientos en los años 1980-1998. Canadá. 1998.

igualación" tuvo que disminuirlo, así como la ayuda en educación, salud y bienestar social. Así en 1998, cinco años más tarde la economía se reactivó, gracias a estos recortes y a los altos ingresos que provenían de elevados impuestos. Un ejemplo de esta mejoría en la economía fue Ottawa, que en 1998 y 1999 registraría un incremento en recaudación fiscal muy elevado y a finales de 1999, decidió bajar considerablemente los impuestos. Así, fue la provincia con mejor desempeño económico en estos años. Era notable la reactivación de la economía, los salarios habían adquirido el poder de adquisición acostumbrado, los servicios médicos y los subsidios volvían a tener los mismos beneficios. Así los niveles de vida volvían a tomar su cauce normal. Y la economía canadiense volvía a tener un crecimiento como hace tiempo no lo tenía. El gobierno de Chrétien tuvo un éxito notable que fue reelegido en 1997, con más del 40% del voto popular a su favor.

LA ECONOMÍA MEXICANA ANTES DEL TLCAN

La economía mexicana se ha caracterizado por varias y fuertes crisis económicas, sobre todo a finales de los sexenios presidenciales. Con las constantes crisis que ha sufrido México, no ha tenido un crecimiento estable y desarrollado. La deuda de 1982; la crisis petrolera de 1986, así como una más reciente, la más alarmante de todas estas crisis, que fue la generada por el "error de diciembre" en 1994, han terminado por hacer fracasar el modelo económico seguido desde los años cuarenta. México además tiene compromisos de una deuda externa cada vez más creciente, misma que no puede cubrir con desahogo. Otros aspectos desfavorables para la economía mexicana, previos a la firma del TLCAN han sido la constante devaluación del peso frente al dólar, la caída del empleo, una creciente inflación, disminución del salario real y en general la caída de la demanda interna.

Ante todo ello el Estado mexicano ha aplicado diversas políticas económicas que puede sintetizarse en: la apertura comercial, la desregulación de actividades y mercados, y la disminución de la participación del Estado en la economía. Estas políticas comenzaron a delinarse desde y con el programa de estabilización en el período 1983-1991. El gobierno necesitaba buscar recobrar la estabilidad de precios y declaraba querer consolidar la base de un crecimiento económico sostenido. Con el programa de estabilización el gobierno enfrentaba la crisis provocada por la caída de los precios del petróleo y el alza en las tasas de interés internacionales, ocurriendo ello

en 1981. La devaluación que siguió a esto, terminó por generar un agudo estancamiento inflacionario y una gran fuga de capitales. El gobierno respondió a esto nacionalizando el sistema bancario, y un nuevo gobierno, encabezado por Miguel de la Madrid, inició negociaciones con el FMI, luego de que prácticamente se declarara la moratoria de la deuda externa. Los programas de estabilización del FMI planteaban recortes en el gasto público, una nueva alineación de los precios relativos, modificación de los controles de precios en los sectores rezagados y el compromiso de mantener políticas de crédito restrictivas, así como un tipo de cambio real subvaluado. Terminada la primera fase del programa de estabilización, el país se quedó inmerso en una profunda recesión y la inflación resultó más alta y fuerte que antes de la crisis. No obstante, la cuenta corriente alcanzó un superávit, debido a la caída en las importaciones. La mejoría en la balanza de pagos permitió al Banco Central acumular reservas, con lo cual se puede aplicar una estrategia antinflacionaria esperando una apreciación moderada y temporal del tipo de cambio real. Esta estrategia quedaba fuertemente condicionada por el FMI y se delineaba en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) en 1983; los objetivos del PIRE eran¹¹⁵:

- Corregir finanzas públicas y sentar las bases para una recuperación más sana a mediano plazo.
- El gobierno recortó sus gastos y aumentó tarifas en el sector público.

Sus consecuencias fueron:

Reducción del déficit primario: El déficit total como parte del PIB permaneció en un nivel alto debido a la persistencia de la inflación. El balance primario mejoró en 10.7% y el superávit en 6.3%; el déficit llegó a su equilibrio entre 1983 y 1985. Las transferencias netas cayeron rápidamente; por lo tanto el país de ser un importador neto de capital (12 mil millones de dólares anualmente), se convirtió en un exportador neto de capital (con una salida de más de 10 mil millones de dólares). El gobierno redujo la tasa de depreciación del tipo de cambio nominal. La apreciación del tipo de cambio real afectó las exportaciones manufactureras. La restricción de las importaciones provocó aumento en los precios de muchos insumos y ocasionó que otros no estuvieran disponibles para el productor nacional. La estabilización gradual no podría mantenerse por mucho tiempo a menos que México contará con condiciones favorables en los mercados externos; lo cual no sucedió así. Los terremotos de 1985 y la caída del precio del

¹¹⁵ Aspe Armella Pedro, El camino mexicano de la transformación económica, México, FCE, 1993.

petróleo en 1986 afectaron el desarrollo macroeconómico del país. La disminución de la demanda de hidrocarburos redujo los ingresos del sector público en casi 9 mil millones de dólares en 1986, lo cual fue equivalente a la producción agrícola total. El descenso de los precios del petróleo, provocaría una tasa más elevadas de inflación. Sin embargo de las crisis petroleras de 1986 y 1982 existieron cambios favorables, principalmente en el sector financiero como: Las autoridades estuvieron dispuestas a elevar tasas de interés. Así como Los efectos de la apertura comercial para bienes intermedios y la corrección del tipo de cambio real alentaron las exportaciones manufactureras. La caída de los términos del intercambio tuvo como consecuencia la caída de los salarios reales; por un lado permitió mayor competitividad de las exportaciones provenientes de los sectores maquiladores con un gran número de mano de obra e impulsó la industria maquiladora y por otro, consolidó la contracción de la demanda.

A pesar de la magnitud de la crisis fue posible evitar cierres masivos de empresas y el crecimiento del desempleo; el empleo creció a una tasa anual de 3.5%. El desplome de la Bolsa Mexicana de Valores interrumpió el proceso de recuperación económica en 1987; causada por la caída de las Bolsa de Nueva York y principales centros financieros mundiales; también por el mal manejo del mercado de valores. Esto dio lugar a una fuga de capitales que terminó con la devaluación en noviembre de 1987. El gobierno tenía que decidir si continuar con otro intento de estabilización con una caída adicional del nivel de vida o cambiar el ajuste fiscal con fuertes medidas para realizar el cambio estructural y combatir la inercia inflacionaria.

Sin lugar a dudas en el periodo que abarca finales de los ochenta y principios de los noventa fue el pacto de solidaridad que tuvo lugar el 15 de diciembre de 1987, el presidente de la República y los representantes de los sectores obrero, campesino y empresarial suscribieron el Pacto de Solidaridad Económica. Mediante esto México consiguió grandes avances en el control de la inflación y en el cambio estructural. Los objetivos del Pacto eran: Corregir de manera permanente las finanzas públicas con medidas que pretendían reducir el tamaño del sector público y privatizar las empresas no estratégicas manejadas por el Estado. Aplicar una política monetaria restrictiva, la expansión crediticia sólo tuvo lugar en la medida en que se consolidaron las expectativas y la reactivación del crecimiento. Corregir la inercia salarial. Definir acuerdos sobre precios en sectores líderes.

Apertura comercial. Optar por el control de la inflación y la negociación de precios líderes en lugar de la congelación total de precios. Adoptar medidas basadas en controles de precios negociados¹¹⁶.

El gobierno se comprometió a respetar un ajuste fiscal real y se vio reflejado en una reducción del gasto corriente y en un sólido programa de privatización y en el cierre de compañías deficitarias manejadas por el Estado. El sector privado sacrificaría su margen de ganancia, así los obreros y campesinos percibirían un aumento en sus salarios reales. A partir de la segunda fase de PSE fue posible garantizar una mayor estabilidad de los precios públicos, de los salarios y del tipo de cambio durante períodos cada vez más largos. Así, el ajuste macroeconómico fue acompañado por un amplio conjunto de reformas estructurales que incluyen una reforma fiscal, la privatización de empresas de propiedad estatal, la renegociación de la deuda externa, la reforma al sistema financiero y la apertura comercial.

Finanzas Públicas

La política fiscal se basó en tres aspectos: El gasto del gobierno se ha mantenido bajo estricto control. Se efectuó una reforma fiscal a fondo y se realinearon los precios y las tarifas públicos de acuerdo con niveles internacionales. El sector público pasó por un proceso de reestructuración mediante la desincorporación de empresas no estratégicas manejadas por el Estado¹¹⁷.

La Renegociación de la Deuda Externa

Los niveles de ahorro forzoso necesarios para satisfacer la restricción externa implican una inflación superior a la requerida para cubrir un moderado déficit. El ahorro forzoso provoca un desendeudamiento del sector público. El siguiente paso en el proceso de estabilización y transición al crecimiento fue la renegociación de la deuda externa.

Política Monetaria Durante el Pacto

Elementos de la política monetaria: A) El Banco de México evitó movimientos bruscos del tipo de cambio mediante una política crediticia restrictiva. B) Las autoridades aceleraron el proceso de innovación y reforma financiera para facilitar la repatriación de capitales y apoyar la

¹¹⁶ Aspe Armella Pedro, El camino mexicano de la transformación económica, México, FCE, 1993.

¹¹⁷ Idem

Intermediación financiera necesaria para permitir que la economía respondiera a la inversión. La política monetaria consistía en encontrar una solución viable pero que al mismo el crédito se elevara y se evitará un desplome del tipo de cambio. La razón de las altas tasas de interés está asociada más con la incertidumbre que con un incremento en la demanda de dinero; obligando a las autoridades a esperar y establecer una regla implícita para reducir de manera sistemática los flujos de crédito al gobierno y detener parcialmente los flujos de entrada de capital. La reforma estaba encaminada a tres áreas: Nuevos instrumentos financieros con vencimientos más largos y con tasas flexibles, y obtener protección contra la inflación y el riesgo cambiario. Así, como la privatización de la banca comercial. La apertura comercial desempeña un papel crucial en la estabilización de los precios de más de 50% de la producción total del país. La fijación del tipo de cambio con respecto al dólar, durante el primer año y la política de deslizamiento predeterminado representaron un importante factor en la disminución de las presiones inflacionarias¹¹⁸.

Política Comercial y Cambiaria

La disciplina presupuestal y la apertura comercial fueron las medidas más importantes del Pacto. En el caso de los bienes de consumo lograron un aumento en las importaciones registradas. Esto se debe a que, de acuerdo con las nuevas reglas comerciales, los bienes que antes eran objeto de contrabando ahora se registran, lo cual da lugar a una transferencia de la cuenta de errores y omisiones a la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Factor Humano. La Población Mexicana en el Periodo 1982-1996

La población de México en 1995, era aproximadamente de 91.6 millones de habitantes y en 1990, era alrededor de 81,249,645 millones de habitantes. Como podemos observar la población asciende a 97,503,555 aproximadamente. México duplica su población en lo últimos 25 años, creciendo en el periodo 1980-1990 a una tasa de 2.3% un promedio anual. Por lo cual México se ubica entre los países mas poblados del mundo, y por lo tanto enfrenta varios problemas, pudiendo convertirlo en un factor importante para el desarrollo económico. La situación demográfica de México, se caracteriza por el rápido crecimiento hasta los años setenta y aunque la tasa de crecimiento de la población tiene una disminución, en números absolutos, sigue teniendo cifras ascendentes. La tasa de crecimiento natural de población disminuyó en los últimos 30 años del 3.4% al 2.05% anual, en este lapso, la población pasa de 42.5 a 91.6

¹¹⁸ Idem

millones de habitantes. México ha tenido un crecimiento sostenido de 2% anual, estas cifras nos indica un aumento de población de 25 millones de habitantes aproximadamente, pero conforme crece la población deberían de crecer los demás factores de la población para que este sea un factor positivo para la economía, pero por lo que observaremos posteriormente, analizando los otros factores, no forma parte de un crecimiento positivo y por lo tanto en este periodo de estudio, hay una disminución de calidad de vida.

La estructura por edades muestra que el 38.3% de la población es menor de 15 años y que el 4.2% tiene 65 años o más. Podemos destacar que la población del país es joven, ya que la mayoría de la población oscila entre 0 y 19 años, aunque en algunas entidades la estructura por edades refleja, el tránsito hacia una población intermedia, como es el caso del DF, Nuevo León, Baja California y Tamaulipas. La composición por sexo, se clasifica en 49.1% son hombres y el 50.9% son mujeres, así casi el número de mujeres se iguala al de los hombres. La composición por edades nos refleja que el número en el cual, los efectos en los patrones de fecundidad y de mortalidad actúa sobre la población. Las elevadas tasa de natalidad que se tuvieron en el pasado, nos muestra en estos momentos, a una población joven y que por estas razones se requiere de un incremento en el gasto social. El rápido crecimiento del pasado propició una distribución por edades de la población de niños y jóvenes. Se observa la distribución de la población, que corresponde de un pueblo joven, tiene repercusiones económicas de gran importancia, pues los primeros 4 grupos quinquenales de edad representan el 46.55% de la población. En el lapso de los últimos 25 años son marcados los cambios que caracteriza la población por edades el grupo que más refleja la reducción de la fecundidad es el de la población en edad preescolar, que a partir de 1985, se ha mantenido constante en poco más de 13 millones, los incrementos anuales han disminuido y en 1992, casi es nulo, en adelante sus efectos se reducen gradualmente en números absolutos, obteniendo una tasa negativa.

En los últimos años el número de hijos, por mujer se redujo en un 50%, el índice de las mujeres en edad productiva se duplica como resultado de estas dos tendencias, los incrementos absolutos anuales de la población, se mantienen constantes en las últimas dos décadas. La fecundidad entre mujeres menores de 20 años representa el 15.7% del total de nacimientos, la fecundidad adolescente contribuye con un 12% de la tasa global de fecundidad, el peso relativo de la

**FALTA
PAGINA**

162

mano de obra calificada para desempeñar trabajos existentes frenando así el crecimiento económico.

Dentro de los años 1970 - 1980 la participación de la mujer dentro de la PEA, se caracterizaba por que la mayoría de las veces era temporal en función de factores de corto plazo como la insuficiencia de recursos del jefe de familia. Por ejemplo, en 1970 la fuerza de trabajo total era de 13 millones donde el 80% eran hombres (INEGI), para 1980 la PEA era de 22 millones donde el 15.9 eran hombres y el 6.1 eran mujeres (INEGI), lo anterior es resultado de factores culturales y sociales. Entre las variables que han sufrido modificaciones en los últimos años y cuyas modificaciones afectan el nivel de empleo tenemos la caída del tipo de cambio real, el nivel real de gasto público y los precios relativos para la producción en diversos sectores. Como resultado de la contracción de la actividad económica la capacidad de absorción de mano de obra de la economía mexicana se ha dañado gravemente. De 1981 a 1986 la PEA se ha incrementado en más de 4 millones de personas. Para 1987 esta cifra es superior a los 27 millones de personas¹¹⁹. Las reacciones de la fuerza de trabajo ante las crisis ha sido diversas, por ejemplo, la migración de la misma hacia mercados de trabajo más rentables como EUA; también se ha presentado un incremento del sector informal ya que el número de personal que trabaja por su cuenta se ha visto incrementado notablemente. Sin embargo, a pesar de la crisis, se han establecido un número considerable de pequeñas empresas; situación que ha contribuido a generar empleos. El desempleo abierto ha sido de importancia menor ya que la mano de obra no cuenta con un seguro de desempleo y por lo tanto no puede permanecer sin empleo por periodos prolongados, de ahí que el sector informal se incrementase. Podemos notar varios elementos que pueden ser considerados como determinantes o causantes de la inflación en nuestro país dadas las características del mismo, tal es el caso de la insuficiencia de apoyos hacia el sector agropecuuario, monopolios en algunas actividades, emisión excesiva de dinero y la que más interesa a efectos de dicho trabajo, la espiral precios y salarios. Basta hacer una comparación entre precios y salarios para observar que los salarios se encuentran rezagados a comparación de los precios. En 1977 el incremento salarial promedio fue de 10% y el de precios de 20.7% en 1978 fue de 12% y de precios 16.2% para 1980 los salarios se incrementaron 20% y los precios 28.7%.

¹¹⁹ INEGI, datos de distintos censos de población y empleo, México.

3.3.1 Las relaciones comerciales de Canadá y México posteriores al TLCAN.

Las relaciones tanto comerciales, políticas, culturales, educativas incluso migratorias han ido en ascenso a partir de la firma del TLCAN entre Canadá y México. Esto confirma una de las hipótesis que se generan en ésta investigación. Retomando la idea del capítulo 2.3 las relaciones comerciales entre México y Canadá anteriores a la firma del TLCAN, en éste breve apartado continuare esta idea después del TLCAN. Por una parte las relaciones con Canadá son más estrechas y menos triangulares, el comercio se acrecentó el doble de lo que intercambiábamos con Canadá y ellos con nosotros.

El mismo objetivo de Canadá y México respecto a la firma del TLCAN es el mismo: lograr un ascenso seguro y más amplio a su mercado a su mercado principal y crear un ambiente más favorable para el crecimiento económico hacia fuera. Éste acercamiento de ambos países tiene dos efectos positivos crear vínculos comerciales más dinámicos y desempeñar un papel "catalizador" de la cooperación, transformando una relación amistosa en una asociación estratégica.¹²⁰ México se convirtió para Canadá en un socio estratégico potencial con el que deseaba estrechar relaciones comerciales, económicas y diplomáticas, así como establecer acercamientos, si no soluciones, a los problemas de interés común. Básicamente como lo mencioné en el capítulo 2.3, las relaciones entre Canadá y México iniciaron en los ochenta con la firma de un acuerdo petrolero entre ambos países. Y así hasta la presidencia de Salinas de Gortari, donde manifestaba su interés por estrechas relaciones económicas y políticas con el país de la hoja de maple, de tal forma una cooperación económica basada en la complementariedad daría a ambos países un mayor poder de negociación con EUA.

Por otra parte para Canadá, México es un intermediario influyente con el resto del continente debido a su posición geopolítica. Así mismo el TLCAN ha permitido desarrollar una nueva asociación entre ambos países para abordar tres preocupaciones. a) mantener la relación comercial y ampliar el diálogo en ambos países. b) diferenciarse de EUA en ciertos aspectos como migración

¹²⁰ Christian Deblock, Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: Una perspectiva canadiense. Revista comercio exterior Vol. 52 N. 1, enero de 2002.

y cultura, c) defender posturas en asuntos de interés común sobre todo en el acuerdo de las Américas, así como en otros foros internacionales.

Cronología de encuentros después del TLCAN.

Canadá ha realizado una estrecha relación cooperativa con México, este vínculo se refleja en reuniones oficiales y extraoficiales y en visitas cada vez más recurrentes tanto oficiales como no oficiales. Algunos ejemplos son la visita del presidente Zedillo a Canadá en 1996 y del primer ministro Jean Chrétien a México en 1997 y 1998, así como encuentros en algunos eventos internacionales como reuniones de la OEA, APEC y Cumbre de las Américas, además de los viajes de ministros provinciales y gobernadores de ambos países. Así como el presidente Fox realizó algunas visitas como candidato electo y como ya presidente en el 2000 y 2001, y la más reciente en la reunión de la APEC en el 2002. el rango de los temas se ampliaron y ahora se presentan mayor atención al seguimiento de casos y a la instrumentación de medidas y arreglos acordados en los planes de acción conjunta.

El punto de viraje en las relaciones de ambos países fue la visita del presidente Zedillo a Canadá en junio de 1996, en la cual se emitió la declaración de objetivos para las relaciones Canadá-México, junto con un plan de acción. Encaminada a la convergencia, la coincidencia y la complementariedad, el plan de acción de ha revisado varias veces, en las reuniones realizadas en los años de 1996 y 1999. En dicho plan se establece el compromiso de extender y profundizar la relación con base en los vínculos geográficos y comerciales en tres direcciones, en el diálogo político, diálogo social, comercio y economía. A éstos temas, se debe de incluir los de medio ambiente, la cultura, la ciencia, la tecnología, la agricultura, el turismo, las finanzas y las estadísticas.

Por el momento, Canadá y México no mantienen una relación tan estrecha como con los EUA, si no que los vínculos de ambos países se desarrollan en un marco de cooperación intergubernamental que buscan la convergencia y la armonización de las políticas internas de ambos países, así como la presentación de posturas comunes respecto a más de 50 años de acuerdos bilaterales, de los cuales más de los 40 se firmaron desde 1990 rigiendo las relaciones entre ambos países. De tal forma, el TLCAN se convirtió en un motor de convergencia económica entre los tres países que lo integran, también la ha estimulado en materia política.

La relación privilegiada que se desarrolló entre Canadá y México ubica fuera de las relaciones que vinculan a ambas naciones con EUA. En un entorno geopolítico y económico en el que este país es esencial, es difícil desarrollar relaciones más estrechas sin transitar por la intermediación estadounidense tan indirecto como algunas veces lo es¹²¹. Ni Canadá ni México pueden olvidar que sus economías y que sus corporaciones dependen en su totalidad de EUA, que sigue siendo su más importante mercado, proveedor, fuente principal de inversión, EUA recibe más bienes y fondos canadienses que México. En 1999, el comercio de bienes Canadá-México llegó aproximadamente 570 000 millones de dólares canadienses, comparándolo con los cerca de 11000 millones de dólares canadienses correspondientes a los intercambios Canadá-México.

Por otra parte, a pesar de que se han llevado reformas económicas y liberalizadoras respecto al comercio, México y Canadá poseen culturas muy distintas, así como diferentes lineamientos empresariales y tradicionales. La divergencia cultural entre estos dos países sigue siendo significativa, mucho más que entre Canadá y EUA. Más importante es que aun cuando los países emprendan grandes esfuerzos para ampliar la cooperación a otros ámbitos económicos, a fin de favorecer la armonización de estas culturas y para hacer a los actores no gubernamentales más activos, el diálogo político, social, cultural y científico que se han establecido entre los dos países se lleva a cabo fuera de diálogo comercial y económico.

3.3.2 Características de la economía canadiense y mexicana en el periodo 1990-2000. Análisis comparativo de indicadores y tendencias económicas y comerciales.

ECONOMÍA MEXICANA 1990-2000.

Sin lugar a dudas la economía mexicana tiene severos problemas respecto a las dos economías con las que mantiene el TLCAN, como la inflación que ya en últimas fechas tiene un comportamiento moderado, un elevado déficit en la balanza corriente en donde se observa que el ahorro interno es insuficiente. Además subsisten problemas de pobreza rural, desigualdad en la distribución del ingreso y de la riqueza y precarias condiciones de empleo para una gran parte de la fuerza

laboral, asociada con un nivel bajo de educación y capacitación baja. Por otra parte la estructura de la producción, la agricultura, comercio, servicios y construcción tiene una participación relativamente mayor en la producción en México, mientras que los servicios financieros, públicos, comunitarios y sociales tienen una participación relativamente menor, esto comparado con las principales potencias económicas. La combinación de algunas cifras de productividad arrojan que la estructura de la producción y del empleo, esto clasificado por sectores, muestran que la productividad relativa es particularmente baja en la agricultura y en la construcción, de tal forma estos sectores absorben mano de obra excedente al proporcionar trabajos casuales y ocupación de tiempo parcial. De tal forma, la productividad relativa es extraordinariamente alta para los servicios manufactureros y financieros, esto probablemente debido a que la escasez de trabajo calificado y la limitada competencia dan lugar a ingresos factoriales relativamente elevados en estos sectores.

Aspectos macroeconómicos.

En el período 1993-1998 el comercio total se incrementó entre México y EUA 122.3%, como resultado de un incremento de 140% en las exportaciones mexicanas a ese país y un aumento de las importaciones de 105.5%. Sin lugar a dudas, el mejor mercado de importaciones y exportaciones es EUA. En 1998, 87.5% de las exportaciones y 74.3% de las importaciones se dirigieron a y provinieron de EUA, respectivamente. A la vez, México se ha convertido en el tercer proveedor más importante de ese país y el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses. El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas al vecino del norte ha sido superior que el del resto del mundo. Es por ello que de 1993 a 1998, la participación de las importaciones mexicanas en el total de las importaciones estadounidenses incrementó de 6.9 a 10.4%, uno de cada 10 dólares que EUA gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos¹²². En lo que respecta al comercio con Canadá, a raíz de que entró en vigor el TLCAN este país se convirtió en el segundo mercado para los productores mexicanos y México pasó a ser el tercer socio comercial de Canadá detrás de EUA y Japón. El comercio bilateral entre los dos países se incrementó 39% de 2.7 mil millones de dólares en 1993 a 3.8 mil millones de dólares en 1998. De acuerdo con Canadá el incremento fue mucho mayor, creciendo 71% de mil millones de dólares en 1993 a 6,000 millones de dólares en 1998.

¹²¹ Ídem.

Varios factores explican el significativo aumento en 1995 de las exportaciones mexicanas a EUA y Canadá, como fueron la devaluación de la moneda, un mercado laboral interno deprimido, bajos salarios que hicieron más rentable invertir en el sector exportador, entre otros, sin embargo el resultado no sería el mismo sin el TLCAN. En virtud de éste los factores mencionados pudieron capitalizar más ampliamente. El acuerdo obligó a EUA y Canadá a otorgar mejores y sobre todo más seguros términos de acceso a los productos mexicanos, a través de importantes concesiones que se han traducido en la eliminación gradual y en muchos casos inmediato, de barreras arancelarias y no arancelarias. La inversión se ha canalizado a aquellos rubros donde existen ventajas comparativas, se observa un claro fortalecimiento del sector manufacturero, concentrándose de manera especial en la industria textil, la de metálica básica, productos metálicos, maquinaria y equipo. En 1998, 90.2% de las exportaciones correspondieron al sector manufacturero¹²³.



El PIB registró el crecimiento real más alto del sexenio (5.18%) y fue impulsado por el dinamismo del sector industrial y la evolución favorable de la industria de la construcción, la cual tuvo una participación del 5.4 y 7.7%, respectivamente. Por otra parte, la tasa de desocupación abierta fue de 2.93%. La inflación anual creció en términos reales el 50.38% al pasar de 19.88% en 1989 a 29.90% en 1990. El repunte de los precios se dio básicamente por: la inflación interna, provocada por la corrección de precios de diversos bienes y servicios, al igual que por una mayor inflación externa y por el deslizamiento del peso frente al dólar y la devaluación de este frente a otras divisas.

¹²² Datos obtenidos en estadísticas comerciales publicadas por la SE, México. Varios años 2000

¹²³ Ídem.

El ahorro financiero¹²⁴ creció 16.52%, en términos reales, respecto a 1989 y simultáneamente la tasa de interés nominal¹²⁵ y la real disminuyeron 22.53 y 81.91% respectivamente, la disminución tan drástica registrada en la tasa de interés real se debió a dos factores: la disminución de la tasa nominal, aunada al incremento de la inflación. Durante 1990, la balanza de pagos arrojó un saldo superávitario. Ello fue resultado de un superávit en la cuenta de capital del orden de 36,268,964 miles de pesos que superó el déficit registrado en cuenta corriente de 32,570,467. Éste hecho marcó la historia ya que por primera vez en muchos años, México registraba una transferencia neta de recursos del exterior¹²⁶.

En lo que se refiere a política fiscal, el fortalecimiento de las finanzas públicas fue el resultado de una mayor captación del erario fiscal 6.47% real con respecto a 1989, así como una disminución en términos reales del gasto público 1.73%. El incremento del ingreso público se debió, principalmente: a la distribución más equitativa de la carga fiscal, al tiempo que se establecieron tasas impositivas más bajas a las personas físicas y morales (de 35 y 36% respectivamente) del impuesto sobre la renta (ISR) y a la simplificación administrativa, la cual logra unificar la fecha de pago de los principales gravámenes federales a la vez facilitó su pago a través del sistema bancario. Mientras que para apoyar la productividad del sector agropecuario, se excluyó del pago del gravamen al 80% de los productos del campo y al 90% de las cooperativas de producción, a la vez que se estableció una reducción del 50% en el ISR y al activo de las empresas de este sector¹²⁷. Se evitó el surgimiento de subsidios injustificados a través de un sistema de precios y tarifas congruente con los estándares de competitividad internacional. Sin embargo continuaron subsidios, principalmente en las tarifas eléctricas de consumo doméstico y de riego agrícola, en las tarifas de los ferrocarriles y en fertilizantes. No obstante los cambios fiscales registrados, se logró disminuir el déficit público de 50,532,841 miles de pesos en 1989 a 25,311,199 en 1990, lo que representa una disminución real de 49.91%.

¹²⁴ Ahorro financiero (privado y social) = M4 - base monetaria

¹²⁵ Tasa promedio anual de los CETES a 28 días.

¹²⁶ Datos Obtenidos de BANKICO, distintas series, México. 2000.

¹²⁷ Idem.

Del crédito otorgado hasta octubre de 1990 por la banca múltiple, el 20.5% se canalizó al comercio, el 16.6% a la industria manufacturera, el 8.7% a la vivienda de interés social y el 8.3% a actividades agropecuarias. El nuevo marco legal estimuló la autonomía de los intermediarios financieros, promovió y estimuló la formación de grupos financieros así como la participación de capital extranjero, dentro de los mismos, hasta el 30% del capital social. En cuestión de política cambiaria, continuó durante 1990 el sistema de tipo de cambio dual y el deslizamiento controlado. Por lo que, desde enero de 1989 y hasta mayo de 1990 se observó una devaluación diaria de un peso en ambos tipos de cambios libre y controlado¹²⁸, de mayo a noviembre de 1990, la devaluación fue de ochenta centavos y, a partir de noviembre del mismo año, de cuarenta centavos diarios. Este esquema cambiario permitió reducir la incertidumbre sobre su trayectoria y ajustar el valor del peso, a niveles internacionales de competitividad¹²⁹. En el sector externo en 1990, las exportaciones de productos manufacturados representaron 80.1% de las exportaciones no petroleras. Mientras que el rubro más importante de las importaciones fue el de los productos intermedios, que representaron el 62.3% del total. A su vez, el rubro de las importaciones que creció más rápidamente fue el de bienes de capital, que registró una tasa de crecimiento de 36.9%. Esta estructura comercial corrobora el proceso de modernización y de apertura comercial que se estaba desarrollando en el país, y que tenía como eje principal, la participación del capital extranjero en el desarrollo nacional. La recuperación de las principales variables económicas del país aunado a la desregulación comercial y financiera, dieron como resultado que las expectativas de largo y mediano plazo de los inversionistas extranjeros mejoraran. Lo que se tradujo, en un importante crecimiento del 32.72%, en términos reales, dentro de la inversión extranjera directa (IED).

La recuperación del entorno macroeconómico y el aumento de la confianza por parte de los ahorradores permitieron la autorización de nuevos mecanismos e instrumentos de captación. De tal forma que se dio un aumento en el promedio de vencimiento de los valores públicos, el cual pasó de diciembre de 1989 al mismo mes de 1990, de 210 a 262 días. Factores que aunado a la

¹²⁸ El tipo de cambio controlado se aplicaba a todas las exportaciones, a la mayoría de las importaciones y al servicio de deuda, mientras que el libre era aplicado a los servicios turísticos, los viajes al extranjero, a todas las importaciones que no calificaban del tipo de cambio controlado y a las fugas de capitales. Mansell Carstens, Catherine. Las nuevas finanzas en México. Editorial Milenio. México, 1992. Pág. 89

¹²⁹ Datos obtenidos de varias series de Banxico, varios años. 2000.

sensible baja de las tasas de interés nominales, se tradujo en una disminución de la carga financiera de la deuda interna del gobierno y en un aumento del ahorro financiero. Durante 1990, fueron colocados, por primera vez los CETES a 182 días. Con lo que se amplió la estructura de vencimiento de los títulos del gobierno federal. El 4 de febrero de 1990 se firmó el paquete financiero 1989-1992 de México con la banca comercial. Lo cual concretó el esfuerzo de renegociaciones de la deuda externa iniciado en 1988. Como resultado de la renegociación de la deuda interna del sector público ascendió a 215,406,523 mil pesos monto inferior en 21.6% respecto a 1989, por su parte, la deuda externa ascendió a 423,977,692 mil pesos y registró una disminución de 21.59%¹³⁰.

Economía en México y Canadá en 1991.

Sustentándose en el dinamismo de los mayores niveles de inversión privada, en el crecimiento de las exportaciones no petroleras, así como en la recuperación del consumo público y privado, el PIB registró un crecimiento real del 42.1%. El crecimiento de la actividad industrial se debió principalmente, al impulso de la producción manufacturera y en especial la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo, a la mayor producción del sector eléctrico y el de la construcción. En lo referente a la lucha contra la inflación, durante 1991 se logró disminuir en 37.42%, el crecimiento de los precios, por lo que pasó de 29.90% en 1990 a 18.71 en 1991. El mayor ritmo de la actividad económica y la menor inflación, permitieron avanzar al igual que en 1990, en la generación de empleos y la recuperación de los salarios reales. La tasa de desempleo abierta disminuyó en 1.82%, en tanto que el salario mínimo registró una significativa recuperación del 5.14% real. Factores que propiciaron el fortalecimiento del mercado interno que explica, a su vez, el crecimiento anual real del consumo privado. Respecto al déficit público, la disminución de la deuda externa gracias a las continuas negociaciones, al desincorporación de entidades paraestatales y los efectos favorables de las menores tasas de interés, permitieron obtener una disminución real del déficit público del 84.48%, registrando el porcentaje más bajo con respecto al PIB, de todo el sexenio.

Factores como: la disminución del 23.9% en el precio de la mezcla del petróleo crudo de exportación, las menores ventas de entidades paraestatales y la reducción del gasto asignado a

¹³⁰ Idem

las mismas, propiciaron que tanto los ingresos como los gastos públicos se redujeran significativamente, 8.58 y 14.06% real, respectivamente. Respecto a la política monetaria se orientó a fortalecer el ahorro interno, alentar el flujo de recursos financieros del exterior y promover su permanencia en el sistema financiero nacional. Bajo este esquema, BANXICO decidió disminuir el coeficiente de liquidez de los bancos comerciales de 30% a 0% sobre la nueva captación en moneda nacional. Al tiempo que dispuso que los bancos invirtieran 25% del saldo promedio de la captación generada hasta agosto de 1991, en BONDES con plazo a 10 años, cuya amortización gradual comenzaría en 1997. La evolución favorable del entorno macroeconómico permitió mantener la tendencia descendente de las tasa de interés, por lo que las tasas de interés nominal disminuyó 44.67%, mientras que la tasa de interés real lo hizo en 8n 87.76%, al tiempo que se fortaleció el ahorro financiero en 5.82% real. Con la abrogación del control de cambios y el establecimiento de la devaluación diaria de 20 centavos por dólar, el régimen dual, que había prevalecido desde diciembre de 1982 fue eliminado, y se dio vigencia al mercado único de cambios. El mismo desarrollo favorable de las variables macroeconómicas, permitió generar mayores volúmenes de recursos provenientes del exterior, por lo que se registraron crecimientos reales en las reservas internacionales (45.77%) y en el agregado monetario más amplio (M4) 6.04%.

Referente al comercio exterior en este año se logró una presencia más dinámica de México en el comercio exterior a través de la eliminación del control de cambios, la firma del Acuerdo de complementación económica con Chile y el Acuerdo con la Unión Europea, el ingreso a la conferencia de Cooperación Económica del Pacífico. Las exportaciones no petroleras representaron el 69.6% del total, destacando el crecimiento de las ventas manufactureras 14.4% y la recuperación de productos agropecuarios 13.9%. En cuanto a la estructura de las importaciones, destaca la mayor demanda de maquinaria y equipo, de bienes intermedios y de capital. Sin embargo, el rubro que registró la caída más drástica durante 1991, fue la inversión extranjera directa, ya que disminuyó 16.74% real con respecto a lo observado en 1990. lo cual sugiere, que la inversión extranjera prefirió canalizar sus recursos a productos financieros que a inversión productiva (física).



El saldo de la cuenta corriente arrojó un déficit del orden de 55,656,938 miles de pesos y significó el crecimiento más alto registrado en el sexenio (70.88%), mientras que la cuenta de capitales arrojó, a su vez, el crecimiento más grande de toda la administración 156.77% real, al contar con su saldo superávitario de 93,127,627 miles de pesos. La deuda pública externa registró una disminución del orden del 19.51% real. Por lo que su saldo en miles de pesos quedó en 267,132,689 mientras que el de la deuda interna fue de 155,882,199 y presentó una disminución real de 27.63%¹³¹.

1992.

La inflación acumulada se ubicó en 11.90%, inferior en más de 6 puntos porcentuales a la registrada en 1991 y la más baja para un periodo similar desde 1973. La contención del crecimiento de precios el incremento de productividad de los sectores manufactureros y de exportación, 1992 no reflejó ninguna recuperación del salario mínimo, por lo contrario presentó una reducción del 0.84% real con respecto a 1991, lo que significó la única reducción negativa en el sexenio. La actividad productiva del país continuó caracterizándose por el crecimiento gradual de la producción, aunque con un ritmo inferior al presentado en años anteriores, por lo que el crecimiento real del PIB para 1992 fue del 3.54%. La desaceleración en la actividad económica a partir del segundo trimestre, se debió principalmente, al contexto internacional aún más desfavorable al previsto. Resultado de la desincorporación de fuerza laboral en distintos sectores de la economía por motivo de la

reestructuración del aparato paraestatal, durante 1992, se reflejó un repunte de la tasa de desocupación abierta de 3.41% con respecto a 1991, por lo que la tasa de desempleo se ubicó en 2.78%. Las finanzas públicas registraron el primer superávit financiero de la década de los noventa (tomando como referencia los precios de 1993) por lo que el balance público fue de 17,545,461 miles de pesos. Los ingresos públicos ascendieron a 300,927,967 miles de pesos, lo que significó un crecimiento real del 4.09% con respecto a lo generado en 1991. destaca el comportamiento del impuesto sobre la renta y al activo, con un crecimiento real de 8.4%, derivado del crecimiento de la actividad económica.

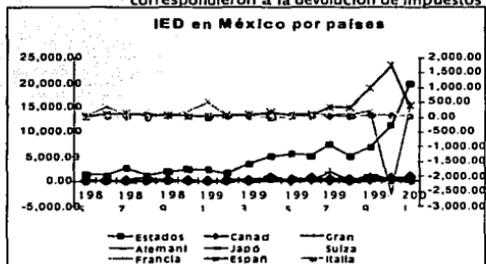
En la política monetaria se registro una leve disminución en tasas de interés CETES a 28 días pasó de 19.26% en 1991 a 15.68% en 1992, mientras que por lo contrario, la tasa de Interés real registró la tasa de crecimiento más alta de todas la década 631.10% ya que de estar en 0.46% en 1991 pasó a 3.38% en 1992. Factores como la disminución real de la inflación y el crecimiento de la tasa de interés nominal a partir del segundo trimestre del año, por motivos de la recesión económica vivida en EUA, la debilidad del dólar y la caída de las principales bolsas del mundo, elevaron la tasa nominal paulatinamente hasta alcanzar un promedio de 17.54% en septiembre. Respecto al tipo de cambio, se decidió que el diferencial entre el precio de compra y de venta de los bancos comerciales fuera deslizando gradualmente de 35 hasta 60 pesos. Medida que vino acompañada de la decisión de ampliar la banda de flotación, a partir del 20 de octubre, mediante el incremento del precio máximo de venta del dólar a razón de 40 centavos diarios. Ambas medidas, con la finalidad de evitar presiones especulativas y ajustar en términos más reales el valor del peso¹³². Asimismo, en junio se aprobó la creación del "nuevo peso", el cual era equivalente a mil pesos anteriores y entró en circulación el 1° de enero de 1993. En lo referente a las reservas internacionales, 1992 presento un problema estructural, ya que el monto total de las reservas era inferior al saldo de la cuenta corriente lo que comenzaba a convertirse en "focos rojos" para la economía mexicana, ya que implica el hecho de que el país era incapaz de financiar la modernización de la planta productiva y el cambio estructural con ahorro interno. Por lo que nos convertimos en importadores netos de capital.

¹³¹ Idem

¹³² Datos obtenidos del informe de la presidencia de Zedillo, varios años. 2000.

La cuenta corriente observó un déficit de 82,913,165 miles de pesos, lo que justificó el crecimiento real del 48.97%, durante 1992. Bajo este contexto, destaca el fuerte descenso de las exportaciones del sector extractiva, agropecuario y petrolero en 36.9, 16.9 y 1.1%, respectivamente, resultado de la presencia de situaciones climatológicas menos favorables a las del año anterior y a la caída de los precios de éstos productos en el mercado Internacional. En lo referente a bienes manufacturados, éstos continuaron con su tendencia ascendente, al registrar un incremento anual de 7.3%. Por su parte, los ingresos de la industria maquiladora se situaron en 3,089.4 millones de dólares, monto superior en 19% al registrado en 1991.

Debido en gran medida, al proceso de reconversión del aparato productivo que vivió el país durante éstos años, las Importaciones de bienes de capital e Intermedios registraron crecimiento al orden de 35.7% y 22.7%, respectivamente. Por su parte, las adquisiciones de bienes de consumo aumentaron a una tasa anual de 37.4%, lo que reflejó la recuperación de los ingresos de la población e insuficiencias en la oferta Interna en algunos sectores de la economía. Por su parte, la cuenta de capitales arrojó un superávit de 89,632,150 miles de pesos, lo que reflejó, el ingreso al país de importantes flujos de ahorro externo que complementaron el financiamiento para la reconversión de la planta productiva interna. Destaca el flujo de inversión extranjera directa y en cartera, que ascendieron a 4,011.6 y 8,697.7 millones de dólares respectivamente. En lo referente a los apoyos otorgados, destaco la asignación del 90.3% del total, bajo la modalidad de no pagar el impuesto al comercio exterior al momento de la importación que realicen las empresas beneficiadas. Por su parte, los incentivos fiscales no presupuestales, que se compensaron con ingresos, ascendieron a 27 mil millones de pesos nominales y correspondieron a la devolución de impuestos de importación a los exportadores.



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1993.

La inflación acumulada durante el año fue de 8.01%, con lo cual logro disminuirse el crecimiento de precios en 32.69% con respecto a 1992. disminución que fue resultado, del mayor abasto de productos nacionales y extranjeros, derivados del proceso de apertura económica iniciado desde el 1° año del sexenio. El abatimiento progresivo de la inflación y el crecimiento sostenido de la productividad, permitieron sostener el crecimiento del salario mínimo real. Logrando mejoras el mismo, en 3.32% con respecto a la disminución observada en 1992, del orden del 0.84%. Reflejo de los efectos coyunturales por los que atravesaba la economía internacional y de la disminución real del gasto público, 1993, representó el año en el que el PIB registró su menor crecimiento real durante el sexenio 1.94% . El menor dinamismo de la economía, acompañado de la desincorporación de entidades paraestatales, propició que el nivel de desempleo abierto general del país se elevara 23.05% con respecto a 1992. quedando la tasa de desempleo en 3.43%.

La mayor disciplina fiscal y monetaria, aunada al abatimiento de la inflación, permitió que la tasa de interés nominal mantuviera su tendencia decreciente. Quedando la tasa promedio de los CETES a 28 días en niveles de 14.95% y la tasa de interés real en 6.43%. Lo que significó una disminución de 4.67 y un incremento del 90.01% respectivamente. El superávit en la cuenta de capital por 101,168,991 miles de pesos, tuvo como principal fuente de crecimiento, la expansión de la inversión extranjera directa y en cartera. Elementos que permitieron financiar la totalidad del déficit en cuenta corriente y acumular 76,195,649 miles de pesos en reservas netas. Durante el periodo que comprende enero-agosto de 1993, las importaciones alcanzaron un monto de 42,506.5 millones de dólares, cifra inferior en 19 puntos porcentuales a lo observado el mismo periodo de 1992. Las adquisiciones de bienes Intermedios considerando maquila, crecieron 8.6%, en tanto que las de bienes de consumo y de capital lo hicieron en 3.4 y 0.7% respectivamente. Por su parte, las exportaciones ascendieron a 33,168.2 millones de dólares, monto superior en 11.1% a 1992. en lo referente a éste rubro, 1993 registró un cambio en la estructura de las exportaciones, ya que las no petroleras significaron el 84.7% del total exportado, correspondiendo a las manufacturas el 78.6%, mientras que las exportaciones de petróleo disminuyeron en 6%, como resultado de la evolución negativa de las cotizaciones de la

mezcla mexicana de hidrocarburos en el mercado internacional. La inversión extranjera directa creció 24.98% real, y se ubicó en 15,263,663 miles de pesos¹³³.

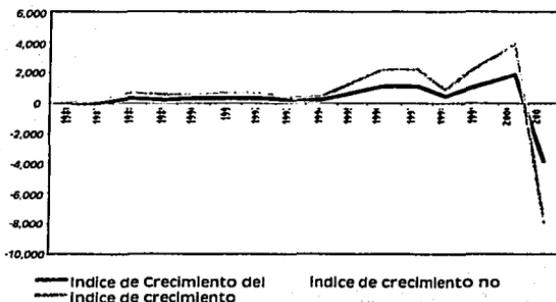
1994.

En este año para el contexto de la globalización económica se acentúa más con la entrada del TLCAN y el ingreso de México en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Referente al crecimiento se registró en 1994 el 4.46% real, el PIB logró un crecimiento acumulado real del 20.85%, durante el periodo 1990-1994. Durante 1994, los sectores que más aportaron al crecimiento del PIB fueron: la producción industrial que registró un crecimiento del 4.5%, la industria de la construcción que creció 6.4% y el sector de electricidad 6.6%, los productos metálicos, maquinaria y equipo 7.2% y el Industrial metálico básicas 8%.

En lo referente al salario mínimo y gracias a la disminución real de la inflación, se logró un importante crecimiento durante el año del 2.63% real. Y presentó un crecimiento acumulado, desde 1990, de 19.44% real. Situación que se debió a su vez, al desempleo generado durante los cinco años anteriores, ya que tan sólo en 1994 se incrementó 6.33%. De tal manera que el desempleo abierto se incremento desde 1990, en un 24.50%. El saldo del ahorro financiero para diciembre de 1994 ascendió a 619,674,562 miles de pesos, lo que representó un crecimiento real del 13.80%. Destacando la participación de la captación de la banca comercial, que significó el 53.82% del ahorro total generado. Así que a partir de 1990, ambos rubros lograron un crecimiento acumulado del 72.49% y 79.08% real, respectivamente. El congruente manejo de la política monetaria y los avances en la estabilización económica permitieron el descenso, durante 1994, del 0.63 y 7.12% en las tasas de interés real y nominal, respectivamente. Por lo que la tasa de interés real se ubicó en niveles del 6.39%, mientras que la tasa nominal se situó en 13.88% anual. Éstos avances en la disminución del costo de dinero, permitieron disminuir de manera significativa el crecimiento acumulado desde 1990 en ambas tasas (-69.44 y -69.10%) real y nominal, respectivamente. Lo que favoreció el financiamiento de la actividad económica del país. En lo referente a la política cambiaria, ésta no registró ninguna variación con respecto a 1993, por lo que continuó la devaluación diaria ajustada a la banda de flotación. El tipo de cambio promedio se situó en 3.38 pesos por dólar y registró una devaluación acumulada, si se considera a partir de 1990, del 37.10%.

¹³³ Idem

Ingresos del Sector Público



Entre 1993 y 1994 se autorizó la creación y operación de 18 nuevas instituciones de banca múltiple y se aprobó la instalación de más de 300 instituciones financieras diversas, como casas de bolsa, aseguradoras, arrendadoras y casas de cambio. Al tiempo que se autorizaron 29 grupos financieros, que conformaron alrededor de 181 instituciones financieras. Resultado de la reactivación económica, los agregados monetarios, base monetaria y M4 registraron, durante 1994, importantes incrementos del 11.21 y 13.59% real, respectivamente. Acumulando de ésta manera, un crecimiento entre 1990 y 1994 del 18.51 y 66.57%, respectivamente. El gran crecimiento registrado en M4 se debió, principalmente a los rendimientos reales ofrecidos por los instrumentos financieros mexicanos y a la mayor apertura para los capitales provenientes del exterior.

En lo referente al sector externo, las reservas internacionales registraron la disminución real más significativa de la década de los noventa (-60.39%), ya que con ciertos acontecimientos políticos desestabilizaron el panorama económico y provocaron fuga de capitales financieros del país. De tal forma que la tasa de crecimiento acumulada en el periodo 1990-1994, registró una disminución real de 13.36%. Las exportaciones del país pasaron de 30 mil millones de dólares en 1988 a casi 52 mil millones en 1993, y en los primeros ocho meses de 1994 alcanzaron 39 mil millones de dólares. Las importaciones también registraron un crecimiento significativo de

28 mil millones de dólares en 1988 a 65 millones de dólares en 1993, y sumaron 51 mil millones de dólares hasta agosto de 1994. Destacando el comportamiento de las importaciones de bienes Intermedios y de capital, que representaron casi 90% del total. El comportamiento comercial que se tradujo en el crecimiento desmesurado de la cuenta corriente y en menor proporción de la cuenta de capitales. Ya que, 1994 representó el único año de la década en el que ni el saldo de la cuenta de capitales ni el de las reservas internacionales del país, pudieron financiar el déficit generado en la cuenta corriente. Por lo que la cuenta de capitales al igual que las reservas internacionales, registraron una disminución real de 55.14 y 60.39%, respectivamente. Que contrarrestó con el aumento del 26.64% real en el saldo de la cuenta corriente. Así, el déficit en cuenta corriente para diciembre de 1994 fue de 92,293,667 miles de pesos, mientras que el superávit de la cuenta de capitales fue del orden de 45,379,377 miles de pesos. Acumulando un crecimiento real del 221.13 y 176.70%, respectivamente en el período 1990-1994. Como resultado del TLCAN la inversión extranjera directa presentó el crecimiento real más significativa generado en la década de los noventa. Ya que registró, un crecimiento del 115.35% con respecto a 1993. Y su saldo a diciembre de 1994, fue de 32,870,123 miles de pesos. De tal manera, que la tasa de crecimiento acumulada durante 1990-1994 fue del 168.10% real. Cabe señalar que la utilización de líneas de crédito del exterior fue resultado de los problemas generados en la balanza de pagos. Y tenían como objetivo, fungir como respaldo del tipo de cambio y generar mayores niveles de certidumbre en el público inversionista, para de esta forma evitar fuga de capitales¹³⁴.

1995

En 1995 la economía mexicana tuvo una crisis muy severa, esta crisis vino gestando desde la administración anterior y que ninguna causa por sí sola, puede explicar la naturaleza y la magnitud de lo acontecido. Sin embargo, entre los factores que se destacan los cuales influyeron de manera significativa, la sobrevaluación del tipo de cambio real, el aumento de las tasas de interés internacional, el financiamiento acumulado del fuerte déficit en la cuenta corriente mediante entradas de capital sumamente volátiles y el excesivo crecimiento de la deuda de corto plazo denominada en moneda extranjera, y el mantenimiento de una severa rigidez en la política cambiaria. El aumento en el gasto total de la economía se manifestó en un creciente déficit en la cuenta corriente que financió con capital externo, principalmente de corto plazo. De hecho, entre

¹³⁴ Datos obtenido de varias publicaciones emitidas por Banxico, varios años.

1989 y 1994, el país tuvo la mayor disponibilidad de recursos externos de su historia. Sin embargo, ese cuantioso ahorro externo financió un mayor consumo y no una mayor inversión. Cabe señalar, que el desequilibrio en la balanza de pagos del país no fue provocado por un desequilibrio en las finanzas públicas. De hecho, durante los últimos años, las finanzas públicas no registraron déficit dentro de su balance.

El aumento de las tasas de interés internacionales, se tradujo en un cambio de los flujos de inversión mundial hacia las economías industrializadas y a otros mercados emergentes que ofrecían mejor relación: riesgo-rendimiento. De tal forma la fuga de capitales, expresada por la disminución tan significativa de las reservas internacionales del país, desembocó a finales de diciembre de 1994, en la devaluación del peso. Así, a partir del 22 de diciembre de 1994, se decidió establecer un nuevo régimen cambiario, por lo que dejaba de funcionar el régimen de devaluaciones diarias con bandas de fluctuación y entrada en vigor, el tipo de cambio de libre flotación. Como consecuencia de la crisis y la adopción de un nuevo régimen cambiario, la demanda interna se contrajo rápidamente, afectándose así el nivel de actividad económica. Las actividades productivas mostraron una desaceleración que impactó una disminución anual de 6.22% real y representó la única disminución real en la actividad económica, a lo largo de los noventa. En el ámbito de las grandes divisiones productivas, existieron variaciones positivas en términos anuales que permitieron minimizar el impacto generado por la crisis, entre las que destacan: electricidad 4.8%, servicios 2.2% y transportes y comunicaciones 0.4%. En contrapartida, las divisiones que más registraron reducciones, fueron: la construcción 5.5%, los servicios comunales 0.6% y en la división de química y derivados del petróleo, caucho y plástico un ligero decremento de 0.6%.¹³⁵

De tal forma, los sectores asociados a la producción de bienes de capital, bienes de consumo durable y servicios (bienes no comerciales), mostraron una mayor contracción. Mientras que las divisiones vinculadas al comercio exterior mostraron un comportamiento más favorable, observándose en las medidas básicas un incremento del 10.6%, en el papel, imprenta y editoriales de 5.1%, alimentos, bebidas y tabaco de 0.5% y la industria maquiladora 15.9%. El

¹³⁵ Datos obtenidos de varias publicaciones emitidas por Banxico, varios años.

ajuste de la paridad cambiaria, así como el incremento de la tasa general del IVA y la corrección de precios y tarifas del sector público, reflejaron el mayor repunte de la inflación. Repunte que se tradujo en el mayor crecimiento presentado durante los noventa 634.73%, ya que de estar en niveles de un solo dígito en 1994 (7.05%) pasó en 1995, a niveles del 55.9%. Durante 1995, la evolución de los empleos se vio influida por el menor ritmo de actividad económica, por lo que los resultados de la encuesta nacional de empleo urbano, señalaron el incremento de la tasa de desempleo abierto en un 72.08%, al pasar de 3.64% en 1994 a 6.6% en 1995. Como resultado de la disminución en el ritmo económico, del incremento general del desempleo y del ritmo de crecimiento tan grande observado en el nivel de precios, el salario promedio mínimo general del país presentó una disminución real del orden de 0.10%, con respecto al año anterior. Referente a la política fiscal, se efectuaron diversos cambios en la estructura fiscal del sector público, sin embargo dichos esfuerzos fueron incapaces de mantener el superávit registrado en las finanzas públicas durante los últimos tres años. De tal manera, que se presentó un déficit en el balance público de 2,122,569 miles de pesos, que significó la disminución real del 191.37% de los recursos captados en 1994¹³⁶.

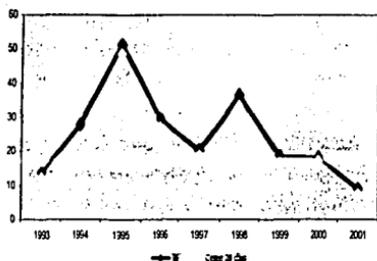
Por su parte, el gasto del sector público, como consecuencia de la estrategia para hacer frente a la crisis, tuvo una disminución real de casi 10% con respecto 1994 9.09%. De tal manera, que fueron erogados 282,209,310 miles de pesos. Por último, de los 47 millones de nuevos pesos otorgados en estímulos fiscales, 18.4 millones correspondientes a estimular presupuestales y 28.6 millones a la devolución de impuestos de importación a los exportadores. En lo que se refiere a la política monetaria, en el reflejo de la política restrictiva implementada por el Banco de México como principal estrategia para hacer frente a la crisis, la base monetaria registró una disminución real del 14.87% con respecto a 1994. Al tiempo que la tasa promedio de los CETES a 28 días registró un incremento del 249.98%, al pasar de 13.88% en 1994 a 48.59% en 1995. Sin embargo éste incremento no se tradujo en el ofrecimiento de tasas de rendimiento más atractivas para los inversionistas, ya que la tasa líder del mercado, al situarse en un promedio de 2.24% anual, no ofreció rendimientos superiores a la inflación. Como resultado de las medidas para enfrentar la

¹³⁶ Datos obtenidos de varias publicaciones emitidas por Banxico, varios años.

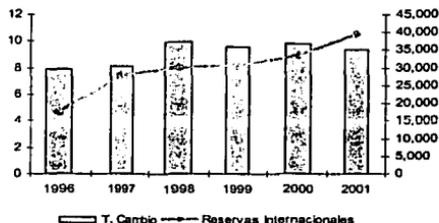
fuerte crisis que sacudía a la economía mexicana, el gobierno del entonces presidente Zedillo, efectuaron importantes cambios en el ámbito monetario, entre los que destaca:

- El establecimiento de un nuevo régimen cambiario de "libre flotación", a partir del 22 de diciembre de 1994.
- La introducción de la Tasa de Interés Interbancaria de equilibrio (TIE), a partir de marzo de 1995, como tasa representativa del mercado de dinero.
- La creación de la Unidad de Inversión (UDI), como instrumenta salvaguarda de los créditos y depósitos efectuados en el sistema bancario.

Tasa de Interés



Reservas Internacionales



En el sector externo, también esta crisis provoca rezagos, debido a la disminución en la actividad productiva, y en general, de las acciones tomadas para corregir los problemas de balanza de pagos del país, la balanza comercial registró un superávit de 3,690.3 millones de dólares durante el primer semestre del año. Por su parte, las exportaciones totales mostraron una tasa de crecimiento anual de 32.1%, superior en 15.7% a la registrada en el mismo periodo pero en el año de 1994. Destacando el crecimiento de los ingresos provenientes de la venta de productos petroleros 20.7% y de las exportaciones manufactureras 31.5% anuales¹³⁷. En el mismo lapso de referencia, las importaciones totales presentaron una reducción de 7.5% con relación al mismo periodo del año anterior, tasa que refleja la drástica disminución de las compras en el exterior de bienes de

¹³⁷ Datos obtenidos de varias publicaciones emitidas por Banxico, varios años.

consumo y de capital. A su vez, se observa que las importaciones ligadas a los procesos productivos de exportación mantuvieron tasas de crecimiento registraron tasa de crecimiento positivas. De tal manera, que el déficit en cuenta corriente tuvo una reducción real del 92.67%, ya que se situó en 6,766,899 milés de pesos. Cifra inferior en 85,526,768 milés de pesos con relación a la observada en 1994. Cabe señalar que el segundo trimestre del año presentó un superávit de 455 millones de dólares. En este mismo año se incrementa el problema de la deuda, el exceso de endeudamiento presentado durante 1994, fue resultado de la denominación en moneda extranjera y de los términos de corto plazo, bajo los cuales fue llevado a cabo el esquema de TESOBONOS. Ya que al presentarse la devaluación del tipo de cambio y al darse un incremento en las tasas de interés internacionales, el pago de intereses y su amortización representaban una acción cada vez más difícil de ejercer. De tal forma, que la política de deuda se centró en la contratación de pasivos con vencimientos más largos, con los menores intereses posibles. El saldo de la deuda pública neta total presentó, durante 1995, una variación positiva de 8.76% real. La cual explica, por los ajustes en la depreciación del dólar frente a otras divisas como el yen japonés, el marco alemán, el franco francés, entre otros, por un monto de 3,819.7 millones de dólares, y por el endeudamiento neto de 4,280.8 millones de dólares, que deriva de disposiciones por 18,914.2 millones de dólares y amortizaciones por 14,633.4 millones de dólares.

Respecto a la deuda interna neta, ésta pasó de 62,136,107 en 1994 a 20,795,081 milés de pesos en 1995. Lo que significó, en términos reales, una disminución del 66.53%. Los principales países y organismos internacionales acreedores con los que estaba contratada la deuda pública externa, fueron: EUA 29.7%, organismos financiero internacionales 20.6%, Japón 15.3%, Inglaterra 9.4%, Francia 5.2%, Canadá 3.7%, Alemania 4%, Suiza 3.3%, España 2%, Italia 1.3% y el 5.5% otros países¹³⁸. 1996.

En 1996, la dinámica de las exportaciones y el inicio de la recuperación de la demanda interna impulsaron el crecimiento de la actividad productiva. Así de presentar una tasa de crecimiento negativa en 1995, el PIB registró en 1996 un crecimiento real de 5.14%, destacando el dinamismo del sector agropecuario, la minería y las manufacturas, con un incremento del 7.3%, mientras que los sectores de la construcción, electricidad y servicios lo hicieron en 1.5%. Resultado de la mejor

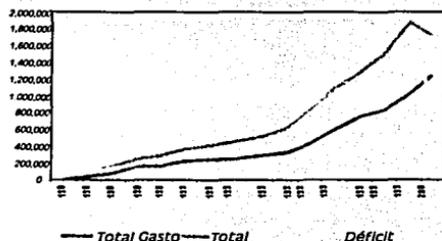
¹³⁸ Datos obtenidos de varias publicaciones emitidas por Banxico, varios años.

evolución de la minería petrolera como de la no petrolera, la minería observó un crecimiento de 6.7%, mientras que la producción de la industria manufacturera incrementó 8.9% real al primer semestre de 1996 debido básicamente al desempeño a las metálicas básicas, textiles, maquinaria y equipo, alimentos, bebidas y tabaco, química, industria de la madera y los productos de la madera, no metálicas y otras manufacturas.

Tipo de Cambio en México y Canadá



Gasto, ingreso y Déficit



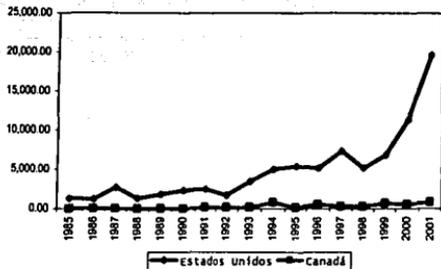
En lo referente al incremento en precios, la inflación se situó en 27.69%, inferior en 24.30% a lo registrado en 1995. Disminución que ayudó a la importante recuperación del 6.80% del salario mínimo general, el cual se ubicó en un promedio de 7,150 pesos anuales. Como resultado de la mejor evolución de la actividad productiva del país, el nivel de desempleo abierto en la economía presentó una importante disminución del 11.84%, de tal manera que la tasa de desempleo se ubicó en 5.53%. Respecto al sector exportador fue la principal estrategia para afrontar la crisis económica, el desarrollo de la industria exportadora, 1996 significó el segundo año consecutivo en el que el ahorro externo volvía a financiar el consumo de bienes y servicios que el país demandaba para desarrollar satisfactoriamente su actividad productiva. Situación que se reflejó en el crecimiento de más de 30 puntos porcentuales en el déficit de la cuenta corriente, ya que de estar en niveles de 6,056,819 miles de pesos en 1995, pasó a 25,630,404 miles de pesos en 1996. En contraparte a lo ocurrido en la cuenta corriente, la cuenta de capitales experimentó una considerable disminución del 76.08% real. Lo que expreso por un lado, la utilización de las líneas de crédito otorgadas a México para afrontar la crisis financiera, y por otro lado, la falta de confianza en los mercados en comparación con otros mercados una mejor relación riesgo-rendimiento. De esta forma, el superávit

registrado en la cuenta de capitales para 1996 fue de 15,815,134 miles de pesos, que contrasta negativamente, con el logrado en 1995 66,122,123 miles de pesos.

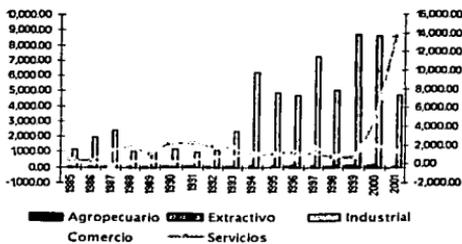
Debido al entorno económico vivido a partir de diciembre de 1994, la inversión extranjera directa (IED) tuvo por primera vez, desde la entrada en vigor del TLCAN, una disminución real en su crecimiento del 15.10%. De tal manera que el monto total de Inversión fue de 29,779,884 miles de pesos. En cuanto a la política de deuda se orientó a consolidar la capacidad de refinanciar, a largo plazo, los pasivos de corto plazo y afianzar el acceso a los mercados Internacionales de capital, diversificando fuentes y mejorando las condiciones, plazos y costos de la deuda. De esta forma, entre las acciones realizadas, destacan: el financiamiento de la deuda externa y el Intercambio por bonos de menor a mayor plazo, mejorando las condiciones de contratación y de costo, la cancelación parcial de los Bonos Morga de corto plazo y el cierre de las operaciones de Intercambio de Bonos Brady por un nuevo bono global con vencimiento en el año de 2026, que a diferencia de los Bonos Brady, no tuvo colateral.

El plazo promedio de las emisiones de la deuda externa del Gobierno Federal aumentó a seis años, que se compara favorablemente con el promedio de tres años vigentes en 1994, este aumento en el plazo promedio de las emisiones se logró con tasas de Interés inferiores, cercanas al 8%. Con el prepago de 7,000 millones de dólares que el gobierno mexicano realizó al fondo de estabilización cambiaria del tesoro estadounidense, se redujo a 3,500 millones de dólares el adeudo contratado en febrero de 1995. Con lo cual, quedó liquidado más del 70% del paquete de emergencia otorgado a México en 1995 por el Tesoro estadounidense. El gobierno Federal y las entidades del sector público colocaron instrumentos en el mercado alemán, japonés, sudafricano, europeo y estadounidense por un total de 15,427.4 millones de dólares. En conjunto, esta serie de acciones encaminadas a reducir la transferencia de recursos al exterior, dieron como resultado, que el saldo neto de la deuda total del sector público se redujera en 21.86%, en términos reales. Disminución que en gran medida se debió a la significativa reducción del 28.41% de la deuda externa neta. Por su parte el endeudamiento interno se incrementó en términos reales, 119.37%, lo que representa su tasa de crecimiento más alta en todos los noventa.

IED en el TLCAN



IED destinada por sectores



1997

Teniendo como principal centro de acción el fortalecimiento del ahorro interno y el fomento de las actividades económicas relacionadas con la exportación de bienes y servicios, se estableció, bajo el marco del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000 (PRONAFIDE), la estrategia de mediano plazo para poder sostener el crecimiento económico y la generación de empleos del país. Resultado de las mejores expectativas de los agentes en la economía, durante 1997, se registró el crecimiento real más importante de la década de los noventa, ya que de tener una producción en 1996 del orden de 5,175,436,431 miles de pesos en 1997, lo que representó un crecimiento real del 15.7% en términos reales.

El dinamismo de la actividad económica se reflejó de manera importante en la reactivación del empleo. Por lo que al cierre de diciembre, la tasa promedio de desempleo abierta se ubicó en 3.74%, que representó una disminución del 32.40% con respecto al promedio observado en 1996. Por su parte, las remuneraciones de los trabajadores registraron un crecimiento real del 2.95, ya que el salario mínimo real general se incrementó en 211 pesos, al pasar de 7,150 en 1996 a 7,361 en 1997. Recuperación que se vio beneficiada por la importante disminución en el crecimiento general de precios de casi doce puntos porcentuales (11.97), al ubicarse la inflación acumulada a niveles de 15.72% anuales. Reflejo del elevado endeudamiento de las empresas y de las familias, y de las tasas de interés activas, el financiamiento de la banca múltiple al sector privado no bancario disminuyó, en términos reales, 9.2% con respecto a julio de 1996. El promedio de la tasa líder del mercado continuó con la tendencia descendente de 1996. de tal manera, se situó en 19.77% anual. Lo cual

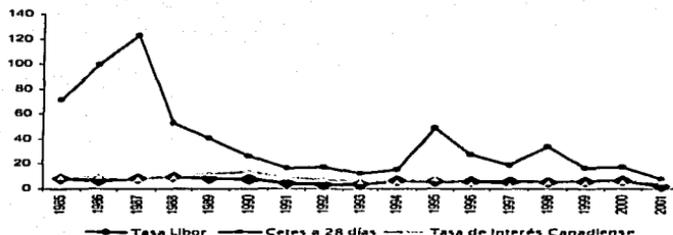
TESIS CON FALLA DE ORIGEN

significó, una reducción del 36.89% con respecto a la observada en 1996, por su parte, y debido a la disminución de la inflación, la tasa de interés real otorgó rendimientos mayores en 23.03% a lo ofrecido en 1996. Situándose en 3.51% anual. Siguiendo con el régimen de libre flotación, el peso se depreció en un 4.20% y su cotización promedio fue de 7.92 pesos por dólar. Durante los primeros siete meses de 1997, las exportaciones, medidas en términos de dólares registraron un crecimiento de 15.7% con respecto al mismo periodo del año anterior. Periodo en el que las importaciones de bienes de capital, medidas en términos de dólares, aumentaron a una tasa anual de 39.2%. Debido a la misma estructura de la industria de exportación, que depende demasiado de la importación de bienes de capital y de bienes intermedios, el déficit en cuenta corriente registró la mayor tasa de crecimiento observada durante toda la década de los noventa, ya que de presentar un saldo de 9,056,819 milles de pesos, en diciembre de 1996 pasó a 25,630,404 milles de pesos en diciembre de 1997. Lo que representó un crecimiento real del 183% real, registró también su mayor crecimiento en la década, por lo que su saldo a diciembre fue de 54,240,424 milles de pesos¹³⁹.

Reflejo de la mayor confianza en el país, la inversión extranjera directa logró avanzar significativamente, ya que de tener una tasa de crecimiento negativa en 1996 del 15.40%, pasó a un crecimiento real del 36.50% durante 1997. En cuanto a la deuda pública externa, destaca el pago anticipado por el Gobierno Federal a Departamento de Tesoro de los EUA realizando en enero de 1997, por un monto de 3,500 millones de dólares. Con ello, se liquidó con más de tres años de anticipación, la totalidad de los financiamientos otorgados al gobierno federal al amparo del paquete de apoyo financiero extendido por ese país, cuyo saldo máximo se situó en 12,500 millones de dólares. Adicionalmente, con dicha operación se logró suavizar el perfil de vencimientos de la deuda pública externa y se incrementó el plazo promedio de vencimientos de los nuevos pasivos de 3.3 a 7.7 años. Asimismo, destaca en octubre de 1997 la emisión realizada por el gobierno federal en el mercado europeo, por un valor de 400 millones de euros. Operación que situó a México, como el primer país fuera de la Unión Europea en recurrir a este mercado. Durante el periodo comprendido entre el 1° de septiembre de 1996 y junio de 1997, el sector público logró captar, en los mercados internacionales de capital, recursos por un monto total de 10,625.3 millones de dólares, con plazos que van desde uno hasta 20 años.

¹³⁹ Datos obtenido de varias publicaciones emitidas por Banxico, varios años.

Tasa de Interés de los países integrantes del TLCAN



1998.

Como resultado de la mayor actividad económica, impulsada por el gran dinamismo del sector externo, durante 1998, el incremento de la producción interna se situó en términos reales, por encima del 4% anual (4.91%). Cabe señalar que el menor dinamismo expresado a lo largo de 1998 de debió, principalmente a tres factores: 1) al mismo ciclo económico de la economía mexicana, desaceleración en los primeros años, crecimiento a la mitad del sexenio y menor ritmo de crecimiento al final del período; 2) al entorno económico internacional vivido desde octubre de 1997, a causa de la crisis del sureste asiático y 3) a la disminución en la cotización internacional del precio del crudo de exportación del país. Por tercer año consecutivo, el nivel general de desempleo expresó una tendencia decreciente en términos reales, ya que la tasa de desempleo abierta se situó en 3.16%. Disminución que significó el abatimiento del 15.39% de la población desempleada durante 1997. No obstante el incremento observado en la inflación del 18.38%, al pasar de 15.72% en 1997 a 18.61% en 1998, el mayor nivel de empleo en la economía se vio acompañado de un incremento real del 11.31% en el salario mínimo general, lo cual impulsó significativamente, el crecimiento del consumo interno.

Sector externo

Resultado de las reformas encaminadas a facilitar la inversión del exterior en la economía y de las medidas para corregir los problemas presentados en la balanza de pagos, la inversión extranjera directa (IED) comenzó a convertirse, a partir de 1995 y hasta 1998, en la principal fuente de financiamiento de la cuenta corriente, al tiempo que el dinamismo de las exportaciones permitieron que el mayor gasto interno no deteriorara el comportamiento de la misma. El incremento tan

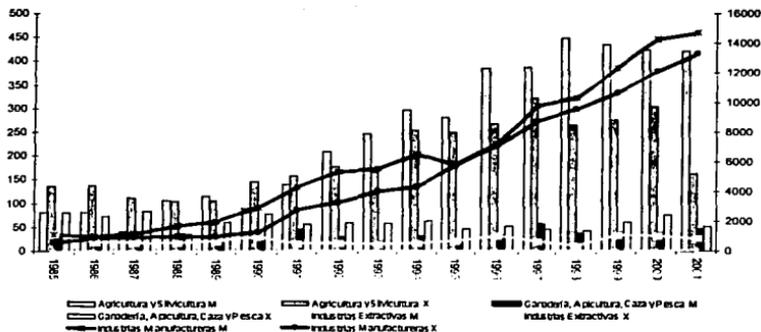
vertiginoso que se registró en el déficit de la cuenta corriente, a partir de 1996, no puede ser compensada, durante 1998, por el correspondiente crecimiento de la IED. Ya que una vez recuperado el consumo privado de la crisis financiera, la economía volvió a tomar el ritmo de actividad económica que registraba en años recientes. De tal manera que para 1998, la inversión extranjera directa registró una tasa de crecimiento negativa del 35.57% real. Mientras que por su parte, la cuenta corriente registró el segundo crecimiento más dinámico de la década de los noventa, al presentar un aumento del 115.99% real¹⁴⁰. Al cierre de diciembre de 1998, los saldos de la IED y de la cuenta corriente, fueron de 26,190,286 miles de pesos y de 55,359,492 miles de pesos, respectivamente. El crecimiento de la cuenta corriente se explica por tres factores, en primer lugar, el dinamismo del mercado interno que indujo a mayores importaciones, particularmente de bienes intermedios y de inversión. En segundo lugar, al dinamismo propio de la industria exportadora del país, que presentó un elevado crecimiento de importaciones de productos intermedios ya mencionados. Y por último, al menor nivel registrado en las exportaciones no petroleras. No obstante el déficit en cuenta corriente, la cuenta de capital continuó registrado un superávit suficiente para cubrir totalmente el monto del ahorro externo. Además, que observó una variación real positiva del 17.30%. Quedando su saldo, al cierre de 1998 en 63,623,952 miles de pesos. Del total de la IED efectuada en 1998, 78.3% provino de EUA y Canadá, 12.1% de la Unión Europea y 3.7 de Japón. Por destino económico, la industria de la transformación concentró 72.1% del total, los sectores de servicios y de comercio 18.6 y 8.4%, respectivamente, y la industria extractiva 0.6%. Respecto a las exportaciones petroleras, el 36.2% provino de este ramo, sin embargo en consecuencia de la disminución del precio del petróleo de exportación, tuvo un impacto importante sobre los ingresos públicos.

Los acontecimientos externos continuaron afectando a los mercados financieros nacionales: la crisis del sureste asiático se vio agudizada por la falta de dinamismo de la actividad económica en Japón y la depreciación del Yen, así como los ataques especulativos contra la moneda rusa, acrecentaron la volatilidad de los principales mercados financieros del mundo, a esta situación se sumó el desplome de los precios internacionales del petróleo. Bajo este contexto, el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera se situó en un promedio de 9.14 representando la tercera tasa de depreciación más alta en los noventa (15.37%), solo por debajo

¹⁴⁰ Datos obtenidos de las distintas publicaciones de la SE. Varios años.

de las registradas en 1995 y en 1996 del orden del 90.19 y 19.38%, respectivamente. A su vez la tasa de interés promedio nominal tuvo un importante incremento del 25.04% y se ubicó en 24.73% anual. Ofreciendo una tasa de rendimiento real mayor en más de 47 puntos porcentuales (47.17%) a la ofrecida en 1997.

Participación de Exportaciones e Importaciones por sectores



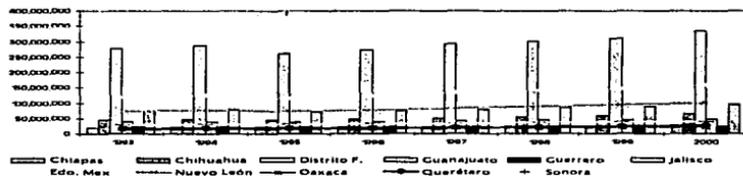
El incremento real en los rendimientos ofrecidos por el sistema financiero mexicano se tradujo, en el fortalecimiento de los principales indicadores financieros: la captación bancaria registró un crecimiento real del 6.16% y de tener un saldo de 327,478,336 en 1997, pasó a 347,651,883 miles de pesos en 1998, por su parte el saldo del ahorro financiero a diciembre de 1998 se situó en 638,132,999 lo que se tradujo en un crecimiento real del 6.11%. En cuanto, a las reservas Internacionales alcanzó a diciembre de 1998, 112,334,992 miles de pesos, saldo que representó un incremento real del 14.42% con respecto al registrado el mismo mes de la año anterior. Respecto a la política de deuda que se aplicó en este sexenio a destaca sería el bono que se colocó por parte del gobierno federal, fue el bono global a 10 años por mil millones de dólares, con el cual, México se ubicaba como el primer emisor soberano de un país emergente que efectuaba este tipo de operaciones en los mercados internacionales de capital, desde que inició la crisis asiática en octubre de 1997.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1999.

Bajo el esquema del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, el objetivo fundamental de la política económica establecida durante 1999, planteó la promoción del crecimiento económica como principal elemento, para el mejoramiento de los niveles de vida de los mexicanos. Durante 1999, el crecimiento de la actividad económica resultó, fundamentalmente, del aumento del gasto de los particulares, tanto de consumo como de inversión y del dinamismo de las exportaciones de bienes y servicios. Los sectores industriales, de servicios y agropecuarios registraron aumentos anuales de 6.6, 4.5 y 0.5% real, respectivamente. Entre las actividades industriales, destacó la división de manufacturas, la cual creció 7.4% anual, en términos reales. Por su parte, la división del sector servicios que observó la tasa más elevada de crecimiento fue la de transporte, almacenaje y comunicaciones, con una variación real del 10.1%. En particular, las actividades industriales y de servicio aumentaron 3.1 y 2.3% real, respectivamente.

PIB de México por estados



El crecimiento observado en el PIB, durante 1999, fue de 3.84% real y representa el tercer crecimiento más bajo en la década de los noventa, sólo por debajo de 1995 y de 1993. de tal forma, que el nivel acumulado de la actividad económica durante el periodo 1995-1999 fue de 14.69% real. Nivel menor en 6.16 puntos porcentuales, al registrado durante 1990-1994. Resultado del crecimiento sostenido en la actividad económica del país, los niveles de desempleo abierto han venido registrando importantes disminuciones a partir de 1996. tendencia que se consolidó durante 1999, ya que aparte de haber sido el año con el menor nivel de desempleo (2.51%), ha sido después de 1997, el año en el que más se ha disminuido el desempleo, 20.73% menos que en 1998. No obstante la disminución real del poder adquisitivo registrada en 1999, del 3.81%, las remuneraciones de los asalariados presentaron a lo largo del

periodo 1995-1999 un crecimiento real del 17.61%. Y el salario mínimo real se situó en 7,881 pesos anuales, 312 pesos menos que en 1998. Durante 1999, se logró combatir en un 33.78% de la inflación registrada en 1998, por lo que el crecimiento de precios fue del orden de 12.32%. La política monetaria del Banco de México continuó orientada a procurar la reducción de la inflación y planteó como principal objetivo, alcanzar una tasa de inflación acumulada del 13% para de esta manera recuperar la tendencia descendente en el ritmo de crecimiento del nivel de los precios, que se había interrumpido en 1998. Por su parte, el saldo en las reservas internacionales netas, definidas como la diferencia entre los activos internacionales brutos y los pasivos de corto plazo de Banxico, se situó en 95,748,380 miles de pesos. Cifra menor en 14,142,036 miles de pesos a la observada a finales de 1998. La cuenta corriente de la balanza de pagos registró un déficit de 45,077,171 miles de pesos durante 1999, lo que representó una disminución del 18.57% respecto a diciembre del año anterior. Resultado que se explica, básicamente por el comportamiento de la balanza comercial cuyo déficit disminuyó 29.44%¹⁴¹.

Cabe destacar, que éste comportamiento es resultado de una dinámica favorable de las exportaciones no petroleras y de que a partir de abril de 1999, se registró una importante recuperación de las exportaciones petroleras. Resultado de la caída en las importaciones de bienes intermedios de las empresas maquiladoras, las importaciones totales sumaron 141,975 millones de dólares. Como consecuencia de la drástica disminución en la actividad económica, a partir de la crisis financiera de 1994, la cuenta corriente acumula una disminución real del 51.16% en el periodo 1995-1999. Por su parte la cuenta de capitales presentó a diciembre de 1999, un superávit de 45,109,469 miles de pesos, nivel inferior en 29.10% respecto a lo registrado en el mismo lapso del año anterior. Esta disminución obedece a la contracción de los flujos de capital del exterior hacia las economías emergentes, a partir del colapso del rubro en septiembre de 1998 y de la inestabilidad financiera en Brasil a principios de 1999. Situaciones que aunadas a la crisis financiera del país, propiciaron una disminución real acumulada durante el sexenio, del -0.59%. La entrada de recursos al país por concepto de inversión extranjera ascendió a 37,517,796 miles de pesos al observado en diciembre de 1998. Del total de las inversiones extranjeras captadas en ese periodo, 48.55% fue de cartera y el restante, 51.55%, correspondió a inversión extranjera directa (IED). De tal manera que la inversión extranjera directa registró un crecimiento acumulado del 14.14% a lo largo del periodo 1995-1999.

¹⁴¹ Idem

Del total de la IED notificada, 68.5% provino de EUA y Canadá 25.2% de la Unión Europea, 2.2% de Japón y el 4.1% restante de otros países. Por destino económico, la industria de la transformación concretó 78.3% del total de la IED, los sectores servicios y comercio 11.4 y 7.9%, respectivamente, la industria extractiva 1.8% y el sector agropecuario 0.6%¹⁴².



2000.

A principio de 1999, la actividad económica sufría los efectos de la turbulencia financiera mundial, así como la caída en los precios del petróleo, el peso se había depreciado significativamente y la inflación aumentaba. Sin embargo, la aplicación oportuna de políticas de respuestas a los choques sucesivos hizo que la confianza se reactivará, de tal forma la inflación se comenzó a descender nuevamente, las tasas de interés retomaron la tendencia a la baja y el tipo de cambio se estabilizó. La continuación de la fortaleza económica en los EUA y la recuperación de la actividad económica a nivel mundial contribuyeron a que la actividad económica de México también se recuperara. La demanda privada interna se fortaleció y conforme la expansión se difundía entre los diversos sectores, los resultados en el mercado de trabajo mejoraron.

El déficit en la cuenta corriente, que había crecido sustancialmente durante 1998, comenzó a disminuir a niveles ligeramente menores al 3% del PIB en 1999. El hecho de que dicho déficit haya sido financiado principalmente mediante inversión extranjera directa, podría tomarse como un reflejo del aumento en la credibilidad de las políticas aplicadas. El aumento de la confianza de los

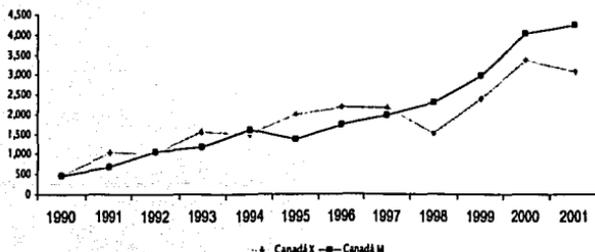
¹⁴² Datos obtenidos de las distintas publicaciones de la SE. Varios años.

Inversionistas se podría explicar también por las reformas estructurales significativas que se introdujeron en los sectores públicos y financieros, así como en los avances que se han logrado respecto a la liberalización del mercado de bienes por más de una década. De tal forma, cada vez la economía estadounidense sigue ligada a la mexicana, y con la desaceleración de la economía estadounidense, el impulso al crecimiento debe provenir del sector interno más que del externo. El objetivo de la negociación del TLCAN desde la visión gubernamental fue el alcanzar un crecimiento económico sostenido para lograr que un mayor número de mexicanos participen y se aprovechen del proceso de integración internacional. Para los productores la apertura comercial significa la posibilidad de incorporar sus bienes de producción de mayor calidad y eficiencia dentro de esquemas productivos. Por otra parte para el resto de la población se abren la posibilidad de más y mejores empleos así como el poder adquirir mayor y mejores bienes y servicios más bajos.

3.4.2 Comercio México - Canadá

Canadá es el segundo país más grande del mundo con cerca de 10 millones de kilómetros cuadrados de extensión y cuenta con una población de poco más de 30 millones de habitantes. En 1999, su PIB alcanzó el monto de 957 mil 900 millones de dólares y su PIB per cápita es de aproximadamente 31,930 dólares anuales. Los principales recursos naturales de Canadá son gas natural, petróleo, oro, carbón, cobre, hierro, níquel, potasio, uranio, zinc, madera y agua, sus principales industrias son la fabricación de automóviles, pulpa y papel, hierro y acero, maquinaria y equipo de manufacturas, minas, extracción de combustibles fósiles, productos boscosos y agricultura.

COMERCIO CON CANADÁ



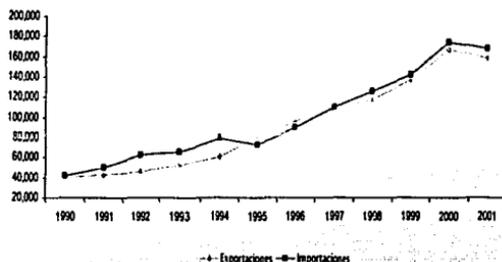
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Durante 1999, la economía canadiense logró su octavo año de crecimiento con una tasa de 4%, las exportaciones de bienes y servicios canadienses crecieron 11.3%, equivalente a 409 mil 800 millones de dólares y representan 43.2% de su PIB. Por otra parte, las importaciones de bienes y servicios crecieron 7.4% para ubicarse en 382 mil 500 millones de dólares que significaron 40.3% del PIB. Así, actualmente Canadá es el cuarto socio comercial de México, y en el 2001 ocupó el tercer lugar (segundo comprador y octavo abastecedor) y México es el quinto socio comercial de Canadá (tercer abastecedor y decimocuarto comprador). A partir de la entrada en vigor del TLCAN y hasta el 2000, el comercio bilateral entre México y Canadá creció 96.2%, pasando de 916 millones de dólares a 7,370 millones de dólares en el 2000¹⁴³. El crecimiento del comercio entre ambas naciones se mantuvo constante hasta el 2000 con un incremento del 14% respecto a 1990, esto representa un avance significativo en el intercambio comercial entre ambos países. Sin embargo, en 1998 el comercio exterior entre México y Canadá sufrió una caída de 7.6% con respecto al año anterior, ubicándose en 3,809.2 mdd. Durante ese año las exportaciones mexicanas hacia Canadá sufrieron un retroceso de 29.5%, es decir de 637 mdd. Por otra parte, las importaciones mexicanas procedentes de Canadá registraron un crecimiento de 16.3%, correspondiente a 322 mdd. La caída de las exportaciones mexicanas durante 1998 fue producto de la crisis de la región Asia-Pacífico. La devaluación sufrida por varias monedas asiáticas hicieron más atractivos los precios de diversos productos de la región, lo que motivó una mayor compra por parte de Canadá, en pérdida de la oferta mexicana. Contrastando con ello, el aumento de las importaciones mexicanas procedentes de Canadá resultó de la depreciación que presentó el dólar canadiense con relación al americano entre octubre de 1997 y diciembre de 1998, periodo en el cual el dólar canadiense se depreció más de 11%. Dicha situación, provocó que la competitividad de los productos canadienses se incrementara, lo cual hizo más atractivos los bienes para el mercado mexicano. En lo referente a la balanza comercial, este presentó un saldo positivo para nuestro país de 1995 a 1997, como resultado de la devaluación del peso con respecto a dólar de finales de 1994. Sin embargo, la recuperación económica de México registrada en años posteriores provocó un aumento de la demanda de importaciones lo cual, aunado a la depreciación del dólar canadiense con respecto al americano ha generado un saldo negativo en la balanza comercial de nuestro país con Canadá a partir de 1998.

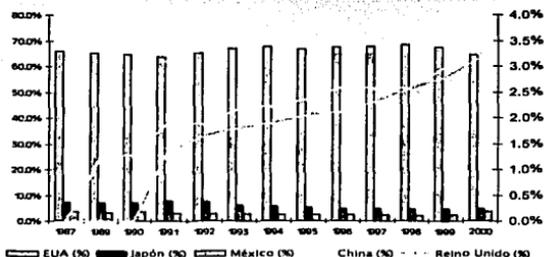
¹⁴³ Datos obtenidos de las distintas publicaciones de la SE. Varios años.

Con la puesta en marcha del TLCAN, la planta productiva nacional ha logrado elevar su productividad y competitividad. Sin embargo algunos sectores han logrado un mejor aprovechamiento de las ventajas competitivas y comparativas con las que cuentan, ajustándose a las condiciones actuales de apertura y competencia características de la economía globalizada. De esta manera, la composición de las exportaciones mexicanas destinadas a Canadá ha experimentado una mayor diversificación durante los primeros años del TLCAN, claro ejemplo de ello lo representan las exportaciones de artículos de computo y de materiales y aparatos eléctricos. Otros bienes que comienzan a tener éxito en el mercado canadiense son: productos agropecuarios, textiles y aparatos de telefonía entre otros.

Exportaciones e Importaciones de México



Porcentaje de países donde provienen importaciones en Canadá



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

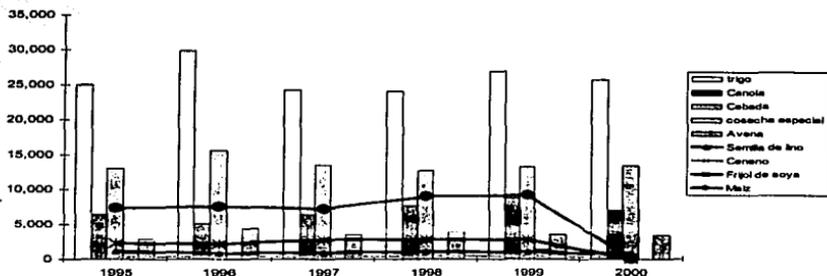
Durante 1999, los principales productos mexicanos de exportación hacia Canadá estuvieron constituidos por bienes manufacturados como automóviles, motores, maquinaria y equipo, además de aparatos eléctricos. En el caso de las importaciones mexicanas, los productos automotores siguen manteniendo un lugar importante en el comercio como resultado de los considerables flujos a nivel intrafirma de las armadoras estadounidenses. Cabe señalar que en los últimos años también las importaciones mexicanas provenientes de Canadá se han diversificado de manera significativa, producto de la mayor competitividad de los productos canadienses en el mercado mexicano. Tal es el caso de productos agropecuarios como semillas y trigo, alimentos y ganado vacuno, además de otros productos, como partes para automóviles y apartados eléctricos y electrónicos.

Uno de los sectores que muestra con claridad el efecto de la aplicación del TLCAN es el agropecuario. En este sentido, el comercio agropecuario total durante el periodo 1990-1993 promedió 199.03 mdd, mientras que el promedio de 1994 a 1999 fue de 470.9 mdd, lo que representa un aumento de 136% en el valor total comerciado. Las preferencias que goza México gracias al TLCAN han permitido una mayor participación de los productos agroalimentarios a Canadá destaca la participación de frutas comestibles, cortezas de agríos o de melones, con una participación de 40.4%, le siguen, aunque con menor importancia, las exportaciones de legumbres y hortalizas con 9.1%, las preparaciones de legumbres, frutos con 9% y bebidas y líquidos alcohólicos con 8.6%. Durante 1999, las exportaciones agroalimentarias que se destinaron a Canadá, alcanzaron un monto de 77.07 millones de dólares y registraron los siguientes porcentajes: cerveza de malta 35.2%, guayabas, mangos y mangostanes, 18.5%, aguacate 6.1% y chicles y demás gomas de mascar 3.2%, categorías en conjunto suman 70.7% del total y representan un valor de 54.5 mdd. Es importante mencionar que el sector agroindustrial ha mejorado el aprovechamiento de las ventajas comparativas de suelo y clima con las que cuenta, permitiendo la introducción de nuevas tecnologías y procesos en la producción de frutas y hortalizas, o bien mediante sistemas de verificación y certificación de calidad como el que se tiene para la producción del tequila. Asimismo, las oportunidades de comercio y la certidumbre en el acceso a mercados que brinda el TLCAN han impulsado las exportaciones de frutas y verduras mexicanas hacia Canadá¹⁴⁴.

¹⁴⁴ Datos obtenidos de las distintas publicaciones de la SE. Varios años.

Al considerarse un promedio del valor de las importaciones de productos agrícolas, pecuarios y alimentarios procedentes de Canadá durante el periodo 1990-1999, se pueden destacar cuales son las más importantes. En particular descartan: los cereales, que constituyen 30.1% del total importada, las semillas y frutos oleaginosos con 28.8% y en menor medida la carne con 9.7% y la leche y los productos lácteos con 9.3%. En estas ramas México no cuenta con las ventajas comparativas y la tecnología que le permitan sustituir la importación de estos productos.

Producción de los principales granos en Canadá



Durante 1999, los principales productos de importación desde Canadá fueron: semillas de canola 20.3%, los demás productos de trigo 20.8%, leche en polvo 8.4%, carne de bovino 8%, bovinos en pie 3.5%, y cebada en grano 2.9%. Estos productos suman 63.9% del total de importaciones agroalimentarias. La eliminación de los permisos de importación por parte de México y la reducción de los aranceles han generado libre acceso aun mercado de más de 90 millones de personas. Además, la mayoría de los aranceles entre México y Canadá ya han sido eliminados y los que aún se mantienen serán eliminados en el 2003.

En materia de aspectos relacionados con disputa comerciales, en los ocho años de vigor del TLCAN las controversias comerciales entre México y Canadá enmarcadas dentro del acuerdo han sido únicamente cuatro, todas ellas relativas a productos acereros. Las relaciones bilaterales dentro del sector energético y minero se consideran de gran importancia para ambos países. En éste ámbito se cuenta con un marco normativo amplio. El mecanismo técnico bilateral en materia de energía México - Canadá, establecido por ambos países en Información sobre temas de interés

común. Por otra parte si observamos el comercio por provincia con las que más tenemos contacto en México son: Alberta, Ontario y Québec, así como la intención de posibles incrementos en el intercambio comercial con México de éstas, por ejemplo el total de exportaciones de Alberta a México en el 2001 representaron el 20% del global exportado de Canadá a México, el cual ascendió a dos mil 352 millones de dólares canadienses, ésta provincia en especial tiene la meta de incrementar el comercio bilateral, principalmente en las áreas de: petróleo y gas, industrias donde esperan ofrecer bienes, servicios, equipo y tecnología, al igual que en agricultura, turismo, servicios financieros y ambiente. Por otra parte los servicios que mayoritariamente se comercializan son carne de res y de bovino, papel, partes eléctricas, químicos y semillas. Simplemente las proyecciones en exportaciones que Alberta realice en su Secretaría de comercio para el 2010 sumarían 684 millones de dólares. Por otro lado México ofrece a esta provincia hortalizas como tomate, cebolla, uvas, melones y plátanos siendo México su principal proveedor, así como café, jugos, concentrados de bebidas, vinos y licores. Otro factor el cual impulsaría el comercio entre ambos países sería el desarrollo de vías de comunicación por ejemplo esta que se está realizando desde Alberta conectando a Alaska, pasando por Edmonton y llega hasta las Vegas en EUA. En el siguiente anexo gráfico, se ofrecen estadísticas adicionales del comportamiento de la economía canadiense, en el ámbito nacional y por provincias. Se trata en general de un buen desempeño, que reafirma el desarrollo del país y su dinamismo en cuanto a comercio exterior; de este último, puede notarse en las gráficas que las tendencias exportadoras de Canadá se han fortalecido a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

Impactos económicos en Canadá y México a raíz del TLCAN.

En este apartado realizaré un recuento de los impactos de algunos sectores a raíz del TLCAN, sin embargo será breve ya que, a lo largo de ésta investigación se han realizado análisis en éste sentido. En México, a lo largo de los ochenta y en la vida del TLCAN han tenido diversos efectos y consecuencias inmediatas una es la caída del empleo en las manufacturas, el crecimiento significativo de la economía informal, la reducción del trabajo agrícola y un importante desplazamiento de la mano de obra a las zonas urbanas, y por lo tanto se han intensificado la emigración indocumentada a las ciudades y zonas rurales del sur de EUA. Si las relaciones de cooperación entre Canadá y México han registrado grandes cambios desde mediados de los

noventa y ahora son más complejos que antes del TLCAN, esas relaciones deben madurar y aventurarse a una profundización que propicie el nacimiento de una asociación entre dos países que presentan muchas similitudes pero que se mantienen distantes.¹⁴⁵ Por la parte Canadiense en 1998, algunos sectores de la economía descendieron fuertemente su participación tal es el caso de las exportaciones canadienses que de 1990 a 1997 descendieron de 59.9 a 57.8%. Para EUA cayó de 61.1 a 58.1% y para México se elevó de 62.4 a 69.6%, el sector agroalimentario y automovilístico registra un avance con 45.9 y 23.9% del total de las exportaciones mexicanas respectivamente. Por otra parte el desempeño comercial de Canadá no es tan espectacular como lo indican las estadísticas, la mejora en la competitividad de la economía canadiense y su adaptación a las tendencias de los mercados internacionales es innegable. De tal forma uno de los impactos favorables del TLCAN para México fue la diversificación de sus socios comerciales y se convirtió en un jugador clave en el tablero del hemisferio. Por otra parte el crecimiento internacional fue muy importante para los tres países del TLCAN en los noventa. De 1990 a 1999 el incremento promedio de las exportaciones por año fue de 14.1% para México, 7.1% para EUA y 6.7% para Canadá. El de las importaciones por año fue de en promedio de 15.8, 7.8 y 6.7% respectivamente. En los tres países la orientación hacia las importaciones y el ingreso de las importaciones se elevó de modo sustancial a lo largo de los noventa, prácticamente en cada sector de la actividad económica. El porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios respecto al PNB se elevó en los tres países en esos años más del 50%, para ubicarse en 41% del PNB de Canadá en 1998 y 43% en 1999, más del 31% en México y casi 11% en EUA. En 1998 Canadá y México figuraron es séptimo y décimo lugares, respectivamente en el ámbito mundial en sector exportador de bienes, en tanto que EUA en primer sitio desde los ochenta. En cuanto a la inversión, de 1990 a 1998 EUA recibió más de la cuarta parte de la inversión extranjera que se generó en el mundo, Canadá y México solo 2.5%. México concentra la cuarta parte del total de la IED que fluyó en América Latina de 1989 a 1998 igualando a Brasil. De 1989 a 1998 la participación de México en la IED se incrementa de 2.4 a 2.6%.¹⁴⁶

Por la parte canadiense es el país que más recibe inversión extranjera y el más abierto en este sentido según la OCDE aproximadamente el 27% del PNB canadiense, sin embargo es el país

¹⁴⁵ Christian Deblock, Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: Una perspectiva canadiense, revista comercio exterior Vol. 52 N. 1, enero de 2002.

que más depende de la IED. La participación estadounidense en la IED sigue siendo alta en México, tiende a disminuir en Canadá tanto la inversión de entrada como de salida, y en México la participación de la IED de Canadá se elevó de 0.3% a 1%.

Por otra parte si analizamos las exportaciones tanto canadienses como los mexicanos observamos una similitud, las exportaciones son mayoritariamente de empresas transnacionales, Canadá calcula que 44.6% de las exportaciones y 51.2% de las importaciones canadienses corresponden a empresas transnacionales que residen en territorio canadiense. En 1989 las filiales estadounidenses en Canadá empleaban 903500 personas, en 1996 la cifra bajó a 832 000 y se incrementó a 858 000 en 1997. México pasó de 328 000 a 530 700 o sea 202 700 puestos más de trabajo. La siguiente tendencia que es el comercio de filiales canadienses con EUA representa cerca de una tercera parte de las ventas de filiales proporciones menos que la de México que representa 50% de exportaciones y 43% de importaciones.

Por otra parte, y referente al comercio México es el primer destino de exportaciones canadienses a América Latina con 18.4% del total para esta región en 1998, arriba de Brasil con 17.4, Chile con 4.3% y Argentina con 4.3%. De 1994 a 1998 durante los primeros cinco años del TLCAN, las importaciones mexicanas de Canadá se duplicaron a más de 65%. Por provincias canadienses Ontario se encuentra a la cabeza con 50% del comercio con Canadá, Québec con 10% y 16% de las importaciones. México se ubicó en el decimonoveno lugar en el mercado de exportación con menos del 0.3% de sus exportaciones totales y en séptimo lugar entre los proveedores con cerca de 2.3%.

Balanza comercial

La balanza comercial a lo largo del periodo 1991-2001 ha registrado un déficit considerable sobre todo en el sector no maquilador, el cual solo registra un superávit en los tres años posteriores a la entrada en vigor del TLCAN (1995-1997), sin embargo en el sector maquilador en el periodo indicado (1991-2001) registra un superávit, lo que nos indica que básicamente lo que exportamos son bienes maquilados y no tenemos una industria de exportación desarrollada y en la cual se pueda concentrar los bienes exportados hechos por la industria nacional.

¹⁴⁶ UNCTAD, World Investment report, 1999.

En cuanto a la Balanza comercial por países; EUA representa el principal país con el cual México incurre en déficit desde 1990 hasta 1994, sin embargo después de la entrada del TLCAN México mantiene un superávit con éste país hasta el 2001, haciendo un análisis acerca de este superávit es lógico ya que las principales maquiladoras que tienen o tenían sede en la frontera norte de México son las principales exportadoras de nuestro país. Por otro lado, referente a Canadá en 1991 donde se registra datos importantes de intercambio comercial entre ambos países registra un déficit, sin embargo al año siguiente se registra un superávit de 355 millones de dólares, a partir de 1990 seis años no consecutivos registra un déficit en la balanza comercial de México, y los restantes registra superávit, sin embargo a comparación de EUA, el comercio con éste país no se ha explotado correctamente ya que las exportaciones mexicanas tienen muchas oportunidades en ese país del norte, sin embargo como lo mencioné con anterioridad el comercio con Canadá no es muy representativo, pero para México es el segundo socio comercial y para Canadá es el tercero.

En cuanto a Canadá según cifras de Statistics Canada y la cámara de comercio de ese país, desde 1980 hasta el 2001 Canadá no ha registrado ningún déficit en la balanza comercial, solo superávit en este rubro, siendo el principal socio comercial EUA, seguido de Japón y en tercer lugar México. Analizando la Balanza comercial por sectores solos en un año registro un déficit en el sector agropecuario en el año de 1992, sin embargo es uno de los principales productores y exportadores de trigo en el mundo, en este sector destaca que a pesar de haber registrado en un año déficit los siguientes se registran superávits importantes sobre todo en los años siguientes a 1997, en el sector energético registra un considerable superávit sobre todo en los años de 1993 en adelante, ya que este sector es uno de los principales que contribuye al PIB canadiense y a las exportaciones, sin embargo en donde en todos los años de estudio el sector de productos terminados o maquila registra un déficit bastante elevado acentuándose en los años de 1998 en adelante.

Inversión extranjera directa en Canadá y México

A finales del 2001 se localizaban en México 15,024 empresas con inversión proveniente de EUA y Canadá, este número de empresas representa el 65.0% del total de sociedades con inversión

extranjera establecidas en el país (23,110 empresas). Los inversionistas de América del Norte participan en forma mayoritaria en el capital social de 13,031 sociedades (86.7%) y de manera minoritaria en las 1,993 restantes (13.3%). Estados Unidos, participa en 13,794 empresas (91.8%); en tanto que Canadá invierte en las 1,230 sociedades restantes (8.2%). Las empresas con inversión proveniente de América del Norte se ubican principalmente en el sector servicios, que registra el 37.6% del total; en la industria se encuentra el 32.5%; en comercio, el 21.2%; en la minería y extracción, el 2.9%; en transportes y comunicaciones, el 2.2%; en construcción, el 2.1%; en el sector agropecuario, el 1.3%; y en electricidad y agua, el 0.2%. En lo que se refiere a la localización de estas empresas con IED se sitúan en D.F. con una participación de 37.4%, Baja California representa 9.9, Nuevo León el 6.4%, Baja California Sur el 6.1%, Edo. De México con 5.8%, Jalisco con 5.7%, Chihuahua, el 4.9%; en Sonora, el 3.3%; en Quintana Roo, el 3.2%; y en Tamaulipas, el 3.0%. conjunto, estas entidades cuentan con el 85.7% del total de empresas con inversión de América del Norte. En el lapso comprendido entre enero de 1994 y diciembre de 2001, las empresas con capital proveniente de América del Norte materializaron inversiones por 68,561.0 millones de dólares (md), monto que representa el 71.2% del total de la inversión extranjera directa (IED) que ingresó al país en el lapso de referencia (96,246.0 md). Estados Unidos participó con el 94.5% de la IED, en tanto que Canadá aportó el 5.5%. Por sector económico, la inversión se canalizó principalmente al sector manufacturero, que recibió 46.4% del total; a servicios fue el 35.8%; a comercio, el 10.5%; a transportes y comunicaciones, el 5.5%; y a otros sectores, el 1.8%. Así como los estados en donde se ubican las inversiones canadienses son el D.F. que representa 420 empresas, Baja California Sur con 121 empresas, Jalisco con 105 empresas, Quintana Roo con 85 empresas, Sonora con 70 empresas y Nuevo León con 56.

Por otra parte el crecimiento de las inversiones extranjeras en ambos países (Canadá y México) fue creciendo considerablemente en los noventa, particularmente a raíz de éste tratado. De 1990 a 1998 el incremento promedio de las exportaciones por año fue de 14.1% para México, para EUA 7.1% y Canadá 6.7%. El de las importaciones por año, en promedio fue de 15.8, 7.8 y 6.7% respectivamente¹⁴⁷. En cuanto a las inversiones, de 1990 a 1998 EUA recibió más de la cuarta parte de la inversión extranjera total que se generó en el mundo; Canadá y México sólo 2.5%¹⁴⁸.

¹⁴⁷ Organización Mundial de Comercio.

¹⁴⁸ ONU, word Investment report, UNCTAD, 1999.

México concentra la cuarta parte del total de las IED que fluyó a América Latina de 1989 a 1998, igualando a Brasil. De 1989 a 1998 la participación de México en la inversión extranjera estadounidense se incrementó de 2.4 a 2.6%. Con reservas de inversión extranjera directa de más de 24% del PNB en 1998 de acuerdo con estadísticas Canadá figura como uno de los países del mundo más abiertos para la IED y en 1998 registro en este rubro 27% de su PNB. Desde 1996, la IED de Canadá fuera del país ha sido más importante que la efectuada en su territorio.

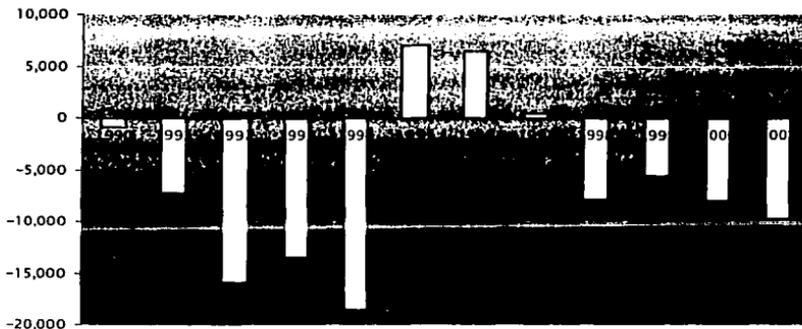
Parte de la inversión extranjera ha podido repatriarse en Canadá, su participación en el mundo ha declinado. De 1980 a 1990 las cifras variaron de 11.3% a 6.6%, deteniéndose en 3.5% en 1998. La tendencia es a la baja desde 1985 de la participación canadiense en la inversión total de América del Norte. De 16% en 1985 pasó a 13.6% en 1998. De 16% en 1985 pasó a 13.6% en 1998. De 1990 a 1998 dicha inversión cayó 7.6% y más de 90% de ese declive se relacionó con la reducción de los inversionistas que Canadá recibe de EUA. Por otra parte la IED de EUA a Canadá disminuyó considerablemente y contrariamente en México sigue siendo alta. En EUA y Canadá la IED se incrementó la participación estadounidense en los activos de inversión desde el inicio del TLCAN, siendo EUA el factor de mayor relevancia detrás de 70% de los ingresos netos acumulados en Canadá de 1990 a 1998. Fue como una invasión estadounidense a Canadá y México que en 1997 recibieron 11.6 y 3%, respectivamente, de la inversión global del vecino en común. La tendencia decreciente se ha mantenido para Canadá, pero para México la participación se ha incrementado de modo considerable en los últimos años de 1.8% de 1996 a 1997, la participación de la inversión canadiense en México también se elevó de 0.3 a 1%, sin embargo la IED de EUA en México declinó de 62 a 60% en 1986 a 1997, lo que significa que México mejoró su posición como receptora de inversión foránea y atrajo nuevos fondos de otras regiones como Europa.

Por otra parte, se calcula que en Canadá el monto de las inversiones que provienen de América Latina es de 3000 millones de dólares canadienses y que México es el líder, con 800 millones de dólares, arriba de Brasil 300 millones. De 1993 a 1998 la inversión extranjera directa de México en Canadá se triplicó, en tanto que la de éste en aquél se duplicó. En contraste, al de EUA en Canadá creció 63% y la de éste a aquél país se elevó 86%. Estas inversiones ascendieron a más de 147000 millones de dólares.¹⁴⁹

¹⁴⁹ Ídem

De 1994 a 1998 la inversión de Canadá en México representó apenas el 4% de la IE total en el país. Lo que le colocó detrás de los países bajos, el Reino Unido y Alemania y muy lejos de los EUA, origen de 60% de la inversión que fluye en territorio mexicano. Las inversiones canadienses en México se concentran principalmente en sectores como el manufacturero, servicios financieros y minería, operaciones que se localizan en la zona norte fronterizo de México.

Balanza Comercial



Balanza Comercial Canadiense total (millones de Dólares)



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Balanza Comercial canadiense por sectores (millones de dólares)

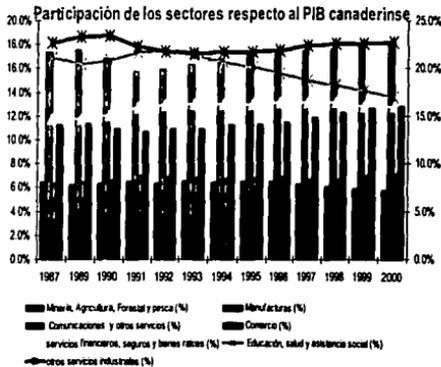
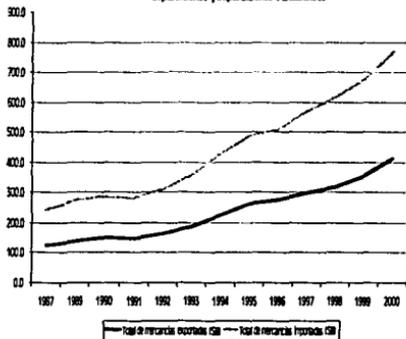


Balanza Comercial de México

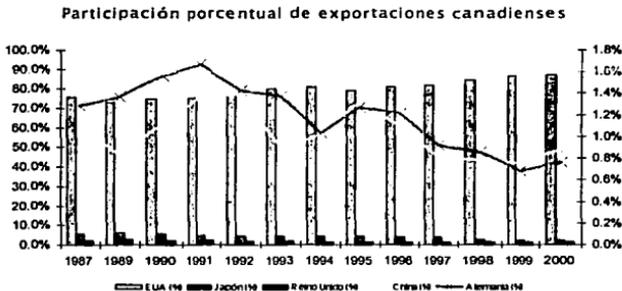
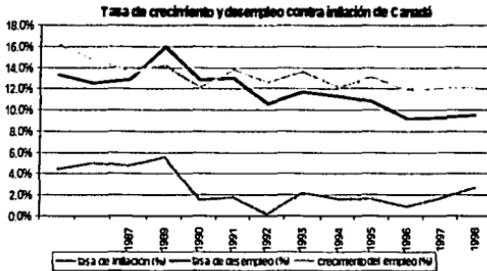


ANEXO GRAFICO

Importaciones y Exportaciones Canadienses



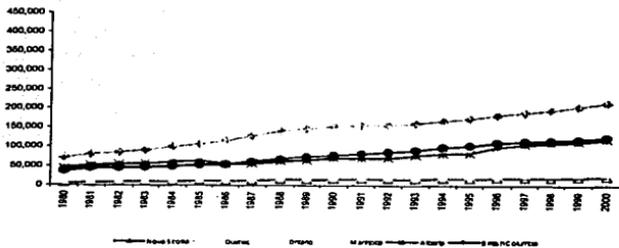
TESIS CON FALLA DE ORIGEN



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

PIB canadiense por provincias



PIB per capita Canadiense



Comparativos Sociales de los socios del TLCAN

Indicador	México	EEA	Canadá
Superficie arable 1999 (miles de h)	25,200	176,950	45,560
Superficie irrigada 1999 (miles de h)	6,500	21,400	720
Tierra arable por trabajador agrícola (ha)	2.9	58.2	111.9
Irrigada arable por trabajador agrícola (ha)	0.7	7	1.8
Total de tractores en uso, 1998	172,000	4,800,000	711,335
PEA 1999 (miles)	39,650	141,133	16,607
PEA agrícola 1999 (miles)	8,744	3,040	407
Escolaridad PEA, 1998	7.6	12.71	12.94
Computadoras, 1998 (por mil hab.)	47	458	330
Sitios de Internet, 1999 (por 10 mil hab)	11.6	1,126.60	365.7
Líneas telefónicas, 1999 (por mil hab)	104	661.3	633.9
PIB 1999 (miles de millones de dls)	475.0	8,700	612
PIB per cápita (dólares)	4,400	30,600	19,320
Inv. Extranjera, 1998 (miles de millones de dls)	10.2	193.4	16.5

Fuente: FAO, OCDE, BM

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

CONCLUSIONES

Empezare éstas conclusiones con un análisis de competitividad y como se ha ido desarrollando en éste campo México: En materia de competitividad México ha ido descendiendo hoy en día del lugar 44 de 49 países en el mundo, resultado que cuenta con uno de los entornos menos propicios para impulsar la creación de nuevos negocios o apuntalar las empresas establecidas en México. Por otra parte, en México Impera el exceso de trámites burocráticos para la operación de empresas, los precios de los bienes y servicios de gobierno son muy elevados, los costos de transportes son altos por la falta de inversión en infraestructura y el sistema fiscal está repleto de inferencias. A ello hay que sumar la dificultad para obtener créditos, tanto de la banca comercial como de desarrollo. Aunado todo esto a la inseguridad que impera en el país.

En lo referente al sector industrial nacional más del 70% de las micro y pequeñas empresas operan con maquinaria obsoleta, ello debido a que el empresario en México primero debe de cumplir todas sus obligaciones con el gobierno y después trabajar para obtener recursos y poderse modernizar. En este mismo contexto comparado con la competitividad que existe tanto en EUA como en Canadá, EUA se ubica en el primer lugar referente al desarrollo económico y Canadá en el lugar diez. Por otra parte en eficiencia gubernamental EUA se ubica en el lugar tres y Canadá en el lugar 10. Por otra parte, México no puede basar su competitividad en la mano de obra barata, pues en éstos momentos existen muchos países que están dispuestos a sacrificar su mano de obra. México indudablemente debe tener un plus para poder atraer y retener las inversiones extranjeras y aprovecharse de los tratados comerciales que mantiene con distintos países. Así como una diversificación de las exportaciones y no concentrarse en un mismo mercado.

Otro sector en el que no sé a tenido una visión viable y sustentable es el sector agrícola con el TLCAN se han observado daños considerables en este sector, en productos fundamentales como maíz, trigo, sorgo, soya, algodón, cárnicos y lácteos como consecuencia de desplazamiento de áreas productivas, esta situación que vive el agro mexicano no es principalmente por el TLCAN sino por las políticas internas que han significado un desmantelamiento del aparato oficial de

apoyo y promoción agropecuarios y su sustitución tardías insuficientes y con aplicaciones dispersas en los programas ofrecido al campo. Por ejemplo en el periodo 1987-1993 se importó 17.4 millones de toneladas de maíz y en 1994-1999 estas compras fueron de 29.3 millones de toneladas. Es decir que en la primera parte del TLCAN incrementamos 68% las importaciones de un producto básico e histórico en la economía mexicana. En soya pasamos de 10.2 millones de toneladas a 23.1 millones y en sorgo de 18.6 a 22.6 millones. Si sumamos todas estas importaciones tenemos que hemos importado 52.3 millones de toneladas a 89.5 millones de toneladas en el periodo 1994-1999. esto lo único que ha llevado al campo mexicano es que ya no exista producción y nos hemos convertido de un país productor a uno importador y comercializador, por éste lado nosotros tenemos más ventajas que países como Canadá y EUA, por el clima, la tierra y la mano de obra, quizá ellos tiene buenos programas de desarrollo en éste sector y sistema de actualización en cuanto a máquinas y equipo. Creo que en este sector lo que falta es inversión y buenos programas para desarrollar éste sector.

Recordemos que la teoría económica marca una especialización de productos y en sectores donde se tiene ventaja, el agro mexicano lo puede tener y competir con los países que sostiene tratados comerciales y aprovechar sus mercados, como ya lo mencione en un capítulo Canadá es un fuerte demandante de productos que el campo mexicano produce. A continuación menciono algunos ejemplos de cuanto importamos y la necesidad de desarrollar e innovar tecnologías para poder ser más competitivos y no depender de otros países.

Por otra parte, si el TLCAN no ha tenido los resultados que se esperaban, es por la mala negociación que se tuvo en éste y aperturar todos los sectores sin un desarrollo viable y sustentable para éstos fue un error. El libre comercio puede funcionar si existe una buena aplicación en la economía, así como una buena negociación para beneficios de todos los actores involucrados.

En cuanto a la diversificación de las exportaciones y aquí volvemos a involucrar a la competitividad, en las dos últimas décadas se ha registrado un crecimiento espectacular en las exportaciones mexicanas, sin embargo si observamos detalladamente, éstas se han sustentado en productos de la industria de la máquina y en programas de importaciones temporales de Altex y Pitex, cuyos incentivos ofrecen escasas posibilidades para aumentar el contenido de integración

nacional. De tal forma, las empresas que se han beneficiado con el TLCAN han ido éstas que realizan procesos de importación temporales, establecen sus plantas en México principalmente por que no pagan impuesto arancel de importación, no pagan impuesto al valor agregado, pagan un reducido o nulo impuesto sobre la renta y los productos que importan son por breve tiempo.

Por otra parte, es necesario impulsar el sistema productivo nacional e incentivar fuertemente las exportaciones con contenido nacional, pues básicamente en dos décadas las exportaciones se han convertido en el motor de crecimiento de la economía mexicana. Las exportaciones pasaron de 10% del PIB a inicios de los ochenta, a casi 30% en la actualidad y la actividad manufacturera del sector privado represento 85% de las exportaciones totales desde la segunda mitad de la década pasada, cuando una década antes fue de sólo 20%. Dentro del sector manufacturero, la industria maquiladora ha sido la principal responsable del incremento de las exportaciones. En enero de 1991 representaban 28.91% del total de las exportaciones y 42.76 de las exportaciones manufactureras. Cabe añadir que en éste sector, junto con el de la industria automotriz y el de autopartes, son los más dinámicos en el mercado exterior mexicano pero son también los que menos contenido nacional incorpora. Entre 1993 y 2001 la participación de las maquiladoras en las exportaciones totales fue de 44.38% en promedio, en tanto que las importaciones temporales para su exportación fueron de 78.47%, en promedio, en ese periodo lo que significa que hubo 34.08% más de importaciones temporales que exportables.

Para concluir, creo que Canadá puede ser un buen aliado para temas de practicas desleales y poner serias controversias en contra de EUA, el caso más practico seria el caso de acero, en el cual EUA quería imponer un arancel a los exportadores de éste. Y tanto Canadá como México interpusieron una queja y la solución fue satisfactoria. De tal forma, la resolución fue positiva para México y Canadá excluyéndolos de algún tipo de arancel como se estipulaba en el TLCAN. De tal forma Canadá puede explotarse más y ser un buen aliado para asuntos económicos para México. En cuanto al impacto que ha tenido la economía mexicana con el TLCAN realizando un recuento, parase ser que no ha tenido un buen desempeño. El principal argumento utilizado a favor del TLCAN es que favoreció un crecimiento sobresaliente de las exportaciones manufactureras. Como consecuencia tales exportaciones han generado el 50% del nuevo empleo

formal generado en el país. Al respecto, las exportaciones son un instrumento para lograr el desarrollo económico, pero no es garantía para crear riqueza y repartirla mejor. El hecho es que México se ha convertido en una potencia maquiladora, con escaso valor agregado nacional, con poca vinculación con las cadenas productivas y con una mega dependencia con EUA. Las exportaciones generan el mayor número de empleos con mejores remuneraciones que el resto de la economía dual: riqueza por un lado y pobreza por el otro. Sin embargo no podemos culpar 100 por ciento al libre comercio de estas desgracias que se han formado en nuestra economía, pues recordemos que cuando teníamos una economía cerrada, vivimos la pero crisis que la economía mexicana ha tenido, la pobreza existía y existe hoy, pongamos el caso de China en poco tiempo, y apear de que sus exportaciones son maquiladoras como las de México el ingreso per cápita se ha incrementado y existe una mejor distribución del ingreso, y se puede decir que esto es obra del libre comercio obviamente aplicando una buena política económica y comercial.

Otro argumento a favor del TLCAN es que ha traído un flujo de inversión extranjera directa (IED) sin precedentes en la historia de México, desde 1994 su importe ha rebasado un promedio anual de 12 mil millones de dólares, sin embargo buena parte de esta IED que llega al país es para comprar empresas locales, como los hancos, es decir sin generar nuevos proyectos de inversión y empleo. Por otra parte, se argumenta que si no tuviéramos un tratado con EUA, éste no nos hubiera presado en la crisis de 1994, sin embargo por estrategia y seguridad nacional de los EUA, lo hubieran tenido que hacer pues no estamos tan lejos geográficamente como lo ésta Argentina. Por otro lado la fuerte crítica que se hace a éste tratado y con el que estoy de acuerdo es que siempre hacemos y acatamos las reglas que impone EUA y las cuales nunca cumple, y es una negociación desleal e injusta.

Para finalizar aceptaré la hipótesis formulada al inicio de ésta investigación con la cual a lo largo de este trabajo comprobé que al favorecerse una mayor integración en la zona comprendida por el TLCAN mediante el libre comercio, habrán de acentuarse tanto las fortalezas como las debilidades de los países en materia de ventajas comparativas y competitivas. Para los EUA, la extensión de su radio de comercio exterior a través del TLCAN le favorece directamente, pues le permite enfrentar de mejor modo la creciente competencia internacional de otras regiones,

señaladamente la Unión Europea. La cuestión de la migración desde México le puede significar ciertos problemas, pero en general le resulta funcional a sus necesidades.

En el caso de Canadá la situación es un tanto diversa: el tratado anterior con EUA le favoreció al permitirle atraer inversiones y hacer más estable su economía. Competir más abiertamente con una economía más poderosa y productiva le significó varias tensiones y desventajas; Ahora, al deber competir también con México con el TLCAN, Canadá ha sufrido algunos efectos desfavorables adicionales (como que algunas maquiladoras se transfirieran hacia nuestro país y que nuestros productos gocen de costos laborales mucho menores). pero la Integración de la zona lo favorece en general por otorgarle un mayor mercado y también por el acceso que le brinda hacia los mercados latinoamericanos.

El caso de México es más complejo. El TLCAN ha permitido no sólo que creciera significativamente su volumen del comercio exterior, sino que cambiara su composición a favor de las exportaciones manufactureras. La debilidad en este proceso radica en que el origen de estas exportaciones crecientes es el de un núcleo restringido de grandes empresas nacionales y transnacionales, y sobretudo de una extendida red de empresas maquiladoras; es también un factor de debilidad el basar buena parte de la ventaja comparativa en niveles salariales bajos, antes que en factores de Innovación. Con todo, el TLCAN sigue brindando la oportunidad a México para que reestructuró su planta productiva y reorganice los procesos generales de su economía a favor de un camino efectivo hacia el desarrollo.

Por otro lado es necesario incentivar el intercambio tanto comercial, económico, cultural, educativo y sobre todo que los lazos entre estas naciones cada vez beneficie más a los dos países como es el propósito del TLCAN y por lo que los dos países centran su objetivo en la misma que la economía de ambos y la calidad de vida, sea mejor y así que las ventajas competitivas y comparativas sean un beneficio y no un lastre en las negociaciones.

Importaciones Anuales

(Millones de Dólares)

Año	Total	Maquiladora	No maquiladora
1991	49,967	11,782	38,184
1992	62,129	13,937	48,193
1993	65,367	16,443	48,924
1994	79,346	20,466	58,880
1995	72,453	26,179	46,274
1996	89,469	30,505	58,964
1997	109,808	36,332	73,476
1998	125,373	42,557	82,817
1999	141,975	50,409	91,566
2000	174,458	61,709	112,749
2001	168,396	57,599	110,798

FUENTE: Secretaría de Economía y FINEC.

Exportaciones

(Millones de Dólares)

ANC	Total	Maquiladora	No maquiladora
1991	42,688	15,833	26,854
1992	46,196	18,680	27,516
1993	51,886	21,853	30,033
1994	60,882	26,269	34,613
1995	79,542	31,103	48,438
1996	96,000	36,920	59,080
1997	377,193	150,659	226,533
1998	117,459	53,083	64,377
1999	136,391	63,853	72,538
2000	166,455	79,468	86,987
2001	158,443	76,881	81,562

FUENTE: Secretaría de Economía y FINEC.

Balanza comercial

(millones de dólares)

ANC	Total	Maquiladora	No maquiladora
1991	-7,279	4,051	-11,330
1992	-15,934	4,743	-20,677
1993	-13,480	5,410	-18,891
1994	-18,464	5,803	-24,267
1995	7,089	4,924	2,164
1996	6,531	6,415	116
1997	267,385	114,327	153,058
1998	-7,914	10,526	-18,440
1999	-5,584	13,444	-19,028
2000	-8,003	17,759	-25,762
2001	-9,954	19,282	-29,236

FUENTE: Secretaría de Economía y FINEC.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS
EMPRESAS CON INVERSION
DE LOS PAISES DE AMERICA DEL
NORTE**

SECTORES	E. U. A.	CANADA	TOTAL
Agropecuario	187	7	194
Minería y extracción	221	218	439
Industria manufacturera	4,620	260	4,880
Electricidad y agua	35	3	38
Construcción	284	27	311
Comercio	2,947	232	3,179
Transportes y comunicac	311	15	326
Servicios financieros	1,275	118	1,393
Otros servicios	3,914	350	4,264
TOTAL	13,794	1,230	15,024

Fuente: S. Economía

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION
DE LOS PAISES DE AMERICA DEL NORTE, 1994-2001**

(miles de dólares)

SECTORES	E. U. A.	CANADA	TOTAL	Part
Total	64,759,046	3,801,913.40	68,560,959	100
Agropecuario	247,445	800	248,245	0.4
Minería y extracción	56,574	415,432.20	472,006	0.7
Industria manufacturera	29,437,020	2,341,934.00	31,778,954	46.4
Electricidad y agua	35,943	90.2	36,033	0.1
Construcción	500,098	9,314.10	509,412	0.7
Comercio	7,071,814	156,967.80	7,228,782	10.5
Transportes y comunicaciones	3,762,789	85.5	3,762,875	5.5
Servicios financieros	19,521,527	554,736.30	20,076,264	29.3
Otros servicios	4,125,835	322,553	4,448,388	6.5

Fuente: S. Economía

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION DE AMERICA DEL NORTE
EN MEXICO (miles de dólares)**

SECTORES	acumulado									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1994-2001	Part %
TOTAL	5,698,082.40	5,566,853.20	5,694,290.50	7,568,991.70	5,331,839.67	7,371,094.90	11,410,070.50	19,919,736.30	68,560,959.10	100.00
Agropecuario	7,143.60	6,791.80	30,148.30	9,078.60	25,728.70	78,013.30	87,318.40	4,022.50	248,245.20	0.40
Minería y extracción	-9,489.20	24,715.30	73,466.80	103,544.80	39,883.70	46,014.20	167,981.70	25,888.50	472,005.80	0.70
Industria manufacturera	2,622,023.30	3,340,192.00	3,314,698.30	4,124,939.80	3,829,205.60	4,857,830.20	6,016,323.10	3,673,741.40	31,778,953.70	46.40
Electricidad y agua	11,727.90	21.60	83.60	2,154.30	19,857.20	-2,702.30	9,860.70	-4,970.00	36,033.00	0.10
Construcción	211,345.10	9,577.10	11,776.70	78,739.40	61,770.20	75,576.90	41,623.80	19,003.20	509,412.40	0.70
Comercio	950,788.10	650,798.20	375,095.50	1,715,993.90	347,372.30	767,164.20	1,723,288.00	698,282.00	7,228,782.20	10.50
Transportes y com.	209,393.30	449,223.00	370,370.30	245,802.80	334,146.80	195,335.90	243,256.60	1,715,346.20	3,762,874.90	5.50
Servicios financieros	893,902.00	810,722.60	1,152,716.80	899,509.00	152,538.40	632,007.80	2,332,277.10	13,202,590.00	20,076,263.70	29.30
Otros servicios	801,248.30	274,811.60	365,934.20	389,229.10	521,336.70	721,854.70	789,141.10	585,832.50	4,448,388.20	6.50

Fuente: Secretaría de Economía

INVERSIÓN ESTRANJERA DIRECTA POR ESTADOS
millones de dólares

A	Baja California	Chihuahua	C.F.	Estado de México	Jalisco	Nuevo León	Puebla	Sonora	Tamaulipas	Total
1994	227.20	305.20	7,615.00	326.80	64.00	934.50	29.60	107.10	362.40	10,636.00
1995	538.10	528.50	4,469.90	599.00	113.80	689.10	25.30	155.40	393.70	8,280.00
1996	425.50	534.40	4,773.50	407.10	182.40	332.50	39.20	107.10	334.30	7,697.00
1997	675.40	509.90	6,615.00	285.80	194.30	2,351.50	376.50	159.60	283.70	12,012.00
1998	722.40	590.70	3,875.00	756.30	353.70	446.00	37.40	165.00	344.10	7,892.00
1999	1,109.80	580.10	5,899.30	1,368.90	522.70	1,222.30	132.00	186.80	460.70	12,702.00
2000	952.70	912.80	7,381.10	420.90	1,011.80	1,863.10	538.20	385.00	475.80	14,911.00
2001	763.70	680.30	19,072.60	675.70	236.70	1,493.70	186.10	160.40	341.80	24,754.00

Fuente: Secretaría de Economía

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Balanza Comercial Canadiense
(millones de dólares)

Año	agricultura y	petróleo	Otros	materiales	vehículos	Otros	Total
	productos de pesca	crudo	del crudo	fabricados	automóviles	terminados	
1989	735	1,066	5,572	23,349	1,416	-29,355	8,918
1990	322	770	6,750	22,459	2,917	-30,837	6,059
1991	231	11	6,298	18,963	3,783	-27,300	8,697
1992	-111	670	5,402	18,668	1,610	-28,151	3,617
1993	482	1,707	4,429	18,761	4,168	-29,687	6,198
1994	731	1,532	4,175	21,652	7,907	-33,082	9,322
1995	4	2,278	4,751	27,135	8,222	-36,423	15,047
1996	747	3,235	4,963	36,568	11,232	-37,495	28,284
1997	9,030	3,789	5,226	5,849	32,894	-29,642	42,391
1998	9,123	3,177	4,748	2,071	34,932	-46,151	25,652
1999	7,779	2,603	3,609	-1,668	38,945	-46,638	22,803
2000	7,775	3,857	4,305	-3,468	51,337	-47,071	38,389
2001	8,799	5,721	8,922	-4,554	53,000	-44,619	59,277

Fuente: Statistics Canada

INVERSIÓN ESTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

(millones de dólares)

Año	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Alemania	Italia	Países Bajos	Brasil	España	Italia
1985	1,326.80	34.90	56.30	55.50	73.30	141.20	10.70	14.00	0.60
1986	1,206.40	40.60	104.30	218.50	142.20	34.10	316.90	93.70	4.00
1987	2,669.60	19.30	430.90	46.90	132.80	95.20	31.20	125.80	2.80
1988	1,241.60	33.90	767.60	136.70	143.80	86.30	152.40	34.10	0.00
1989	1,813.80	37.50	44.70	84.70	15.70	194.40	16.50	44.00	6.60
1990	2,308.00	56.00	114.40	288.20	123.80	148.00	181.00	10.40	4.60
1991	2,386.50	74.20	74.20	84.70	73.50	68.50	500.50	43.80	1.90
1992	1,651.70	88.50	426.80	84.90	85.90	315.30	69.00	37.20	7.50
1993	3,503.60	74.20	189.20	111.40	73.60	101.70	76.90	63.50	4.60
1994	4,958.40	740.50	593.40	307.50	631.00	53.90	90.50	144.30	2.70
1995	5,446.50	170.10	213.80	548.60	155.80	200.20	120.50	49.60	10.50
1996	5,179.30	515.50	82.50	201.40	139.30	81.50	124.00	73.50	18.30
1997	7,335.70	236.10	1,829.80	480.30	353.00	29.20	59.60	326.80	29.10
1998	5,140.60	194.00	185.20	136.90	99.90	48.50	127.80	307.80	16.50
1999	6,823.60	583.90	-189.50	741.60	1,231.10	119.40	166.50	955.20	35.70
2000	11,233.30	561.30	234.10	225.80	414.60	100.80	-2,583.50	1,740.90	31.00
2001	19,663.10	832.10	87.70	-190.30	152.00	104.50	332.10	363.80	15.10

Fuente: S. Economía

TESIS CON
FALTA DE ORIGEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Principales Indicadores Económicos y Comerciales

	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PIB corriente (S\$)	560.4	659.3	681.7	687.0	702.4	729.6	772.8	812.5	839.1	885.0	915.9	975.3	1056.0
crecimiento real del PIB (%)	4.2%	2.6%	0.2%	-2.1%	0.9%	2.4%	4.7%	2.8%	1.6%	4.3%	3.9%	5.1%	4.4%
PIB Per Capita (S\$)	21,187	24,161	24,608	24,508	24,753	25,418	26,616	27,678	28,278	29,513	30,279	31,983	34,342
Exportaciones de bienes y servicios % respecto del PIB (%)	26.6%	25.4%	25.6%	24.9%	26.8%	29.9%	31.8%	31.1%	38.1%	39.2%	41.0%	42.8%	45.1%
presupuesto federal (base año final) (S\$)	-27.8	-28.9	-32.0	-34.4	-41.0	-42.0	-37.5	-28.6	-8.9	3.5	2.9	12.3	0.0
Balance del gobierno federal (cuentas nacionales) (S\$)	-26.0	-27.7	-33.5	-37.2	-35.8	-39.7	-35.1	-31.7	-17.0	6.5	9.0	8.3	19.4
Balance del gobierno federal % del PIB (%)	4.6%	4.2%	4.9%	5.4%	5.1%	5.4%	4.5%	3.9%	2.0%	0.7%	1.0%	0.9%	1.8%
Gasto del gobierno federal % del PIB (%)	21.5%	21.0%	22.2%	23.5%	23.4%	22.9%	21.5%	21.2%	19.8%	18.1%	17.8%	17.6%	16.9%
Servicios Federales (S\$)	105.9	122.7	130.9	135.2	137.9	141.5	154.6	168.2	182.1	198.2	216.6	246.8	291.5
inversión (S\$)	105.9	122.7	130.9	135.2	137.9	141.5	154.6	168.2	182.1	198.2	216.6	246.8	291.5
inversión extranjera directa (S\$)	74.1	89.9	98.4	109.1	111.7	122.4	146.3	161.2	181.2	213.6	255.6	270.2	301.4
Balanza de pagos * (S\$)	198.7	198.9	199.0	199.1	199.2	199.3	199.4	199.5	199.6	199.7	199.8	199.9	200.0
exportaciones de bienes y servicios (S\$)	148.8	167.7	174.4	171.0	188.6	218.4	260.9	301.1	320.0	347.1	375.5	417.0	477.9
importaciones de bienes y servicios (S\$)	17.3	20.8	22.4	23.3	25.1	28.2	32.8	35.8	39.9	43.8	49.4	51.7	55.3
importaciones de bienes y servicios (S\$)	142.7	168.1	174.0	175.4	191.7	219.0	252.3	275.9	286.7	330.3	359.3	395.0	425.3
Balanza comercial de bienes y servicios (S\$)	119.3	139.2	141.0	140.7	154.4	177.1	207.9	229.9	237.7	277.7	303.4	326.8	363.3
Balanza en cuenta corriente (S\$)	-17.8	-25.8	-23.1	-25.6	-25.4	-28.1	-17.7	-6.1	4.6	-11.4	-12.3	1.7	26.9
Componentes selectos del PIB *													
sueldos, salarios e ingresos suplementarios laborales (S\$)	296.4	350.7	368.9	379.1	387.8	394.8	404.9	418.8	428.8	453.1	474.6	502.4	536.6
ganancias de corporaciones antes de impuesto gubernamental (S\$)	57.9	59.7	44.9	32.9	32.6	41.1	65.5	76.3	80.3	87.9	85.9	104.7	127.5
gasto gubernamental provincial (S\$)	120.6	138.5	151.5	161.2	164.4	167.2	165.9	172.4	166.1	160.1	165.1	171.5	178.9
inversión fija de capital (S\$)	120.4	141.3	154.9	168.1	180.8	183.1	185.8	190.1	188.2	190.7	199.9	205.5	214.1
Contribución del PIB por sector * (1982 = 100)													
Minería (%)													
Agricultura, Forestal y pesca (%)	6.4%	6.2%	6.3%	6.5%	6.3%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.3%	6.1%	5.9%	5.8%
Manufacturas (%)	17.4%	17.5%	16.8%	15.8%	15.9%	16.3%	16.9%	17.2%	17.5%	17.6%	17.6%	18.4%	18.2%
Comunicaciones y otros servicios (%)	6.4%	6.5%	6.6%	7.0%	6.9%	6.8%	6.7%	6.8%	6.9%	6.7%	6.7%	7.0%	7.2%
Comercio (%)	11.3%	11.4%	11.0%	10.7%	10.9%	11.0%	11.3%	11.3%	11.5%	11.9%	12.3%	12.7%	12.9%
servicios financieros, seguros y bienes raíces (%)	14.7%	14.6%	15.0%	15.9%	16.1%	16.3%	16.3%	16.3%	16.4%	16.5%	16.4%	16.1%	16.1%
Educación, salud y asistencia social (%)	21.1%	20.5%	20.8%	21.7%	21.9%	21.4%	20.6%	20.1%	19.6%	18.7%	18.3%	17.6%	17.1%
otros servicios (%)													

Comercio Exterior (Ca)	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Total de mercancías exportadas	(\$B)	125.1	138.7	149.0	145.9	162.8	187.5	226.5	262.3	275.8	298.1	318.4	412.2	
Total de mercancías importadas	(\$B)	116.2	135.2	136.2	135.5	148.0	170.1	202.7	225.6	232.6	272.9	298.4	356.5	
Mercancías Exportadas														
Agricultura y productos pesqueros	(\$B)		11.2	12.8	13.1	15.3	15.3	17.6	19.7	21.9	24.2	24.6	24.7	26.6
Productos energéticos	(\$B)		12.6	14.8	15.7	16.9	19.4	21.0	22.8	28.1	29.6	25.9	29.8	53.9
Productos forestales	(\$B)		22.2	21.5	20.0	22.2	25.7	31.2	39.2	36.0	36.4	37.0	41.1	43.5
Bienes industriales	(\$B)		30.4	29.6	28.3	30.3	32.1	39.1	47.7	48.9	52.7	54.8	54.7	61.3
Maquinaria y equipo	(\$B)		21.3	24.7	24.8	26.9	31.2	39.8	48.4	52.5	57.8	72.7	78.6	97.2
Productos automotrices	(\$B)		34.1	34.3	32.5	37.8	47.5	56.7	61.4	61.2	67.9	75.9	93.9	94.3
Bienes de consumo	(\$B)		2.4	2.4	2.6	3.4	4.4	5.4	6.6	7.6	8.7	10.7	11.6	12.5
5 mejores mercados de exportaciones (Basado en exportaciones de 1999)														
EUA	(%)	75.6%	73.2%	74.8%	75.1%	77.2%	80.3%	80.9%	79.2%	80.9%	81.8%	84.8%	86.8%	87.1%
Japón	(%)	5.7%	6.4%	5.5%	4.9%	4.6%	4.5%	4.3%	4.6%	4.1%	3.7%	2.7%	2.4%	2.4%
Reino Unido	(%)	2.4%	2.6%	2.4%	2.1%	1.9%	1.6%	1.5%	1.5%	1.5%	1.3%	1.4%	1.4%	1.4%
China	(%)	1.1%	0.8%	1.1%	1.4%	1.4%	0.9%	1.0%	1.3%	1.1%	0.8%	0.8%	0.9%	0.9%
Alemania	(%)	1.3%	1.4%	1.6%	1.7%	1.4%	1.4%	1.0%	1.3%	1.2%	0.9%	0.9%	0.7%	0.8%
Mercancías Importadas														
Agricultura y productos pesqueros	(\$B)		8.3	8.7	9.0	9.7	11.0	12.6	13.4	14.1	15.6	17.3	17.6	18.6
Productos energéticos	(\$B)		6.1	8.2	6.6	6.4	6.8	7.1	8.1	10.2	11.8	9.8	10.5	18.1
Productos forestales	(\$B)		1.4	1.3	1.2	1.4	1.6	1.8	2.0	1.9	2.4	2.5	2.7	3.1
Bienes industriales	(\$B)		26.1	25.7	24.4	26.9	31.8	38.8	45.0	45.8	53.9	59.7	61.7	69.8
Maquinaria y equipo	(\$B)		43.3	42.9	42.9	46.7	53.1	65.6	75.6	76.6	91.6	101.4	108.5	123.0
Productos automotrices	(\$B)		32.1	30.6	31.1	33.9	40.2	48.4	50.4	51.1	60.8	66.8	75.8	77.3
Bienes de consumo	(\$B)		15.0	15.9	16.6	18.9	21.4	23.5	25.5	25.8	29.7	34.6	37.0	40.1
5 mejores oferentes (Basado en importaciones de 1999)														
EUA	(%)	66.0%	65.2%	64.5%	63.8%	65.2%	67.0%	67.7%	66.8%	67.5%	67.5%	68.2%	67.3%	64.3%
Japón	(%)	7.2%	7.1%	7.0%	7.6%	7.3%	6.3%	5.6%	5.4%	4.5%	4.6%	4.7%	4.7%	4.7%
México	(%)	3.7%	3.4%	3.6%	3.1%	2.8%	2.6%	2.5%	2.4%	2.5%	2.4%	2.1%	2.5%	3.6%
China	(%)	0.0%	1.3%	1.3%	1.9%	1.9%	2.2%	2.2%	2.4%	2.6%	2.6%	2.6%	3.0%	3.4%
Reino Unido	(%)	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	1.7%	1.8%	1.9%	2.1%	2.1%	2.3%	2.6%	2.8%	3.2%

Fuente: Statistics Canada, OCDE.

TESIS CON
FALTA

BIBLIOGRAFIA

- ❖ Adams, Willi Paul, *Los Estados Unidos de América*, S.XXI, 1998.
- ❖ Alvarez Bejar Alejandro. *Actualidad y perspectivas de los grandes bloques regionales*. México, UNAM FE, 1997.
- ❖ Alvarez Bejar Alejandro, *La inserción de México en la cuenca del pacífico*, México, UNAM FE, 1990.
- ❖ Andere, Eduardo y Kessel, Georgina compiladores. *México y el tratado trilateral de libre comercio*. México, ITAM, 1992.
- ❖ Aspe Armella Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE, 1993.
- ❖ Balassa, Bela, *Teoría de la integración económica*, México, UTEHA, 1980.
- ❖ Beck, Ulrich, *¿Que es la globalización?*, España, Paidós, 1998.
- ❖ Bernier Ivan, *Le libre- échange nord-américain et les services financiers*, Canadá, Concordia, 1995.
- ❖ Blanco Herminio, *las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, FCE.
- ❖ Boulder, Rienner Lynne, *Mexico's external relations in the 1990*, Canadá, Mc Graw Hill, 1991.
- ❖ Bravo Anguiano, Ricardo. *Metodología de la investigación económica*. México. Editorial alambra, 1994.
- ❖ Brown Craig, *La historia ilustrada de Canadá*, FCE.
- ❖ Bulmer-Thomas, Victor, *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México, FCE, 1994.
- ❖ Buzo de la Peña, Ricardo, *La integración de México al mercado de América del norte*, México UAM-A, 1997.
- ❖ Calzada Falcón, Fernando, *Teoría del comercio internacional*, México, UNAM, 1989.
- ❖ Caballero, Emillo, *El tratado de libre comercio. Beneficios y desventajas*, México, Diana, 1995,
- ❖ Cardero, María Eugenia. *A 5 años del TLCAN*, México. 1999.
- ❖ CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, CEPAL, 1994
- ❖ Cameron Duncan, *The free trade papers*, Canadá, James Lorimer & Company, 1986.
- ❖ Correa, María Eugenia, *Moneda, circuitos financieros y TLC*, Economía Informa # 223, México UNAM-FE, 1993.
- ❖ Conchello, José Angel, *El TLCAN: Un callejón sin salida*, Grijalbo, 1992.

- ❖ Deblock, Christian, Afef Benessaïeh y Marie-Paule L'Heureux " Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense", en Comercio exterior. Vol. 52 N. 1. 2002.
- ❖ Dorbusch, Rudiger, *Macroeconomía*, España, Mc Graw Hill, 1998.
- ❖ Gilpin Robert, *The political economy of international relations*, EUA, Princeton University Press, 1987.
- ❖ González Sara, *Temas de organización económica internacional*, México, Mc Graw Hill, 1993.
- ❖ Government of Canada, *Shaping Canada's Future together*, proposal, Ottawa, Ministry of Supply and Services, Canadá. 1991.
- ❖ Grimwade, Nigel, *International Trade. Patterus of trade, investment and production*, Romtledge, Londres y NY. 1989.
- ❖ Grinspun Ricardo, *The economics of free trade in Canada*, Canada, Mc Graw Hill, 1993.
- ❖ Grub, Carlos. "Impulsando el desarrollo energético en México", en Canadian Chambers of Comerse in México" vol.6, no.3 2001-2002.
- ❖ Guillén Arturo, *Bloques regionales y globalización económica*, en: Comercio exterior, mayo 1994.
- ❖ Guzmán Martín, *El Canadá, política y economía*, México FCE, 1973.
- ❖ Instituto Mexicano de comercio exterior, *El comercio exterior de México, México*, siglo XXI, 1982
- ❖ Hernández.Laos, *Enrique, Diferencias de productividad entre México Canadá y EUA, México, STyPS, 1994.*
- ❖ Krugman, Paul, *Economía Internacional*, España, Mc Graw Hill, 1995.
- ❖ Lichtensztejn, Samuel, *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial*, Venezuela, Cultura popular, 1987
- ❖ Loïsselle Francois, *Le Mexique de la réforme neoliberale á la contrevolution*, Canadá, UQAM, 1995.
- ❖ Ministerio de Relaciones Exteriores y comercio exterior de Canadá. Informe de resultados de los siete años del TLCAN. Ministerio 2000.
- ❖ Murguía Salazar, Alex. "Integración subregional en América del Norte: los flujos de comercio e inversión Canadá-México, una alternativa" en Revista mexicana de estudios canadienses Nueva época. México No.1. invierno 2001.
- ❖ Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, México, Nacional Financiera, 1998.
- ❖ Nobile, Jorge. *¿Qué es la integración económica?*. Edición Columba. Argentina 1968.
- ❖ Norrie, Keneth.2000. "Los impactos de la integración económica de América del norte sobre el federalismo canadiense". En el nuevo federalismo de América del Norte. CISAN-UNAM. México.
- ❖ Ogelsby, J.C.M, *Gringos from the far north: Essays in the history of Canadian-Latin American Relations 1866-1968*, Toronto, Macmillan, 1976.

- ❖ - - - - - y Roy Martin, Le consequences de L'ALENA sur les relations du Canada avec le Mexique, Canadá, UQAM, 1994.
- ❖ Rochlin, James, The Nafta and Canada- México trade, Toronto, Macmillan, 1995.
- ❖ Samulson, Paul, Economía, España, Mc Graw Hill, 1995.
- ❖ Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional*, Madrid, Alianza, 1980.
- ❖ Tinbergen, J. Integración económica Internacional. Edición sagitario. España 1968.
- ❖ Word Bank, *World development report 1999-2000*, Oxford University Press, 2000.
- ❖ Valtonen, Pekka. "Canadá y México: ¿Intereses convergentes en el ámbito de América del Norte?", en comercio exterior. Vol. 52, N.1. 2002.
- ❖ Vega, Cánovas Gustavo, *Liberación económica y libre comercio en América del Norte: consideraciones políticas, sociales y culturales*. México, COLMEX, 1993.
- ❖ Vega, Cánovas Gustavo, México Estados Unidos Canadá 1991-1992, México COLMEX.
- ❖ Vega, Cánovas Gustavo, México Estados Unidos Canadá 1995-1996, México COLMEX.
- ❖ Vereá Mónica, *50 años de relaciones México-Canadá encuentros y coincidencias*, México, CISAN-UNAM 1994.
- ❖ Vereá Mónica, *Canadá en transición*, México, CISAN-UNAM 1994.