

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL
NORTE: IMPACTOS ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES
EN MÉXICO Y CANADÁ**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

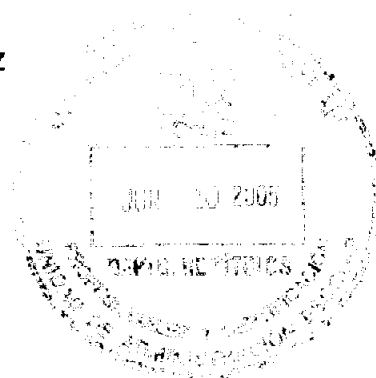
JUAN MIGUEL JIMÉNEZ SÁNCHEZ

ASESOR: MTRO. LUIS QUINTANA ROMERO

NAUCALPAN, ESTADO DE MÉXICO

2005

m345278





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.

*Si alguna vez he dado más de lo que tengo
me han dado algunas veces más de lo que doy.
Se me ha olvidado ya el lugar de donde vengo
y puede que no exista el sitio a donde voy.*

Joaquín Sabina

Éramos entonces unos... nosotros y nuestros fantasmas en uno mismo.

Paco Ignacio Taibo II

... Smith nunca abogó por una filosofía moral en defensa de una codicia sin medida. Él se refería a pequeños granjeros y artesanos tratando de lograr el mejor precio para sus productos que les beneficiara a ellos mismos y a sus familias. Eso es interés propio, no codicia. Codicia es un alto ejecutivo de una corporación echando a la calle a 10,000 empleados y luego recompensándose a si mismo con un bono multimillonario por haber ahorrado mucho dinero a la compañía. Codicia es el sistema económico que está siendo construido por los neoliberales corporativos...

David Korten

AGRADECIMIENTOS

Un reconocimiento especial para mi director de tesis, mi amigo entrañable y hermano de la vida, Luis Quintana Romero, cuya inteligencia y profundos conocimientos de la ciencia económica me ayudaron a comprender un poco mejor y llevar el desarrollo de la presente investigación. Gracias por sus consejos, orientaciones, recomendaciones y ayuda generosa en este trabajo, pero sobre todo gracias por su solidaridad fraterna.

A mi esposa María de la Luz y a mis hijos Juan Pablo y Juan Daniel, a quienes robé mucho del tiempo que se merecen por andar terminando un pendiente que por estulticia y dejadez, había rezagado en el laberinto del tiempo.

A mis amigos y a las personas que me quieren, que confiaron en que algún día cerraría el ciclo que un día de otoño comencé, con algo escrito que no fuera muy incoherente.

Y finalmente, menciono que hice este ensayo pensando en Ti, que sigues conmigo, aunque no estés aquí.

LaSalle, Québec, Canadá, mayo de 2005

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE:
IMPACTOS ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES
EN MÉXICO Y CANADÁ**

Introducción.....	1
1 CAPITULO I	
Marco teórico; Integración y Comercio Internacional	
1.1 El Comercio Internacional y sus consecuencias en el Bienestar.....	6
1.2 Integración Económica.....	13
1.2.1 Zona de Libre Comercio o Unión Aduanera.....	14
1.2.2 Bloques Comerciales y Competencia Imperfecta.....	22
2 CAPÍTULO II	
Características Básicas del Patrón Comercial México-Canadá	
2.1 Introducción.....	31
2.2 Antecedentes Comerciales de México y Canadá.....	33
2.3 Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	46
2.4 Relación Comercial México-Canadá previo a la formalización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	57
2.5 Intercambio Comercial entre México y Canadá a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	67
2.6 Evaluación de Impactos del TLCAN en México y Canadá.....	78
2.6.1 Evolución del Comercio Total.....	79
2.6.2 Comercio Intraindustrial.....	91
2.6.3 Comportamiento de los Salarios y la Productividad México-Canadá.....	98
2.6.3.1 Periodo Previo al TLAN 1980-1993.....	99
2.6.3.2 Periodo del TLCAN 1994-2003.....	109
3 CAPÍTULO 3	
Competitividad e Impactos Institucionales del TLCAN en México y Canadá	
3.1 Introducción.....	117
3.2 Las Instituciones en el TLCAN.....	119
3.3 Competitividad en el marco del TLCAN.....	143
4 Conclusiones.....	156
5 Bibliografía.....	165

INTRODUCCIÓN

En 2004 se cumplen 10 años de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Lo que en su momento apareció como una aventura prometedora para los apologistas del TLCAN, o un sesgo energético hacia el neoliberalismo salvaje de acuerdo a los críticos del mismo, ha cumplido la primera década y parece mantener una vigencia discreta sin mayores cambios en lo inmediato.

La euforia globalizadora de fines del siglo XX justificó y dio la entrada triunfal al TLCAN como la piedra angular en la que se construiría la nueva economía mexicana del futuro. A través de una campaña mediática intensa, los potenciales beneficios del libre comercio estaban a la vuelta de la esquina al integrarse la economía nacional a la dinámica de los dos vecinos de América del Norte. Aún cuando las relaciones comerciales con respecto a Estados Unidos habían sido por largo tiempo antes las predominantes para México, el TLCAN aparecía en los primeros años de la década de los 90 como la aceptación formal de México como un país de grandes aspiraciones y total aceptación y apertura a las nuevas reglas del juego neoliberal que se iban consolidando en el mundo. Si bien en un principio se consideró la conveniencia de suscribir un acuerdo de libre comercio de manera bilateral con Estados Unidos, después surgió la idea de mejor modificar el ya existente entre este país y Canadá para hacerlo extensivo a los tres países. Aunque primeramente Canadá vio con poco entusiasmo esta idea, pronto se dio cuenta que de no hacerlo así, probablemente perdería participación importante en el nuevo reacomodo económico encabezado por los Estados Unidos, no sólo a nivel regional, sino inclusive internacionalmente. De esta

manera. pronto hubo consenso entre los tres países para conformar el acuerdo trilateral hoy conocido como TLCAN.

La participación de México no fue fácil desde un principio. La dimensión de nuestra economía con respecto a la canadiense, y sobretodo con la estadounidense, es comparativamente menor, tanto en términos productivos como comerciales. Esta asimetría colocaba a nuestro país en una situación que de entrada aparecía como desventajosa, con dos nuevos socios comerciales formales más poderosos, una apertura comercial y económica acelerada y la urgencia de adecuar la superestructura institucional a los nuevos requerimientos derivados del patrón comercial que se estrenaba en 1994. La devaluación y la crisis económica de 1995, el surgimiento del EZLN, el desmantelamiento del Estado rector, la derrota electoral priista del 2000, etc., fueron algunos acontecimientos que acompañaron la paulatina consolidación del TLCAN, y que aunque pudieran aparecer como ajenos a la esencia misma del tratado, lo acompañan también como expresiones económicas y sociales.

El presente trabajo es un ensayo sobre nuestra relación económica con nuestro socio comercial Canadá, dando mayor peso analítico a la competitividad y los aspectos institucionales derivados del TLCAN. Se ha planteado particularizar el enfoque para México y Canadá, toda vez que sobre la relación de nuestro país con los Estados Unidos se ha escrito mucho y existe amplia información, sin embargo, la perspectiva canadiense ha sido tratada en menor escala relativamente hablando, debido en parte, a que la participación comercial con ese país ha sido históricamente muy pequeña, comparada con la de Estados Unidos, y es sólo a partir del TLCAN que los vínculos comerciales entre México y Canadá

han adquirido otro cariz. Debo mencionar también, que he elegido esta investigación porque desde hace un par de años vivo en Canadá, y esto me ha motivado a tratar de entender y explicar los vínculos y coincidencias económicos y comerciales de ambos países. La escasa información de un país con respecto al otro se ha ido mejorando e incrementando en los últimos años, pero aún siguen existiendo limitados materiales de consulta informativa en cuanto a detalle, sin embargo los existentes permiten acceder a datos estadísticos oficiales consistentes. Debo aclarar que las fuentes estadísticas utilizadas para la cuantificación comercial son principalmente del gobierno canadiense, pues en primer lugar eran más accesibles para su recopilación. He partido del supuesto de que las exportaciones mexicanas a Canadá equivalen recíprocamente a las importaciones realizadas por este país con relación al nuestro, y viceversa, sus registros de exportación a México son equivalentes a las importaciones de México provenientes de Canadá. Por razones de rigurosidad contable y fiscal, las importaciones registradas por Canadá (exportaciones mexicanas) son más rigurosas por requerir controles aduanales, de sanidad o fiscales que exigen más control y por ende pueden ser objeto de mejor cuantificación; al adicionarse con la información estadística mexicana disponible, la disponibilidad de datos económicos y comerciales obtenidos han permitido hacer un análisis, considera el autor, bastante apegado a la realidad de las dos naciones.

La conformación teórica y de referencia se hizo con bibliografía disponible en Canadá, por lo que la traducción de los pies de página y referencias es propia, tratando de guardar el mayor apego textual posible del original. Asimismo, pude utilizar datos estadísticos y económicos disponibles en los sitios electrónicos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco de México, Secretaría de Economía, Secretaría de

Hacienda y Crédito Público, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, entre otros. La elaboración de cuadros, tablas y gráficas es propia, excepto las citadas como referencia expresa, y en su mayoría están construidas en dólares estadounidenses, a efecto de utilizar una moneda común entre México y Canadá.

El primer capítulo de este trabajo ofrece un marco teórico para ubicar la conformación del TLCAN, sus antecedentes conceptuales y su justificación teórica como expresión de la nueva conformación económica mundial. Los procesos de integración económica a nivel internacional y sus relaciones comerciales derivadas, han tenido consecuencias en los niveles de bienestar en los países participantes, por lo que es un elemento de análisis en este ensayo. Asimismo, se revisan los bloques comerciales y las relaciones de competencia que pueden darse a partir de la conformación de acuerdos comerciales.

En el capítulo 2, se hace un breve recuento histórico sobre las relaciones comerciales entre México y Canadá, los antecedentes que dieron lugar al TLCAN y las nuevas formas comerciales comunes que surgieron para los dos países a partir de 1994. Adicionalmente, se evalúan los impactos económicos que significaron estas formas comerciales, además de los cambios que se registraron en los salarios y la productividad de México y Canadá, como formas de evaluar los resultados del TLCAN.

El capítulo 3 se refiere a los requerimientos institucionales que surgen en los dos países, y a nivel multilateral, a partir de la conformación del TLCAN, como elementos sine qua non para el eficiente funcionamiento del tratado. Junto con el tema de productividad, que es también abordado en este capítulo, se busca determinar la participación del TLCAN en el

eventual progreso económico de las economías mexicana y canadiense después de los primeros diez años de libre intercambio comercial.

Finalmente, se han formulado conclusiones que en la óptica particular del autor, pueden desprenderse del análisis efectuado. Por la misma naturaleza dinámica que significa la economía, es dable comprender que estas conclusiones se ajustan a los resultados obtenidos en un periodo de tiempo relativamente corto —diez años—, y en el plazo inmediato pueden irse modificando de acuerdo a los desempeños de ambos países y su interrelación comercial.

Capítulo 1. Marco Teórico; Integración y Comercio Internacional

1.1 El comercio internacional y sus consecuencias en el bienestar.

Para contextualizar los procesos actuales de integración económica y sus resultados esperados es necesario hacer un breve recuento de los diferentes enfoques teóricos del comercio internacional. Con fines metodológicos agruparemos a las diferentes corrientes teóricas en tres grupos bien definidos: Mercantilismo, teoría clásica y teoría moderna.¹

El mercantilismo es un enfoque de promoción de política económica acorde a los intereses de cada nación, en una época donde la existencia de gobiernos centrales fuertes era predominante. Los elementos comunes de los escritores de la época pueden sintetizarse de la siguiente manera: Primero, es esencial que cada país exporte más de lo que importa, produciendo así una balanza comercial favorable, a fin de lograr un superávit dinerario o de oro para el tesoro nacional. Segundo, favorecer el comercio externo por arriba del comercio doméstico, y a la manufactura por encima de la agricultura. Tercero, desarrollo de medidas administrativas que apoyaran los dos factores previos. En síntesis, los mercantilistas

¹ Berrv, Conkline & Rav. *The Global Economy*. Prentice Hall. Englewoods Cliffs. N.J., 1993. p. 340

consideraban que el comercio internacional daría lugar a un mayor bienestar para los países que lograrán mantener saldos superavitarios.

La teoría clásica se erige como una crítica al mercantilismo, sin embargo, como veremos más adelante comparte con éste su evaluación positiva del comercio internacional. Con una perspectiva más elaborada, aparecen teóricos que formularán teorías más detalladas del comercio internacional. Los principales representantes serán Adam Smith y David Ricardo, quienes por medio de sus trabajos sustentarán la premisa de la teoría clásica de que el libre comercio es benéfico para todos los patrones comerciales, y sus efectos pueden medirse sobre la base de la teoría del valor-trabajo, según la cual todos los costos pueden representarse como unidades de trabajo, que a su vez estarán incorporadas a los precios de los productos finales.² Al referirse al Comercio Internacional, Adam Smith hace mención a la libertad comercial como un mecanismo lo bastante fiable para funcionar sin necesidad de intervención alguna del gobierno³, y la reiteración del sistema mercantil como un a "gran maquinaria que enriquece a todo país"⁴. De la teorización de David Ricardo, se derivan conceptos del Comercio Internacional que sustentaron el concepto Clásico, y que inclusive hoy en día son utilizados en la concepción Neoclásica de la economía.⁵ Entre estos

² Berry, Conkling & Rav. Idem. P.341

Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. The Modern Library, New York, NY, 1937. "Creemos con perfecta seguridad que la libertad comercial, sin ninguna intervención gubernamental, nos ofrecerá siempre el vino que necesitamos; y podemos considerar con la misma seguridad que siempre nos ofrecerá todo el oro y la plata con la que podemos pagar las compras o los empleados, además de hacer circular nuestros bienes, entre otros usos." p. 404

⁴ Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. Op. cit. p. 471

⁵ Mc Bride & Shields. *Dismantling a Nation*. Fernwood Publisher, Halifax, Canada, 1977. "La teoría plantea que, si los principios de la ventaja comparativa son puestos en práctica, emergerá una división internacional del trabajo natural que beneficiará a todas las naciones. Ricardo ejemplificó los beneficios mutuos derivados del libre comercio, utilizando el ejemplo del comercio durante el siglo diecinueve entre Portugal, especializado en vino, y Gran Bretaña, especializada en textiles. Los libros de Economía utilizan de manera continua este ejemplo para apoyar la doctrina del libre comercio. La dificultad, claro, es el incómodo hecho

conceptos aún vigentes están la Especialización Nacional, que refiere la conveniencia de que cada país pueda localizar su propia especialización a fin de tener más ventajas sobre el resto de países⁶, logrando así que la producción de sus artículos requiera menos tiempo de trabajo⁷; las Ventajas Comparativas, que explica que un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país.⁸

La percepción de Adam Smith describe que si un país puede producir una unidad de un bien con menor cantidad de trabajo que otro país, se puede considerar que el primero de ellos tiene una ventaja absoluta en la producción de ese bien.⁹ Según su punto de vista, esta conducta determinará la conveniencia de elegir el comercio externo como fuente de aprovisionamiento de un bien determinado, o producirlo al interior del país, de acuerdo a lo que resulte más conveniente, "Lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero."¹⁰

de que la gran Bretaña se convirtió en centro fabril del mundo y prosperó, mientras que Portugal permaneció pobre y se volvió marginal." p. 151

⁶ Ricardo, David. *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*. Flammarion, Paris, 1977 "En un sistema de completa libertad comercial, cada país consagra su capital y su industria que le parece más útil." p. 116

⁷ Ricardo, David. Idem. "Inglaterra exportaba sus paños a cambio de vino, y esta operación volvía a su industria más productiva. Ella tenía más paños y más vino que si hubiera fabricado unos y otro únicamente para su consumo. En cuanto a Portugal, esta importaba paños y exportaba vino, porque la industria portuguesa encontraba en la producción de vino un empleo más ventajoso para los dos países." p. 121

⁸ Ricardo, David. Idem. p. 111

⁹ Krugman, Paul. *Économie internationale*. De Bocck, Bruxelles, 2003. p. 18

¹⁰ Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. Op. cit. p. 424

En este mismo razonamiento, si un país es eficiente para producir acero y necesita trigo, como por ejemplo, Alemania, Japón y Corea del Sur, entonces debería producir acero y comercializarlo con otro país, por ejemplo, Estados Unidos, Canadá o Argentina, que sea eficiente para producir trigo. O si es eficiente para producir bananas pero se necesita refrigeradores, como algún país de América Central, entonces debería dejar la producción de refrigeradores para alguien más, como los Estados Unidos o México, que lo hacen mejor, y canalizar los esfuerzos a la producción de bananas. Estos ejemplos son lo que se denomina ventaja absoluta.¹¹

De acuerdo a la descripción de David Ricardo, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad¹² de esta producción expresada en términos de otros bienes es inferior a la que tienen otros países. El comercio entre dos países puede ser benéfico para los dos países si cada país exporta los bienes en los cuales tiene una ventaja comparativa.¹³

Así mismo, hace referencia de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional. Unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar "la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes".¹⁴ De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la

¹¹ Paul, John Charles & Stamos, Stephen. *International Economics. Theory, Policy and Practice*. Lexington Books, Toronto, 1990, p.24

¹² El costo de oportunidad en este caso, se entiende como la utilización de recursos para producir ciertos bienes (A) en sustitución de otros bienes (B). El costo de oportunidad de A en términos de B es igual al número de mercancías B que podrían ser producidas con los recursos utilizados para producir un número determinado de mercancías A en un momento dado.

¹³ Krugman, Paul. *Économie internationale*. Op. cit. p. 15

¹⁴ Ricardo, David. *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*. Op. cit. p. 91

capacidad de producción y consumo de todas las naciones.¹⁵ Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo, y de bienestar general.¹⁶

Por razones naturales no todos los países tienen igual calidad y cantidad de recursos primarios, y por razones de desarrollo económico, tampoco existe una homogeneidad de factores productivos en todos los países. Existen pues, diferencias que hacen que los países tengan caracteres económicos distintos.¹⁷ Retomando las posiciones teóricas de Smith y de Ricardo, es posible plantear que un país obtendrá beneficio al mantener un esquema de comercio con otros con los que pueda comercializar a partir de sus propias ventajas y aprovechando las ventajas que los demás tienen. En la medida que cada país pueda identificar sus ventajas absolutas (mayor productividad), y sus ventajas comparativas (costo de oportunidad), podrá estar en condición de participar favorablemente con otros países.¹⁸

Ahora bien, esta capacidad de los países para diferenciarse y especializarse comercialmente puede verse coartada por los procesos de integración económica y de regionalización. Al aceptar las condiciones que conlleva un acuerdo comercial, los países integrantes asumen compromisos de protección comercial hacia el bloque económico en su conjunto, desalentando la posibilidad de comercializar con países que no lo hagan con el resto de los

¹⁵ Korten, David. *When Corporations Rules the World*. Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, Ca., 1995.

La teoría de Ricardo ofrece una elegante demostración de que, *bajo ciertas condiciones*, el libre comercio entre dos naciones trabaja en beneficio de la población de ambos. Tres condiciones son fundamentales para esto: el capital no debe cruzar la frontera de un país de altos salarios a otro de bajos salarios, el comercio entre los países participantes debe ser equilibrado, y cada país debe tener pleno empleo." p. 78

¹⁶ Ricardo, la Teoría de las Ventajas Comparativas.

<http://www.geocities.com/WallStreet/Flower/9680/ricardo.html>

¹⁷ Krugman, Paul. *Economía internacional*. Op. cit. "De entrada, los países se inscriben en el comercio internacional porque son diferentes unos de otros." p. 13

¹⁸ Foot, John Charles & Stamos, Stephen. *International Economics*. Op. cit. "... la especialización productiva permite a los países tener ventajas comerciales, que de otra manera no podrían ocurrir." p. 28

países socios del bloque. Por otra parte, las mismas diferencias económicas de los países miembros implican también diferencias de intereses, y en consecuencia diferentes maneras de asumirlas.¹⁹

La teoría moderna aparece con la obra de Bertil Ohlin (1933) titulada *Intrarregional and International Trade*, la cual deja de lado la teoría clásica del valor-trabajo y plantea la idea del conocimiento de los efectos de todos los factores productivos (tierra, trabajo, capital y administración) como determinantes del comercio internacional, lo que da lugar a que a) los países difieran en sus proporciones de factores (dotación de factores), y b) los productos difieran en las combinaciones de factores que requieren su producción (factores intensivos)²⁰

En este sentido, cada país exportará los productos cuya producción es relativamente intensa en el factor que es más abundante en ese país, e importará aquellos productos que tengan incorporados de manera más intensiva los factores de los cuales carece.²¹ De esta manera, México, ofrece un mercado de trabajo relativamente barato, y puede exportar bienes con trabajo intensivo incorporado, como manufacturas, ensambles eléctricos y textiles. Suiza, con gran potencial de capital y trabajo altamente capacitado pero reducido territorio,

¹⁹ * * *Bride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Greenwood Publishing, Halifax, 1997 "Claramente el TLCAN ha devenido en una formación económica para Canadá y México, sometiendo a los gobiernos de estos países limitaciones legales que no necesariamente aplican a los Estados Unidos. La libertad comercial de Norte América significa que la soberanía canadiense está comprometida a la integración continental bajo la hegemonía de seguridad estadounidense, y a un avanzado paradigma de política neoliberal." p. 185

²⁰ Berry, Conkling & Ray, Op. cit p.341

²¹ Ibid. John Charles & Stamos, Stephen. *International Economics*. Op. cit. "...diferentes países tienen diversas proporciones e intensidades de los factores productivos, es decir, tierra, trabajo, capital y conocimiento técnico" p. 52

produce y exporta relojes e instrumentos científicos e importa productos similares a los producidos en nuestro país. Con un vasto territorio, Canadá exporta materias primas como pulpa de madera, papel, potasio y trigo en grandes dimensiones a países industrializados, mientras importa bienes que son intensivos en trabajo y capital.²²

La relativa abundancia de un factor en un país, implica que su costo relativo sea menor que en los países donde es relativamente escaso. Por el contrario, recursos relativamente escasos son más caros. En consecuencia, el capital es relativamente barato en países desarrollados y el trabajo es relativamente caro. Se deduce entonces, que las economías tienen costos relativamente bajos en la producción de bienes donde se requieren de grandes cantidades del factor abundante y pequeñas cantidades del factor escaso.²³

La ventaja comparativa de un país está ligada entonces, a la producción de bienes que utilizan factores relativamente abundantes. En otras palabras, la ventaja comparativa de un país está determinada por el factor que contribuya más económicamente, y una vez determinado ese factor, es posible identificar los bienes factibles de exportación.²⁴

²² Dorn, Corking & Rav. Op. cit p 341

Gerber, James. *International Economics*. Addison-Wesley, Massachusetts, 1999. Por ejemplo, Estados Unidos tendrán un costo de oportunidad bajo en la producción que utilice más trabajo y relativamente menos capital, mientras el costo de oportunidad de Canadá será bajo en la producción que utilice relativamente más capital y menos trabajo." p. 58

Gerber, James. *idem*. "Teoría de Heckscher-Ohlin. Los países tienen ventajas comparativas en bienes cuya producción implica el uso intensivo de factores productivos relativamente abundantes. Por el contrario, los países no tendrán una ventaja comparativa en bienes cuya producción implica el uso de factores productivos relativamente escasos." p. 59

A partir de este planteamiento teórico, numerosos estudios han sido desarrollados en función a los paradigmas económicos predominantes que han surgido en los países desarrollados (keynesianismo, desarrollismo, neoliberalismo).

1.2 Integración Económica

De acuerdo a la concepción de Bela Balassa (*The Theory of Economic Integration*, 1961), es posible hablar de cinco niveles o grados de integración económica. En cada sucesiva etapa, los países miembros sacrifican una proporción de su soberanía nacional. La primera forma, y la menos restrictiva, de integración económica es la **Zona de Libre Comercio**, en la cual los miembros acuerdan remover todas las barreras comerciales al interior del bloque, pero pueden mantener cada uno sus propias políticas comerciales con respecto a otros países no miembros. El siguiente grado de integración es la **Unión Aduanera**, como la existente en Europa desde el siglo pasado, y donde existe un libre movimiento de bienes entre los países miembros, pero al mismo tiempo un sistema común de restricciones comerciales con países externos. El tercer nivel es el **Mercado Común**, en el cual, como en la Unión Aduanera, se asegura el libre comercio de mercancías entre los miembros del grupo, manteniendo restricciones comerciales hacia no miembros, y adicionalmente se permite el movimiento irrestricto de capital, trabajo y empresa con el resto de la unión. El posterior nivel es la **Unión Económica**, que implica todas las características del Mercado Común, pero integra también a las economías de los países miembros a través de un banco

central común, unificación monetaria y fiscal, además de una política económica externa común. Finalmente, estaría la Integración Económica, donde la eliminación total de barreras internas al movimiento de bienes y factores productivos es completa, se unifican las políticas sociales y económicas, y todos los miembros se sujetan a las decisiones de una autoridad supranacional que engloba todos los poderes políticos.²⁵

1.2.1 Zona de Libre Comercio o Unión Aduanera

En términos generales, dos países pueden ponerse de acuerdo entre ellos para establecer un libre mercado bajo dos modalidades distintas. Pueden crear una **Zona de Libre Comercio**, donde los bienes de cada país son intercambiados sin impuestos, pero donde los países establecen las tasas impositivas hacia el exterior del Área de manera independiente. Asimismo, pueden crear una **Unión Aduanera**, donde los países se ponen de acuerdo sobre las tasas de imposición. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que crea un libre mercado entre México, Canadá y Estados Unidos establece un Área de Libre Comercio. Esto no implica que, por ejemplo, México y Canadá tengan la misma tasa impositiva para los textiles provenientes de China. La Unión Europea, por otra parte, es una verdadera Unión Aduanera, ya que todos los países miembros deben ponerse de acuerdo para fijar las mismas tasas impositivas para los bienes de importación.²⁶

²⁵ Berrv. Conkline & Rav. Ídem. P 380

²⁶ Krugman. 1990. *Economie internationale*. Op. cit. p.200

La diferencia entre un Área de Libre Comercio y una Unión Aduanera consiste, en síntesis, en que la primera es directa políticamente, pero un rompe-cabezas administrativo, mientras que la segunda, es a la inversa.²⁷ En esta última, las tasas son impuestas cuando los bienes pasan las fronteras externas de la Unión, pero pueden circular libremente entre los países miembros.²⁸

Los tres países que forman el TLCAN no llegarán sino muy difícilmente a ceder una parte de su control aduanero a una entidad supranacional. Es difícil imaginar un acuerdo que otorgue poderes a los Estados Unidos sin efectivamente permitir a los Estados Unidos de dictar la política comercial mexicana y canadiense. Mientras que el TLCAN permita a los bienes mexicanos entrar a los Estados Unidos sin tasa aduanera y vice-versa, este acuerdo no exige que México y los Estados Unidos adopten una tarifa exterior común sobre los bienes que importan de otros países. Inclusive si los Estados Unidos pueden constituir un libre mercado, los bienes provenientes de México y destinados a Estados Unidos deben todavía pasar un control aduanero. Estos productos pueden entrar a Estados Unidos sin impuesto si y solamente si, comprueban documentalmente que son bienes mexicanos y no reimportaciones de terceros países. Esto demuestra que administrar una zona de Libre Comercio que no es una Unión Aduanera, exige no solamente que los países continúen verificando las mercancías en sus fronteras, sino que especifiquen un conjunto de "reglas de origen" que permitan determinar si un bien podrá cruzar la frontera sin impuesto. Esto resulta que un Acuerdo de Libre Comercio como el TLCAN implique un enorme paquete

²⁷ Krugman, Paul. Ídem. "El hecho de que una unión aduanera sea deseable o indeseable depende si se orienta a una creación o a una desviación comercial." p.282

²⁸ Krugman, Paul. Ídem. p.280

de papeleo burocrático, lo cual puede constituir un obstáculo significativo a los intercambios, aun cuando dichos intercambios son en principio libres.²⁹

A efecto de poder llegar a darse una integración económica, es necesario que los países participantes de ella presenten una serie de características que puedan dar lugar a una integración satisfactoria para los participantes. Estas características son:

- **Economías Paralelas.** Una integración de países cuyas economías son similares, puede tener mejores beneficios que aquellas que tienen economías diferentes. Si los países miembros son capaces de producir bienes iguales, la integración económica los forzarán a ser más eficientes a fin de sobrevivir a la competencia intensa.
- **Cercanía.** Una integración deberá rendir grandes beneficios si sus miembros no están demasiado lejanos unos de otros. La cercanía reduce costos de transporte, incrementa la probabilidad de aceptación entre sus poblaciones, y estimula a las empresas comerciales a buscar oportunidades de negocio entre fronteras.
- **Países Vecinos con un Área Compacta.** Idealmente, los países miembros deben estar juntos y así formar un área combinada y compacta, lo cual minimiza los costos de transporte a través de la unión.

²⁹ Krueger, Paul. Ídem. p. 281

- **Territorio Combinado.** El área total del grupo debe ser lo suficientemente grande para permitir la diversificación productiva y una división laboral entre los países miembros.
- **Países Pequeños.** Si los países son individualmente pequeños, cada miembro disfrutará probablemente de relativas grandes ganancias de la unión, porque la interacción posibilita el mejoramiento al acceso de un gran mercado a los países de tamaño limitado.
- **Mejores Clientes y Oferentes.** La probabilidad de una unión exitosa es mayor para un grupo cuyos miembros han sido previos clientes y oferentes entre ellos.
- **Mayores Comerciantes Mundiales.** Visto desde una perspectiva global, una unión será más benéfica si sus miembros contribuyen a agregar una proporción sustancial al comercio mundial.
- **Altas Barreras Comerciales.** El incremento en el comercio intrabloc es probablemente mayor en un grupo de naciones que anteriormente estaban impedidas de comerciar libremente a causa de altas tarifas.³⁰

Los incrementos comerciales entre los miembros de una unión después de la eliminación de barreras comerciales internas, representan la creación de un nuevo comercio, el cual puede

³⁰ Berrv. Conkline & Rav. Idem. P. 200

significar ahorros para los compradores y altos ingresos para los vendedores. Sin embargo, los países que no pertenecen a la unión pierden algunos de los anteriores mercados de exportación si estos son asimilados por los oferentes del grupo. Al desplazar las antiguas fuentes de oferta que eran productores más eficientes por las nuevas fuentes del bloque, la división comercial tiene lugar. En el largo plazo, sin embargo, la integración puede resultar en ganancias comerciales aun para los países no-miembros, si la unión implica para los países miembros un crecimiento económico acelerado y, por lo tanto, una demanda más productos del resto del mundo. Dependiendo del modo en el cual la balanza comercial afecta a cada país, la integración económica puede resultar un incremento neto o decremento neto del comercio mundial en su conjunto.³¹

Uno de los propósitos principales de la integración económica es promover el crecimiento económico de los países miembros. Este crecimiento es reforzado por el incremento de la eficiencia en el uso de los recursos humanos y naturales que la misma unión aportará a los miembros, dando lugar a mejores aprovechamientos de los factores productivos y a potencialidades de crecimiento económico.³² El crecimiento del mercado ofrece oportunidades para economías de escala a las industrias previamente establecidas en los mercados nacionales. La competición intensificada fuerza a las compañías a operar más eficientemente, y el incremento del nivel de demanda induce a las firmas a incrementar su tamaño o a fusionarse. Como sus fuentes de capital crecen, las compañías asignan más recursos a la investigación y desarrollo, lo cual permite la proliferación de nuevos

³¹ Perry, Conkling & Rav. *Idem*. P.394

Marx, Karl. *Le Capital*. Livre I, Tome I. Editions Sociales. Paris, 1978. "Es en el comercio entre naciones que el valor de las mercancías se realiza universalmente...Es sobre la marcha del mundo, y solamente ahí, que la moneda funciona con toda la fuerza del término, como la mercancía, cuya forma natural es al mismo tiempo la encarnación social del trabajo humano en general." p. 147

productos. El mercado incrementado también reduce la incertidumbre de negocios y eleva los beneficios, atrayendo por lo tanto inversión adicional tanto de fuentes domésticas como foráneas. Esta aceleración de la actividad económica causa incrementos en el ingreso de las personas, lo que expande el nivel de demanda, y las ganancias se incrementarán para aquellas uniones con altos grados de integración.³³

Al remover las barreras del comercio entre los países que conforman un nuevo bloque económico, teóricamente cada país miembro podrá concentrarse a la producción de aquellos bienes en los cuales su ventaja comparativa es mayor. Esta especialización, junto con la competencia incrementada y la producción de economías de escala para un mercado incrementado, deberá hacer productores más eficientes. Al reducirse precios e incrementarse ingresos, junto con una mayor variedad de mercancías en las tiendas y una más eficiente distribución de bienes, deberá traducirse en niveles superiores de consumo.³⁴

Dos o más países forman una Unión Aduanera cuando derogan todos los impuestos de importación en el comercio de todos sus bienes (excepto los servicios de capital), y en adición, adoptan un esquema común de tarifas externas en todas sus importaciones (excepto los servicios de capital) del resto del mundo. Una unión aduanera es también una zona de libre comercio porque el comercio entre los países miembros es libre. Sin embargo, una zona de libre comercio no requiere ser una unión aduanera, porque una zona de libre comercio no requiere tener una tarifa externa común. A causa de la adopción de una tarifa

³³ Berry, Conkling & Ray. *Idem.* P. 395

³⁴ Berry, Conkling & Ray. *Idem.* P. 395

externa común, el fenómeno de desviación comercial y el problema de política económica que implica, no crece en una unión aduanera.³⁵

La teoría de las uniones aduaneras es una rama de la teoría de tarifas y el pionero de la misma fue Jacob Viner, y trata en primer lugar sobre los efectos de la discriminación geográfica, esto es, del comercio preferencial. Al formar un acuerdo comercial preferencial, los países miembros acuerdan en bajar (o eliminar) sus respectivas tasas tarifarias en importaciones con respecto a los demás países miembros, pero no en importaciones del resto del mundo.³⁶ Tales reducciones tarifarias recíprocas son necesariamente discriminatorias hacia las importaciones del resto del mundo.³⁷

Asimismo, Viner plantea que una unión aduanera (o cualquier otra forma de comercio preferencial) combina elementos de libre comercio con elementos proteccionistas, y que no es claro que este acuerdo incremente el bienestar potencial de los países. De esta manera, la unión aduanera favorece dos tendencias opuestas. Por un lado, una unión aduanera tiende a incrementar la competencia y el comercio entre los países miembros, y esto representa un movimiento hacia el libre comercio. Por otra parte, una unión aduanera tiende a proveer relativamente más protección contra el comercio y la competencia del resto del mundo, y esto representa un movimiento hacia un mayor proteccionismo.³⁸

³⁵ Chacholiades, Miltiades. *International Economics*. McGraw-Hill. New York. 1990. p. 224

³⁶ Lipsey, Richard G. *The Theory of Customs Union. A General Equilibrium Analysis*. London School of Economics and Political Science. Londres. 1970. "La formación de uniones aduaneras conlleva cambios discriminatorios en el sistema de tarifas de los países miembros. En general, el sistema de tarifas establecido por un país puede ser o no discriminatorio; en el primer caso afectaría mercancías o países, y el no discriminatorio implicaría una tarifa uniforme *ad valorem* en todas las importaciones." P. 1

³⁷ Chacholiades, Miltiades. *International Economics*. Op. cit. p. 226

³⁸ Chacholiades, Miltiades. *Idem*. p. 227

Las principales herramientas de análisis de Viner son los conceptos de Creación Comercial y Desviación Comercial. De acuerdo a su teoría, la formación de uniones aduaneras puede llevar a ambas, pero mientras la creación comercial es buena y tiende a incrementar el bienestar, la desviación comercial es mala y tiende a decrecer el bienestar. El efecto final en el bienestar depende de cual de estas dos influencias opuestas sea mayor. La formación de uniones aduaneras, como la Unión Europea, normalmente modifica el lugar nacional de producción de ciertas mercancías. Cuando esta modificación es tal que crea algún nuevo comercio, se dice que la unión aduanera favorece la creación comercial. Cuando la modificación del lugar nacional de producción es tal que sólo desvía algún comercio ya establecido de un país a otro, se dice que la unión aduanera favorece la desviación comercial.³⁹

En síntesis, la formación de uniones aduaneras causa que algunos productos que anteriormente eran producidos domésticamente (en Francia, por ejemplo), ahora sean importados de otros países socios (de Alemania, por ejemplo), y las tarifas en tales importaciones tienen que ser eliminadas. En este caso, el cambio en la producción es de un productor doméstico de alto costo a un productor de bajo costo de un país socio. Resultado: creación comercial. Adicionalmente, la formación de uniones aduaneras causa que algunos productos que eran anteriormente importados del resto del mundo (de Estados Unidos, por ejemplo), sean ahora importados de un país socio a causa de la nueva tarifa discriminatoria geográfica creada. En este caso, el cambio en la producción es de un productor de bajo costo en el resto del mundo, a un productor de alto costo de un país socio. Resultado: desviación comercial. El efecto final en bienestar es indeterminado. El bienestar mejora

³⁹ Chacholiades. *Miltiades*. Idem. p. 228

sólo cuando la creación comercial supera a la desviación comercial. Cuando la desviación comercial supera la creación comercial, el bienestar se deteriora. Por lo tanto, un país socio puede perder aún cuando otro país socio gane.⁴⁰

1.2.2 Bloques comerciales y competencia imperfecta

En su libro *Geography and Trade*, Paul Krugman describe a la interacción de los retornos incrementados (increasing returns) y los costos de transportación, además de la demanda, como los elementos sustentadores de la concentración geográfica en la economía.⁴¹ Dadas suficientes economías de escala, cada productor quiere participar en el mercado nacional desde una lugar sencillo. Al minimizar costos de transporte, este productor elige un lugar con gran demanda local, pero la demanda local será larga precisamente donde la mayoría de los productores elijan localizarse. Por lo tanto, hay un círculo que tiende a mantener vigente un cinturón manufacturero una vez que se ha establecido.⁴²

Es posible imaginar en principio el efecto de la red de transporte como una fuente independiente de concentración geográfica de la industria, aunque en la práctica es posible

⁴⁰ Chacholiades. Miltiades. Idem. p. 229

Krugman, Paul. *Geography and Trade*. Leuven University Press. Cambridge, Mass., 1993. "Esta concentración geográfica de la producción es clara evidencia de la penetrante influencia de algún tipo de retornos incrementados." p. 4

⁴² Krugman, Paul. Idem. p. 15

constatar que ambos aspectos trabajan juntos.⁴³ Un ejemplo es el cinturón manufacturero de Estados Unidos, el cual se conformó no sólo por una densa población, sino también por una mejor red de transporte que ninguna otra parte de ese país, y esto ofrecía para los productores mucho mejor acceso al mercado.⁴⁴

La relación circular en la cual la localización de la demanda determina la localización de la producción y viceversa, puede ser una profunda fuerza conservadora, tendiente a encerrar en el lugar todo patrón centro-periferia establecido, y en el ejemplo del cinturón manufacturero de Estados Unidos, la estructura geográfica de producción ocurría al coincidir en el mismo lugar, la producción fabril y la estructura ferroviaria que la caracterizaría como un enclave económico estratégico.⁴⁵

Sin embargo, esta interacción puede explicar un eventual desarrollo regional desigual a gran nivel, con regiones que cuentan con una tradición en producción y que atraen nuevas industrias, a diferencia de aquellas con condiciones iniciales menos favorables.⁴⁶

Al aplicar este razonamiento a un bloque de integración económica, es posible considerar a este bloque como un gran país, el cual estaría conformado por muchas regiones, y no por grandes regiones. Y si pensamos en los países como colecciones de regiones, descubrimos

⁴³ Krugman, Paul. Idem. "... los retornos incrementados afectan a la geografía económica en diversas escalas. En el fondo de la escala, la localización de industrias específicas —autos en Detroit, chips en Silicon Valley— reflejan claramente el "aseguramiento" de ventajas transitorias. En el nivel intermedio, la existencia de ciudades por sí mismas es evidentemente un fenómeno de retornos incrementados. En el nivel superior, el desarrollo desigual de regiones enteras puede ser llevado por procesos acumulativos que tienen retornos incrementados en sus raíces." p. 10

⁴⁴ Krugman, Paul. Idem. p. 25

⁴⁵ Krugman, Paul. Idem. p. 20

⁴⁶ Krugman, Paul. Idem. p. 83

que no es necesariamente cierto que la integración económica favorecerá a todas las regiones del bloque.⁴⁷

Como ejemplo, podemos imaginar una industria que puede establecerse en uno de dos lugares: en una nación "central" en la cual la tasa salarial es alta y, consecuentemente, los costos de producción también, sin embargo, obtiene un buen acceso a los mercados; o bien, puede establecerse en una nación "periférica", en la cual los costos laborales son bajos, pero el acceso a los mercados no son tan bueno. Podría pensarse que una reducción en los costos de transporte tendería siempre a mover la producción del centro hacia la periferia, pero no es así. La razón es que al reducir los costos de transporte se tienen dos efectos: se facilita la localización de la producción en el lugar que es más barato, pero también se facilita la concentración de la producción en un solo lugar, dando lugar a economías de escala. Y cuando la producción es concentrada, es justificable situarla en el lugar con costos más altos, pero con mejor acceso a mercados.⁴⁸

Los prospectos para la formación de un patrón centro-periferia dependen negativamente de los costos de transporte, y positivamente de la repartición de demanda y de la importancia de las economías de escala. El papel asumido por la repartición de manufacturas en el modelo centro-periferia es en cambio considerado como la repartición de los productos de la industria que son usados como bienes intermedios para la demanda final. Dado esto, vemos que los costos de transporte bajos ayudan favorablemente a la localización

⁴⁷ Krugman, Paul. *Idem*, p. 81

⁴⁸ Krugman, Paul. *Idem*, p. 20

industrial, sobretudo si el costo de transporte intermedio desciende a lo largo del transporte de los bienes finales.⁴⁹

Ahora bien, hay costos de transacción a través del espacio, y hay economía de escala en la producción. En razón de éstas, los productores tienen el incentivo de concentrar la producción de cada bien o servicio en un limitado número de localizaciones. A causa de los costos de transacción por la distancia, las locaciones preferidas por cada productor individual son aquellas donde la demanda es grande o la oferta de insumos es particularmente conveniente, las cuales en general, son las locaciones elegidas por los otros productores. Por lo tanto, estas concentraciones industriales, una vez establecidas, tienden a ser autosuficientes, y esto es aplicable tanto para la localización de industrias individuales como a grandes aglomeraciones económicas.⁵⁰

Aunque la idea teórica del libre comercio universal ha sido considerada como un potencial a futuro, la historia reciente ha mostrado que la interdependencia de países es ineludible en la economía mundial moderna.⁵¹ Los políticos han descubierto que el "salvar empleos" a través de la restricción de importaciones, acarrea costos excesivamente altos en términos de menor crecimiento económico y empeora las relaciones internacionales. Las naciones han recurrido sin embargo a acuerdos intergubernamentales diseñados para obtener algunos de los beneficios del libre comercio sin sacrificar propósitos nacionales. Entre otros esquemas de libre comercio, dos tipos sobresalen:

⁴⁹ Krugman, Paul. *Idem.* p. 51

⁵⁰ Krugman, Paul. *Idem.* p. 53

⁵¹ Turcotte, Sylvain. *L'intégration des Amériques*. Éditions Fides. Québec, Canada. "El crecimiento económico depende en gran parte de la capacidad de las exportaciones para penetrar los mercados extranjeros." p. 105

- a) Acuerdos internacionales que reducen tarifas y cuotas gradual y selectivamente entre la mayoría de los países, y
- b) Acuerdos que eliminan o reducen sustancialmente las barreras comerciales a un pequeño grupo de países asociados. Este esquema, denominado **Integración Económica Regional**, ha sido el más recurrido en décadas recientes.⁵²

Los ejemplos más espectaculares de localización en el mundo actual son, de hecho, los basados en servicios, más que en la manufactura. Tokio y Londres no son esencialmente manufactureros. Aún Silicon Valley y Rout 128 están efectivamente más enfocados a la oferta de servicios para la manufactura, que a la misma producción física de productos, y la nueva tecnología está moviéndose hacia una dirección que promoverá más la localización de servicios. El transporte de bienes no se ha abaratado mucho en los últimos noventa años, sin embargo la habilidad para transmitir información ha crecido espectacularmente, con la incorporación de redes de telecomunicación, computadoras, fibra óptica e Internet.⁵³

Aunque el comercio es el foco principal de la integración económica, cada forma de integración en particular usualmente tiene otros objetivos también. Entre los principales propósitos teóricos de la integración económica están el crecimiento exitoso a través de la creación de un mercado incrementado, la elevación de estándares de vida, la reducción de disparidades regionales, y la eventual solución cooperativa a una variedad de otros

⁵² Berry, Conkling & Rav. Idem. P.388
Cragman, Paul. Idem. p. 66

problemas sociales y políticos que afectan al grupo económico. De esta manera, diversos teóricos y políticos han visto la integración económica como una solución a problemas de crecimiento y desarrollo económico por todo el mundo.⁵⁴

En el sentido planteado por Krugman, los bloques regionales ofrecen la posibilidad de aprovechar economías de escala. Las cuales pueden definirse como las reducciones en costos unitarios de producción que resultan de un incremento en el nivel de producción. Estas reducciones de costos se pueden identificar y medir en el caso de economía de escala internas, las cuales consideran los incrementos productivos de un bien o servicio individual en un establecimiento individual. Pero las economías de escala internas pueden ser aprovechadas también por una empresa multiestablecida, tal vez produciendo una variedad de productos y servicios para un número diferente de locaciones. Y las reducciones de costos pueden lograrse también, por un gran número de diferentes empresas que operan en la misma locación y que por lo tanto se benefician de economía de escala externas en sus insumos y marketing.⁵⁵

Las economías de escala fueron consideradas un tiempo como de importancia secundaria en la localización y crecimiento de la industria y los servicios. Sin embargo, con el desarrollo de la competencia, las empresas pudieron maximizar sus beneficios si se localizaban donde la conjunción de los costos de transporte de materias primas y mercadeo de productos

⁵⁴ Berry, Conkling & Ray. *Idem*. P.389

⁵⁵ Berry, Conkling & Ray. *Idem*. "... los productores pueden operar sus ventajas a plena capacidad y ganar economías de escala inmediatas del mercado extendido, pero al mismo tiempo pueden volverse más eficientes a fin de enfrentar la competencia intensificada." p.398

finales, podía ser minimizada. Bajo condiciones de competencia, todas las firmas recibirían el mismo precio por sus productos, por lo que estas firmas estarían dispuestas a integrarse a un diferente lugar donde las economías de escala externas pudieran ser aprovechadas, sólo en el caso especial de que las economías excedieran los costos de transporte adicionales incurridos en el lugar de establecimiento. Toda vez que las empresas competitivas están tienen estructuras de minimización de costos similares, las economías de escala internas no fueron usualmente consideradas en la teoría de localización industrial.⁵⁶

Los avances en transporte y comunicaciones han jugado un papel importante en el desarrollo del ciclo de un producto. Aviones, barcos, fax, satélites e Internet han permitido a empresas de Japón, Taiwán y Estados Unidos a relocalizar parte de su producción lejos de su producción lejos de su base de operaciones. Los bienes producidos en alguna provincia de China o a lo largo de la frontera de México-Estados Unidos, pueden ser monitoreados desde una matriz en Chicago u Osaka. Como resultado de esto, una parte significativa del comercio mundial es comercio internacional entre una empresa matriz y una filial en el extranjero. Esto se conoce como comercio intraindustrial. Un ejemplo es la exportación mexicana de automóviles Volkswagen de su planta en Puebla, México, a Volkswagen en Canadá.⁵⁷

El comercio intraindustrial ocurre por varias razones. Cuando una empresa extiende su producción a través de asociaciones internacionales, puede aprovechar diferencias en el precio de insumos. La mano de obra no calificada es abundante en China, por ejemplo, así

⁵⁶ Perry, Conkline & Rav. *Idem*, P.206
⁵⁷ Gerber, James. *International Economics*. Op. Cit, p. 72

que al ubicar procesos industriales ahí, las empresas manufactureras pueden reducir significativamente sus costos de mano de obra directa. Una segunda razón para el comercio intraindustrial es la reducción de costos de insumos intermedios que son adquiridos en los mercados foráneos. Por ejemplo, un manufacturero estadounidense puede encontrar que le es posible reducir el precio y asegurar un flujo más continuo de insumos de calidad si lo hace a través de una subsidiaria foránea, en lugar de adquirir los insumos de empresas externas totalmente independientes. Finalmente, el comercio intraindustrial es también un medio para reducir costos de distribución. Un manufacturero puede encontrar que es más barato trabajar con distribuidores que sean de su propiedad, que con empresas independientes.⁵⁸

Por otra parte, una gran proporción del comercio mundial es la exportación e importación de un mismo tipo de producto, o comercio interindustrial.⁵⁹ El comercio interindustrial también puede ser comercio intraindustrial, o alternativamente, puede involucrar productos de empresas totalmente independientes. Por ejemplo, el rubro de exportación más grande de los Estados Unidos a Canadá son automóviles y autopartes, al mismo tiempo que es el rubro de importación con mayor peso de ese país. A menudo, este comercio tiene lugar con una sola empresa, como Chrysler o General Motors.⁶⁰

La existencia del comercio interindustrial parecería contradictoria al planteamiento de ventaja comparativa ricardiano, sin embargo deben considerarse algunas explicaciones: en

⁵⁸ Gerber, James. *International Economics*. Op. Cit. p. 74

⁵⁹ Masera, Stephen & Meivin, Michael. *International Economics*. Harper & Row, New York, 1990. "Ejemplos de comercio interindustrial no son difíciles de encontrar en el mundo real. Computadoras fabricadas por IBM en Estados Unidos, son exportadas a países de todo el mundo, al mismo tiempo que los estadounidenses importan computadoras hechas por Hitachi, NEC y otras compañías extranjeras. De manera similar, mientras Boeing y McDonald Douglas exportan aviones comerciales, algunas aerolíneas estadounidenses han adquirido aviones hechos por Airbus, un fabricante europeo." p.138

⁶⁰ Gerber, James. *International Economics*. Op. Cit. p. 75

primer lugar, los costos de transporte. En la costa este de Norteamérica, se exporta madera de Estados Unidos a Canadá, mientras en la costa oeste se exporta madera de Canadá a Estados Unidos. Esto se explica por el hecho de que es más barato transportar madera de la Columbia Británica a Estados Unidos, que transportarla a Ontario. E inclusive, Ontario tiende a importar madera de los Estados Unidos aun cuando Canadá (Oeste) tiene una gran producción forestal. Una segunda explicación es el uso final de los productos y sus características. Por ejemplo, los escritorios. Todos los escritorios sirven para un mismo propósito, pero pueden ser fabricados de diferente material, y de esta manera existen escritorios de madera y escritorios de metal. Los países que tienen grandes cantidades de metal y procesos de fabricación relacionados pueden tener una ventaja comparativa en la producción de escritorios metálicos. Los países con mayores reservas forestales, podrían tener una ventaja comparativa en escritorios de madera.⁶¹

⁶¹ Husted, Stephen & Melvin, Michael. *International Economics*. Op. cit. p. 140

Capítulo 2. Características Básicas del Patrón Comercial

México-Canadá

2.1 Introducción

En el presente capítulo se analizará en primer lugar la relación comercial histórica que ha existido entre México y Canadá desde sus primeros contactos formales a principios del siglo XX. Esto nos proporciona el contexto que explica porque es hasta la década pasada cuando ambos países tienen un acercamiento comercial más sólido y activo, y cuales son los antecedentes que enmarcan sus relaciones.

Posteriormente, se analiza el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de forma integral, sus negociaciones previas, su definición final y puesta en marcha. De esta manera, se obtiene la referencia formal que rige las relaciones comerciales de México y Canadá a partir de 1994, y que a su vez explican algunas de las consecuencias económicas de ambos países.

A continuación, se incorpora un apartado que aborda más detalladamente las relaciones comerciales entre los dos países durante los años previos a la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. A este efecto se ha recopilado información estadística a partir de 1980, principalmente de fuentes oficiales canadienses y mexicanas, lo cual permite tener un marco de referencia que comprende, en el caso de nuestro país, los

años previos al proceso de apertura comercial y el comportamiento de las exportaciones e importaciones durante el mismo, y paralelamente, ubica de manera homogénea la situación comercial de Canadá con respecto a México en esos mismos años. Estos datos nos permitirán ubicar de manera más precisa la situación que guardaban ambos países antes de su ingreso común a un acuerdo comercial caracterizado por la fuerte predominancia de uno de los socios comerciales (Estados Unidos).

En seguida, se incorporará al estudio la situación de intercambio comercial entre ambos países durante los primeros diez años de vigencia del TLCAN. Se incluyen datos del total comercializado entre 1994 y 2003, lo que permitirá obtener una visión global de los montos y tendencias de la actividad comercial en general. Adicionalmente, se disgrega a nivel de capítulos comerciales de dos dígitos (Sistema Armonizado) para tener una mejor perspectiva de las características del intercambio comercial, obteniendo así los tres capítulos comerciales más activos en las exportaciones mexicanas a Canadá, y los tres capítulos con mayor movimiento de importación. Se utiliza este criterio toda vez que al estudiar los tres capítulos más importantes en cada expresión comercial, se abarca de hecho, la mayor parte de la expresión comercial que se esté analizando. De esta manera, es posible determinar que actividades han sido las más dinámicas, y a partir de las características de las mismas --agrícolas, industriales o de servicios-, es dable inferir el impacto económico que significa su participación en el comercio bilateral. Para tener todavía mayor detalle de este impacto, se determinarán las tres fracciones arancelarias (4 dígitos) que conforman en mayor medida los capítulos comerciales más significativos, y en las cuales se ha concentrado la mayor actividad comercial. Con la información derivada es posible determinar si se ha registrado un incremento comercial recíproco entre México y

Canadá a lo largo de los primeros diez años del tratado, y en consecuencia si se justifica la existencia del mismo.

Posteriormente se determinarán los índices de comercio intraindustrial de los capítulos comerciales y de las fracciones arancelarias más representativas. Para este propósito, se utiliza el Índice de Gruber-Lloyd, y de esta manera se pueden ubicar las actividades donde efectivamente ha habido incrementos en el comercio intraindustrial. En la medida que se efectúen dichos incrementos, será posible establecer que el TLCAN ha favorecido el aprovechamiento de economías de escala, o en su defecto, inferir que el tratado comercial no ha trascendido mayormente en la optimización de la planta industrial nacional.

El capítulo continúa con el análisis del comportamiento de los salarios en los dos países, así como su vinculación con la productividad generada durante el período previo al TLCAN y durante los primeros diez años del mismo.

2.2 Antecedentes Comerciales de México y Canadá

Podría pensarse que la relación entre México y Canadá comienza en 1990, durante los primeros acercamientos formales para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, o en 1970, cuando la política exterior del Primer Ministro canadiense Pierre Elliot Trudeau considera a América Latina como una posible alternativa en el marco de la Guerra Fría. Sin embargo, los primeros acercamientos entre ambas naciones puede remontarse en realidad hacia fines del siglo XIX, cuando en 1865, los representantes de las cuatro colonias británicas en América del Norte (Canadá, Nueva Escocia, Nuevo Brunswick e Isla Príncipe

Eduardo) se reúnen en Québec para discutir las posibilidades que ofrecía el mercado mexicano como una alternativa comercial al mercado estadounidense, el cual enfrentaba las consecuencias de la Guerra Civil de Secesión. En 1847, México había perdido la mitad de su territorio en beneficio de Estados Unidos y, como resultado de esto, Canadá albergaba temores hacia el expansionismo norteamericano y veía incierto su futuro como país independiente. El Tratado de Reciprocidad (1854-1866) que habían establecido Canadá y Estados Unidos estaba por llegar a su fin, por lo que el Consejo Comercial Confederado, integrado por las colonias arriba mencionadas, envía a América Latina su primera misión para explorar los mercados potenciales.¹

La relación comercial histórica de México y Canadá con los Estados Unidos revela un pasado común de problemas y fricciones con respecto a este país. Desde su comienzo como naciones independientes, tanto México, el cual se había independizado de España en 1821, como Canadá, parte aún del Imperio Británico, tuvieron interés en establecer mercados alternativos para reducir el excesivo peso de la economía estadounidense.² La situación económica aún incipiente del resto de los países latinoamericanos limitó en buena medida el logro de este propósito, y la misma situación de colonia que prevalecía en Canadá tampoco le permitía mucha movilidad en la búsqueda de alternativas comerciales.³

¹ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall, Stephen & Konrad Herman. *Nafta in Transition*. University of Calgary Press, Calgary, Al., 1975, p. 60.

² Krugman, Paul. *Geography and Trade*. Op. cit. "Lo que sucedió, por el contrario, fue una deliberada política de separación de la economía de Estados Unidos. En 1878, Canadá introdujo la llamada Política Nacional, la cual tenía dos elementos principales: una barrera tarifaria que efectivamente obligaba al sector agrícola canadiense a recurrir a producciones domésticas en lugar de los oferentes estadounidenses establecidos, y un sistema de ferrocarriles que efectivamente subsidiaba el tráfico Esta-Oeste, en contraste con la nómral dirección Norte-Sur." p. 71

³ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad. Idem p. 61

No obstante, el acercamiento de Canadá hacia nuestro país durante este periodo, fue bastante restringido en términos de posibilidades y oportunidades de inversión, pues para muchos canadienses, México había sido, y continuaba siendo, un distante y exótico lejano lugar de la parte ignota del continente norteamericano. El tutelaje británico y la naturaleza del comercio británico de ultramar, habían favorecido contactos con las economías del Caribe por encima de las economías de América Latina. Los eventuales productos mexicanos que alcanzaban a entrar a Canadá, llegaban por vía de los Estados Unidos o a través de barcos británicos que tocaban puertos mexicanos, y en realidad, su arribo resultaba en mayor medida una rareza comercial. La orientación canadiense en este periodo, cuando su infraestructura industrial esta siendo apenas establecida, estaba aún dominada por las relaciones comerciales con Inglaterra y los Estados Unidos.⁴

Un mayor interés de Canadá en México ocurre más tarde durante el Porfiriato, en contraste con el más temprano y más intensivo interés comercial canadiense con Estados Unidos y Europa, y paradójicamente, es con otros países del Caribe y con Brasil, que Canadá inicia una relación económica y comercial más formal, al realizar con éxito inversiones en ferrocarriles, financieras y de incipientes servicios en esos países. El patrón canadiense de inversión foránea hacia otros países, derivado de su experiencia económica internacional de ese tiempo, siguió direcciones ampliamente determinadas por las influencias estadounidense y británica, por lo que su orientación estuvo más determinada a una homogenización de los intereses comerciales mayormente enfocados hacia esas naciones.⁵

⁴ Randall, Stephen. *North America Without Borders? Integrating Canada, the United States, and Mexico*. University of Calgary Press, Calgary, Al. 1992, p. 93

⁵ Randall, Stephen, *Idem* p. 93

En 1902 se funda en México la empresa que proveerá de electricidad a la capital, la Mexican Light and Power Company, con una participación canadiense del 75 por ciento en su capital social.⁶ En 1911, Canadá y Gran Bretaña cuentan con el 89 por ciento de la inversión foránea en telégrafos, teléfonos, agua, electricidad y plantas hidroeléctricas de nuestro país. En ese mismo año, el total de la inversión canadiense-británica en México asciende a 29.1 por ciento del total de la inversión extranjera, mientras Estados Unidos controla el 38 por ciento, Francia el 26.7 por ciento, Alemania el 1.9 por ciento, y Holanda el 1.6 por ciento; estas cifras pueden dar una idea del peso relativo de Canadá en la economía mexicana de inicio del siglo XX.⁷

De manera casi simultánea arribaron a nuestro país bancos de origen canadiense, entre ellos el Banco de Montreal y el Banco Canadiense de Comercio, ambos establecidos para garantizar y regular el uso del capital canadiense de las primeras inversiones en México. El primer Comisionado Comercial del gobierno canadiense – A. W. Donly – fue enviado a México en 1905.⁸ La designación de Donly representó un giro nuevo en la política exterior de Canadá, pues el recién descubrimiento del espacio económico de América Latina era ya no sólo de interés para los inversionistas canadienses, sino también era ahora materia de interés del gobierno canadiense.⁹

⁶ Finch William. *The Nature of Canadian Investment in Mexico*, en Randall, Stephen & Konrad Herman. *On*... p. 63

⁷ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad. *Ídem*, p. 63

⁸ "La política exterior canadiense en presencia del gobierno canadiense fue formalizada por el establecimiento de una misión comercial permanente (1905), que trajo como rápida consecuencia, la firma de dos acuerdos bilaterales para el establecimiento de un servicio regular de barcos de vapor entre México y Canadá, a través de rutas del Pacífico y del Atlántico." p. 95

⁹ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad. *Ídem*, p. 64

La presencia económica canadiense en México fue bien recibida por el gobierno de Díaz, al cual le preocupaba la creciente posición dominante del capital estadounidense y consecuentemente buscaba compensar tal influencia a través de la diversificación del origen de la inversión extranjera. En ese momento, Canadá estaba interesada también en una relación más directa con México y evitar en lo sucesivo la intermediación comercial de Estados Unidos en el movimiento de productos entre los dos países.¹⁰

La percepción canadiense de ese momento reflejaba una actitud de posible entendimiento con México, como puede notarse en una publicación económica llamada *Monetary Times*, que comentaba "... los canadienses encontrarían más aprecio en los ojos de los mexicanos que el que ellos tienen hacia sus vecinos del norte, cuya fuerte proclividad al juego de apropiarse de sus bienes, nunca se le olvida a esta raza de fuerte memoria." Aunque este ánimo pudiera haber sido alentador, el rol económico dominante de los Estados Unidos, tanto en México como en Canadá, privilegiaba sus intereses en la maximización de beneficios derivados del comercio continental.¹¹

En 1910 la Revolución Mexicana corta abruptamente la reciente relación entre México y Canadá. Las compañías eléctricas, de ferrocarriles y de tranvías se ven rápidamente afectadas ante la necesidad de todos los medios de comunicación disponibles que requería la primera revolución social del siglo. Seis años más tarde, los bancos canadienses que se había establecido en la capital mexicana, cerraron sus oficinas. Las nuevas medidas económicas y políticas del gobierno mexicano no coincidían ya con sus intereses; los días

¹⁰ Donald E. Steffen. *Idem*, p. 95
Canadian, Stephen, *idem*, p. 20

de grandes privilegios que habían tenido, daban paso a la nueva política nacionalista mexicana.

De esta manera, entre 1905 y 1916, los sucesos históricos que tuvieron lugar en México conllevaron a cambios importantes en la actitud exterior de Canadá. La reciente estructura de negocios canadienses en México se desmoronó, y muchos canadienses se vieron forzados a dejar detrás lo que habían construido, sin muchas perspectivas de obtener alguna indemnización, porque todos los negocios fueron manejados por la Gran Bretaña. Años más tarde, en 1938, cuando el gobierno británico rompió relaciones diplomáticas con México después de la expropiación petrolera, la presencia canadiense en nuestro país estaba enormemente debilitada al no contar de manera independiente con una representación diplomática oficial.¹²

Los Estados Unidos siempre obligaron a México y Canadá a apoyar sus posiciones políticas y comerciales. En el primer aspecto, es posible ver como durante el siglo pasado, Canadá fue inducida a compartir los proyectos geopolíticos de Estados Unidos, y en el ámbito comercial, el libre-comercio y las posiciones empresariales tuvieron una importante influencia en Canadá, que se tradujo en la co-fundación – junto con Estados Unidos –, en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). México no aceptó el libre-comercio como parte de su política económica sino hasta 1986, mientras Canadá adoptó esta política a fines de los años 1940. Ambos países impulsaron su industrialización con políticas

¹² Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Emma, *op. cit.*

tarifarias proteccionistas, y México mantuvo estas políticas desde 1944 hasta 1982, en tanto que Canadá lo hizo hasta 1979.¹³

Posiblemente una de las grandes diferencias entre los dos países radica en las decisiones sobre la inversión extranjera y el control del Estado sobre los recursos naturales que cada uno adoptó. Hasta la década de 1970, Canadá consideraba que la inversión foránea era una gran ventaja para el desarrollo económico, mientras México guardaba una estricta posición al respecto y acotaba límites para su ingreso al país. México comenzó a nacionalizar sus recursos naturales en 1938, cuando expropia a las compañías petroleras extranjeras. Canadá no intenta implementar una política petrolera nacionalista sino hasta las décadas de 1970-1980.

Aparte de la clara identificación de México sobre la conveniencia comercial que representaba Canadá, y la percepción estadounidense sobre Canadá como parte integral de la esfera de influencia comercial de la Gran Bretaña, las tres naciones mostraron interés para la formación de bloques comerciales competitivos que compensaran tendencias comerciales externas al continente, especialmente en Europa. Por lo tanto, discusiones de acuerdo entre México y Canadá involucraron más que relaciones binacionales. dada la existencia de patrones de dominación económica sobre su comercio por parte de los Estados Unidos, y el papel representado por la Gran Bretaña en los asuntos externos de Canadá. La débil capacidad política y económica de los dos países para establecer patrones comerciales binacionales de manera independiente para su mutuo beneficio —pese a sus buenas intenciones— dieron pobres resultados. Hacia 1937, Canadá estaba exportando 2.85

¹³ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad. *Ídem*, p. 67

millones de dólares en productos hacia México, mientras que de manera oficial importaba 812 mil dólares. La participación de México en las importaciones canadienses eran en su mayor parte materias primas transformadas en bienes manufacturados en los Estados Unidos, y por lo tanto clasificadas como importaciones de ese país.¹⁴

Cuando Canadá expresa su intención por participar en la Unión Panamericana en 1942, Estados Unidos influye en la política externa canadiense de manera flagrante. Estados Unidos censura la iniciativa de Canadá, argumentando que no quería la integración de Canadá a esa Unión, porque esto podría dar oportunidad a la gran Bretaña para intervenir en los asuntos hemisféricos americanos. Sólo recientemente, en 1990, Canadá se constituyó como miembro de la Organización de los Estados Americanos (OEA).¹⁵

El primer acuerdo entre México y Canadá data de 1946, cuando ambas naciones establecieron un código de conducta comercial basada en el principio de Nación Más Favorecida (NMF).¹⁶ No obstante, el patrón comercial no se pudo traducir en una relación más intensa, y la condición de socios secundarios mutuos no fue superada en los años posteriores.

El punto más alto de las relaciones entre México y Canadá antes de 1990, se presenta en 1968, con el arribo a nuestro país de la Misión Ministerial Canadiense. El reporte que elabora posteriormente esta misión se convierte en el libro *Política Exterior para Canadienses*, el cual contiene las nuevas pautas que seguiría Canadá en su tratamiento

¹⁴ Randall, Stephen. *Idem*, p. 101

¹⁵ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad. *Idem*, p. 69

¹⁶ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad. *Idem*, p. 112

externo. La Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI) y la Corporación Canadiense para el Desarrollo de las Exportaciones (CCDE), fueron fundadas el mismo año de 1968, la primera para coordinar la participación canadiense en los países en desarrollo, y la segunda para financiar las exportaciones canadienses. Poco después, aún en 1968, un Comité Ministerial Común fue establecido en México para estudiar asuntos económicos y políticos de interés común de ambos países.¹⁷

La década de 1970 comenzó con una mayor estructura diplomática y comercial enfocada a facilitar y consolidar una nueva fase de las relaciones México-Canadá, una de las cuales, inversión y negocios, se convirtió en prioritaria. Desde 1970, la mayoría de la correspondencia diplomática relacionada con nuestro país que se encuentra en los Archivos Nacionales de Canadá, refleja una amplia disposición para entrar al mercado mexicano.¹⁸ El problema, sin embargo, era que esta decisión de la apertura recíproca de mercado en México y Canadá confrontaba serios obstáculos. La política externa de los Estados Unidos hacia sus dos vecinos detuvo el proceso: por ejemplo, en 1971 el presidente Nixon incrementó las tarifas arancelarias para las importaciones provenientes de los dos países. La atmósfera nacionalista existente en México y Canadá tuvo un impacto social negativo (la actividad guerrillera en ambos países implicó la salida de capitales tanto nacionales como extranjeros). De manera activa, los Estados Unidos aplicaron una inmediata presión política para modificar la actividad diplomática de México y Canadá. En suma, se trató de un

¹⁷ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad, *Ídem*, p. 69

¹⁸ Hoebung, Joyce, *NAFTA and Sovereignty: Trade-offs for Canada, Mexico and the United States*, Center for Strategic International Studies, Washington, 1996. "En los años 1960 y 1970, los temas canadienses relacionados con la soberanía económica, política y cultural fueron vistos con preocupación, debido al alto nivel de propiedad extranjera en la economía, y la exportación desregulada de recursos naturales, lo cual era percibido como estar vendiendo muy barato a los extranjeros. Canadá intentó subsanar estos temores a través de subsidios gubernamentales y el establecimiento de corporaciones de la Corona (propiedad del gobierno)" p. 41

periodo complejo. Ambos gobiernos quisieron mejorar la relación bilateral, pero el método que eligieron fue censurado por Estados Unidos. En consecuencia, los problemas económicos surgieron porque México y Canadá buscaron un acercamiento comercial bilateral, el cual sin embargo, fue impedido por el proteccionismo estadounidense¹⁹

En 1980 los dos países crearon un comité para la operación conjunta de energía, como consecuencia de la particular relevancia del sector energético en cada país y del balance comercial entre ambos, el cual, durante este periodo y hasta 1984, mostró un saldo favorable para México. Con la caída de los precios del petróleo en los mercados mundiales, México incrementó sus exportaciones de bienes manufacturados hacia Canadá, convirtiéndolo en uno de nuestros diez socios comerciales más importantes a nivel mundial.

En 1981, las dos naciones firmaron un acuerdo comercial en productos agrícolas, bajo el cual Canadá vendía trigo, leche en polvo, cebada, ganado lechero, y otros productos a nuestro país. Otros acuerdos involucraron al turismo, productos forestales y migración temporal. Todos estos acuerdos que precedieron la relación bilateral de los dos países concluyeron en 1998.

La recesión mundial de 1980-1982 golpeó duramente a México, y a continuación se enfrentó a una caída drástica en los precios internacionales del petróleo, debilitando los ingresos por exportación en los cuales México había basado su deuda interna, además del

¹⁹ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall & Konrad, *Idem*, p. 70

gasto corriente y la inversión pública. En agosto de 1982, México anunció que no podría continuar con sus obligaciones de deuda internacional.²⁰

El costo del repago de la deuda externa fue alto. Para poder enfrentarlo, México tuvo que adoptar una rigurosa política de "estabilización", con profundas reducciones en gasto público, subsidios, créditos y salarios, con el objetivo de reducir tanto su déficit externo (importaciones superiores a las exportaciones), como su déficit interno (gasto público superior a los ingresos gubernamentales). La estrategia de estabilización produjo un superávit en la balanza comercial, y en 1983 un ambicioso plan de apertura comercial fue introducido, como un primer paso hacia el abandono de la política de sustitución de importaciones.²¹ Al mismo tiempo, una serie de acuerdos relacionados al comercio comenzaron a ser tratados entre México y Estados Unidos, culminando con el ingreso de nuestro país al GATT en 1986, y la inmediata reducción unilateral del nivel tarifario mexicano en un 20 por ciento en la mayor parte de sus importaciones provenientes de los Estados Unidos, lo cual significaba menos de la mitad de los aranceles que México aplicaba hasta antes de la entrada al GATT.²²

Tanto para México como para Canadá, los temores proteccionistas explican parcialmente su interés en tener acceso privilegiado a sus mutuos mercados comerciales. Es necesario

²⁰ Mosco, Vincent & Schiller Dan. *Continental Order? Integrating North America for Cybercapitalism*. Rowman & Littlefield Publisher, Maryland, 2001, p. 20

²¹ *The Atlantic Daily Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass., 1996. "En México hubo una dramática liberalización comercial entre 1985 y 1989. La regulación de importaciones sujetas a permisos cayó de más del 90 a menos del 25 por ciento, la tarifa máxima fue reducida en ¾ partes, e inclusive el promedio tarifario bajó a la mitad. Agréguese la ola de privatización, y tenemos una reforma económica mayor." p. 141

²² Mosco & Schiller *Continental Order?* Op. cit. p. 37

recordar que ambos países estaban profundamente afectados por la crisis económica de 1980-1982; México había acumulado una enorme deuda, mientras Canadá enfrentaba un periodo de estanflación, el cual en 1982, precipitó su economía dentro de la peor recesión desde el final de la Segunda Guerra Mundial. En ambos casos, la recesión estuvo acompañada por una profunda pérdida de confianza en las instituciones gubernamentales, y una reconsideración del modelo económico que había prevalecido hasta entonces. Fue en ese contexto que tuvo lugar un rápido cambio en la política económica de los países en los mediados de los años 1980.²³

Este nuevo conjunto de políticas tenía como objetivo la redefinición de las bases de crecimiento económico y desarrollo. La nueva orientación económica favorecía las fuerzas del mercado, en lugar de la intervención estatal, y a mediano y largo plazo, proponía una estabilización económica, aun cuando en el corto plazo los conflictos económicos fueran evidentes. En términos de política macroeconómica, el objetivo era recrear y preservar las condiciones requeridas para un crecimiento sustentable a través de la eliminación de los déficit público y externo, los cuales eran las principales fuentes de desequilibrio. En términos de ajustes estructurales, el objetivo era promover la movilidad de recursos y reasignación de los mismos de acuerdo a las señales del mercado, aprovechando así la flexibilidad de éste. La necesidad de ajuste estructural justificó la desregulación del mercado y la creciente apertura a la competencia internacional, de esta manera, el libre comercio era consistente con el proceso de reestructuración conforme a la nueva orientación económica.²⁴

²³ Randall, Stephen. *North America Without Borders?* Op. cit. p. 126.

²⁴ Randall, Stephen. *North America Without Borders?* Op. cit. p. 127.

El argumento era simple: en un contexto de globalización de mercados, el nacionalismo económico sólo podía llevar a un callejón sin salida, y toda vez que el multilateralismo no satisfacía sus intereses específicos ni para México ni para Canadá, el comercio regional aparecía como la única opción válida. En otras palabras, al no haber alternativas comerciales viables, México y Canadá tuvieron que considerar al TLCAN como su última opción.²⁵

A partir de 1985, la Corporación Canadiense para el Desarrollo de las Exportaciones (CCDE) ha establecido alrededor de diez líneas de crédito para México, por aproximadamente 720 millones de dólares, e inclusive la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI) había apoyado para ese año veinticinco proyectos de inversión con participación canadiense y transferencia de tecnología hacia México.²⁶ En 1990, durante la visita del Primer Ministro canadiense Brian Mulroney a México y como antecedente más cercano al posterior surgimiento del TLCAN, las dos naciones firmaron un nuevo memorando en materia de aduanas, medio ambiente, impuestos un mayor acercamiento comercial y de inversión.²⁷

²⁵ Randall, Stephen. *North America Without Borders?* Ídem

²⁶ Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT). *Partners in North America. Advancing Canada's Relations with the United States and Mexico*. Ottawa, 2002. "Antes de los años 1990, las relaciones de Canadá con México (y por el tanto con los países de América Latina) eran muy limitadas en ambos sentidos y dominadas por el enfoque particular de los Estados Unidos hacia cada uno de ambos países. Varios estudiosos describen este periodo: 'Aunque es indudablemente erróneo esperar una relación equivalente a la establecida con Estados Unidos, es sin embargo notable que los lazos bilaterales entre Canadá y México continúan siendo subdesarrollados al menos, o ignorados, en el peor de los casos.'" p. 233

²⁷ Randall, Stephen. Ídem. p. 112

2.3 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En 1990, Canadá ingresó a la Organización de Estados Americanos (OEA) como miembro permanente, y a continuación se integró a las negociaciones comerciales que habían iniciado México y Estados Unidos para la posterior conformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual marcaría un cambio en las relaciones de los tres países.²⁸ El TLCAN ayudó a México y Canadá a descubrirse mutuamente después de décadas de una relación que algunos caracterizaron como de "cortés indiferencia". Los últimos cinco años del siglo pasado han evidenciado una mayor profundización de las relaciones de México y Canadá. A partir de entonces, ambos países comparten ahora una variedad más amplia de asuntos, que se extienden más allá del ámbito comercial e incluyen una agenda de entendimiento que es revisada anualmente por equipos ministeriales conjuntos.²⁹ Canadá se había convertido en la alternativa más inmediata para las intenciones mexicanas de diversificar sus relaciones exteriores, más allá de la abrumante influencia de los Estados Unidos.³⁰

Cuando México y Canadá decidieron negociar un tratado comercial de libre comercio trilateral con los Estados Unidos, tuvieron que confrontar de pronto un hecho innegable: durante los pasados cincuenta años, ninguno había avanzado en el conocimiento del otro. Hacia finales de 1993, con un documento final y la firma de los acuerdos paralelos, las

²⁸ Mosco & Schiller *Continental Order?* Op. cit. p. 36

²⁹ Lussais, François. *La mondialisation du capital*. Syros. Paris, 1997. "En el caso de la América del Norte, ésta sólo comprendía hasta los años ochenta a Estados Unidos y Canadá, el retroceso de las exportaciones intrarregionales entre 1986 y 1995 se tradujo en grandes dificultades para el funcionamiento del acuerdo de libre comercio que tenían establecido ambos países. Sin embargo, el movimiento se invirtió después de la integración de México en el espectro comercial norteamericano." p. 279

³⁰ Castro Rea. *The North American Challenge: a Mexican Perspective*, in SCFAIT. *Partners in North America*. Op. cit., p. 234

negociaciones para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte habían concluido.³¹ Durante el proceso de negociación, los representantes del gobierno mexicano y aquellos que estaban de una manera u otra conectados con el TLCAN, trataron de ganar experiencia en el menor tiempo posible, considerando los aspectos más relevantes sobre la historia económica y política de Canadá, a fin de poder definir una estrategia para el equipo de negociación mexicano, que le permitiera establecer condiciones favorables.³²

Antes de la conformación del TLCAN, era muy difícil encontrar en Canadá expertos de cualquier materia sobre México. Raramente alguien estaba interesado en este país.³³ Algunos estudiosos canadienses (Wood y MacLean) identificaron los delicados obstáculos para el acercamiento de estos países:

- a) la ausencia de conocimiento profundo entre ambos en un amplio sentido social y cultural,
- b) divergencias históricas en política exterior, y, de manera especial,
- c) la falta de una agenda que contemplara el aspecto de seguridad común y áreas sensibles como derechos humanos.

³¹ Gutiérrez Héras, Ma. Teresa, en Randall, Stephen & Konrad Herman. *Nafta in Transition*. Ob. cit. p. 57

³² Gutiérrez Héras, Ma. Teresa. Idem. "... Yo la consideraría como una estrategia defensiva más que complementaria. A pesar de que se habían recopilado muchos datos y se habían escrito varios documentos, la información relacionada con Canadá estaba más enfocada a temas considerados importantes para la negociación en sí misma, y no enfocada en los aspectos que llevarían a un mejor conocimiento y comprensión entre ambas sociedades." p. 57

³³ Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT). *Partners in North America*. Ob. cit. "... tenemos una enorme montaña entre nosotros, los Estados Unidos, y no podíamos asomarnos para vernos mutuamente. Canadá y México, por así decirlo, tienen solamente un problema común entre ellos. Este problema, por supuesto, es su relación con los Estados Unidos." p. 233

El primer punto ha sido gradualmente superado a través de iniciativas educacionales e intercambios personales (estudiantes principalmente, pues Canadá, a diferencia de Estados Unidos, no tiene una gran población de origen mexicano o latinoamericano), mejorando comunicaciones y mayor diplomacia pública, incluyendo contactos regulares entre legisladores mexicanos y canadienses.

El segundo punto, y a partir del año 2001, México ha mostrado una mayor cooperación y coordinación en asuntos internacionales, reforzando su política de liberalización comercial y ha firmado diez acuerdos de libre comercio con 31 países, incluyendo algunos de la Unión Europea.

El tercer aspecto, referente a materia de seguridad continental, México nunca ha compartido la cercana relación que Canadá mantiene con Estados Unidos a través de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y del Comando de Defensa Aeroespacial Norteamericano (NORAD, por sus siglas en inglés), sin embargo no es descartable que lo llegara a hacer.³⁴

Con respecto a los asuntos de fronteras y seguridad en ellas, ha habido una tendencia, similar y comprensible, a enfocar como prioridad las fronteras de ambos países con Estados Unidos. El deseo de México de "estar más integrado en un contexto de defensa con los Estados Unidos... no ha sido considerado recíproco por Washington."³⁵ Sin embargo, Canadá ha apoyado activamente cercanas relaciones con México como parte de una

³⁴ Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT). *Partners in North America*. Op. cit. p. 200.

³⁵ MacLean, George, citado en *Partners in North America*. Op. cit. p. 243

estrategia para contrarrestar de alguna manera a través del multilateralismo en el continente americano, el dominio estadounidense. Stephane Roussell de la Universidad de York en Estados Unidos, coincide con el punto de vista mexicano que "no es posible tener dos tercios de un tratado de libre comercio. No es posible tener un socio de segunda clase. Y esto es aplicable para México. La integración económica requiere integración de seguridad. Los dos aspectos están íntimamente ligados, y no creo que podamos dejar a México en el límite por mucho tiempo."³⁶ Otro estudioso de asuntos internacionales canadienses señala, "ese aspecto del TLCAN [el referente a las fronteras] que nos ha llevado a acercarnos a México... ha abierto nuestros horizontes, y nos ha dado un interlocutor con el cual podemos negociar en Washington sobre asuntos comunes."³⁷ Este mismo investigador coincide con Roussell en que "en lo referente a cuestiones fronterizas, tenemos que impulsar con ellos [los mexicanos] un modelo común. No podemos decir que la frontera canadiense sea totalmente diferente a la frontera de México-Estados Unidos; no queremos hablar con los estadounidenses y los mexicanos al mismo tiempo, sin antes definir nuestras prioridades."³⁸

Brian Stevenson, investigador del Departamento de Asuntos Foráneos y Comercio Internacional (DFAIT, por sus siglas en inglés), enfatiza también lo que él llama "la relación trilateral, el vínculo común de canadienses y mexicanos en la relación con nuestro vecino común. Pero necesitaremos más que esa relación si canadienses y mexicanos profundizan su relación con su socio norteamericano. Como Laura Macdonald apunta:

³⁶ Roussell, Stephane, citado en *Partners in North America*. Op. cit. p. 243

³⁷ Clarkson, Stephen, citado en *Partners in North America*. Op. cit. p. 243

³⁸ Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT). *Partners in North America*. Op. cit. p. 243

“México representará un posible contrapeso importante hacia los Estados Unidos, si logramos superar nuestras diferencias y podemos conocernos mejor uno a otro.”³⁹ Los mexicanos comparten las preocupaciones canadienses sobre soberanía, y tenemos varias coincidencias en nuestras perspectivas de política externa. Sin embargo, necesitamos reconocer que Norte América es una región altamente asimétrica, y considerar que ha habido insuficiente atención a los asuntos económicos y otras diferencias que existen entre las naciones de la región, y de esa manera, efectivamente, se intensificará el modelo de integración económica en Norte América.⁴⁰

Más allá de los lazos comerciales negociados, ha habido también un crecimiento significativo en relaciones de la sociedad-civil canadiense con Organizaciones No Gubernamentales mexicanas, así como en cooperación en los campos de educación superior, capacitación e investigación. En términos de intercambios persona-a-persona, el DFAIT estableció en 2002 que, actualmente casi un millón de turistas canadienses viajan a México anualmente, mientras alrededor de 180,000 mexicanos lo hacen a Canadá. Instituciones de educación canadienses reciben a casi 10,000 estudiantes mexicanos cada año, y 11,000 trabajadores agrícolas mexicanos van a Canadá para cada periodo agrícola anual.

No obstante estos avances, la percepción del gobierno canadiense es que hay varios obstáculos que impiden un mayor acercamiento integral en la relación México-Canadá. El

³⁹ Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT). *Partners in North America*. Op. cit. “No es sólo la búsqueda de coincidencias en las relaciones canadienses-mexicanas que puedan ofrecer un ‘contrapeso’ estratégico a la influencia estadounidense y un modo de evitar el bilateralismo ‘centro-periferia’”. Hay un gran número de áreas en las cuales los contactos y cooperación intensa deben considerarse como importantes”. p. 247

⁴⁰ Evidence, Meeting No. 88, junio 6, 2002

primero y más evidente es la gran distancia en el nivel de desarrollo entre los dos países. Este es un problema persistente que se ha manifestado en desigualdades socio-económicas y regionales al interior de México, y que se han incrementado a pesar del comercio global y los incrementos de inversión promovidos por el TLCAN. Estos cambios de desarrollo político, social y económicos, que no han sido los más exitosos, se perciben como retrasos en la integración total de México como socio norteamericano pleno.⁴¹

México y Canadá concluyeron diez acuerdos bilaterales en comercio y otros asuntos hacia marzo de 1990. Tres meses más tarde, en junio del mismo año, México y los Estados Unidos anunciaban su intención de formar una zona de libre comercio.⁴² Canadá se unió a las pláticas de esos países en septiembre de 1990.⁴³ Las tres naciones iniciaron negociaciones oficiales para culminar con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en junio de 1991, después el Congreso estadounidense aprobó por "vía rápida" la ratificación del proceso a cambio de las garantías ofrecidas por el presidente George Bush de que el acuerdo final contemplaría estándares laborales y ambientales.⁴⁴

⁴¹ Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT). *Partners in North America*. Op. cit. p. 200.

⁴² Agustín, José. *Tragicomedia Mexicana 3. La Vida en México de 1982 a 1994*. Editorial Planeta. México, 1998. "El TLC equivale a la compra de Alaska o Louisiana, nada como el vicepresidente en un debate televisado que sostuvo con el millonario Ross Perot. Por fin México hizo lo que tanto tiempo le habíamos pedido, razonada por su parte Lloyd Benussen, secretario del Tesoro, y Lee Iacocca declaró: Que se queden para los pobres mexicanos esos trabajos de bajos salarios que no nos interesan ni nos deben interesar. Les quitamos Texas, Nuevo Mexico, Arizona, Nevada y California, y es entendible que se hayan enojado, pero ahora vienen y nos dicen: ya bajamos nuestras tarifas, nos encantaría hacer negocios con ustedes, y nosotros estamos a punto de patearlos en la cara." p. 507

⁴³ Ritchie, Gordon. *Wrestling with the Elephant. The inside story of the Canada-U.S. trade wars*. Macfarlane Walter & Ross. Toronto, 1997. "Si nuestro objetivo era mejorar el comercio con México, la mejor manera de hacerlo era a través de un arreglo bilateral. Si nuestro objetivo era protegernos de los estadounidenses, la mejor manera era mantenernos completamente fuera de las negociaciones [del TLCAN]. El caso era que los estadounidenses habían invitado a los mexicanos a almorzar. Los canadienses, sintiéndose fuera de la mesa de negociaciones y titubantes, solicitaron una invitación. Los mexicanos estaban reluctantes a permitir esta intrusión, pero los estadounidenses los persuadieron de permitir que los canadienses tuvieran una silla, con tal que estuvieran dispuestos a pagar buena parte de la cuenta." p. 185

⁴⁴ Mosco & Schiller *Continental Order?* Op. cit. p. 37

El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994. En un periodo de 10 a 15 años deberían quedar eliminadas la mayoría de las tarifas arancelarias, incluyendo las referentes a productos agrícolas (a diferencia de la mayoría de otros acuerdos comerciales). Debido a la determinada defensa de México en cuanto a su industria petrolera, la energía estuvo en la lista de "excepciones" en el acuerdo final. Las reducciones tarifarias en textiles y automóviles fueron limitadas a la estricta observancia de las "reglas de origen", que establecían que los productos fueran "hechos en Norteamérica", lo cual tuvo como efecto que algunas empresas automovilísticas, especialmente Ford y Daimler-Chrysler, que tenían proveedores externos a Norteamérica, vieran con descontento el acuerdo.

De manera significativa, el TLCAN también liberó los servicios de inversión y los financieros. Los servicios de inversión estaban más ampliamente definidos, a fin de cubrir todos los aspectos financieros relacionados con la inversión en empresas (deudas pendientes, pagos de intereses, beneficios, bienes raíces y otras participaciones de capital); y los servicios financieros incluían las empresas de seguros, bancos, y otras de este sector en rápido crecimiento. Ante la insistencia de Estados Unidos, los tres países acordaron proteger los "derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio", tanto de individuos como de negocios que ya se encontraban operando en Norteamérica. Este mutuo acuerdo estableció la prevención de que alguien más usara o copiara un producto sin autorización del creador o propietario original, y abarcaba patentes, derechos de autor, marcas registradas, secretos comerciales, diseños industriales, grabaciones sonoras, señales de satélite codificadas, y otros derechos relacionados a un rango de industrias (p.e. computadoras y software, farmacéuticas, y productoras de películas y videos). Finalmente,

todas las disputas comerciales fueron canalizadas a paneles en los que teóricamente se allanaban diferencias con el menor perjuicio de las partes.⁴⁵

El TLCAN se convirtió en un evento clave en la historia económica de América del Norte, con amplio potencial de conformar un mercado de escala continental en el cual el intercambio comercial, de inversión y de derechos de propiedad, podrían ir más allá de la simple remoción de barreras comerciales. El TLCAN significó la asociación de una economía desarrollada y dos economías en desarrollo, con características diferentes, que se adaptaron para encontrar convergencia e integración económica.⁴⁶

Desde el abrupto cambio a mediados de los años 1980 hacia un modelo de economía abierta, México se ha transformado en una pobre versión norteamericana de una “tigre asiático”, con exportaciones orientadas a mercados de bienes de consumo e industriales en naciones de altos ingresos, especialmente los Estados Unidos. Gran parte del crecimiento de las exportaciones mexicanas ha provenido de las maquiladoras, las cuales en su mayoría se han establecido a lo largo de la frontera estadounidense, y se han convertido en plataformas de exportación para las manufacturas mexicanas; tradicionalmente, las empresas estadounidenses envían a México componentes fabricados en Estados Unidos para ser procesados y ensamblados y posteriormente reimportados como productos finales. Al amparo de diversos acuerdos previos y de programas de tarifas preferenciales, gran parte

⁴⁵ Mosco & Schiller *Continental Order?* Op. cit. p. 39
Mosco & Schiller *Continental Order?* Idem.

del comercio de maquiladoras ya se venía haciendo libre de aranceles mucho antes del TLCAN.⁴⁷

Para los Estados Unidos, el TLCAN se convirtió en una táctica para avanzar en sus propias políticas económicas liberales, además de la consecución de instituciones regionales que le permitieran mantener su hegemonía comercial en Norteamérica. El primer objetivo de las corporaciones multinacionales de Estados Unidos, era la liberalización de las reglas de inversión en México y el acceso a sus mercados laborales de bajos salarios, junto con el amplio acceso a los mercados canadienses y las ventajas económicas que se pudieran generar en ambos países. Canadá veía el TLCAN como una garantía al acceso a los mercados de su socio comercial dominante, al mismo tiempo que podría incrementar su competitividad internacional. Durante las negociaciones del TLCAN, otro objetivo canadiense fue asegurar cobertura de las acciones de antidumping y de aranceles de Estados Unidos. El comercio entre México y Canadá era relativamente menor, pero Canadá también aspiraba lograr el apoyo de México contra las políticas comerciales de Estados Unidos.⁴⁸

Para México, un tratado comercial regional parecía ser el mejor camino para consolidar la modificación de su política económica, así también como para ampliar las relaciones con el mercado de su vecino, su capital y tecnologías. Había también presión para acelerar la liberalización global de los mercados a la brevedad posible. A través del TLCAN, las propias corporaciones multinacionales mexicanas tuvieron una importante base para extender sus operaciones en el hemisferio, a través de su inscripción en la Asociación de

⁴⁷ Mosco & Schiller *Continental Order?* Op. cit. p. 48
⁴⁸ Mosco & Schiller *Continental Order?* Op. cit. p. 54

Integración Latinoamericana (1980) y el Grupo de los Tres (1994, junto con Colombia y Venezuela), además de lazos con el MERCOSUR (1991), el más importante bloque en América Latina.⁴⁹

Comparar el TLCAN con la Unión Europea es ilustrativo. La Unión Europea es una amplia estructura de instituciones políticas, económicas y monetarias, unidas en un marco legal y parlamentario. La esencia del movimiento hacia un mercado común interno (Maastricht) es la estandarización de los patrones regulatorios para servicios financieros, seguros y telecomunicaciones, además de leyes que contemplan prácticas empresariales, seguridad de productos y requerimientos técnicos y de licencia. Hay una coexistencia incómoda entre el aspecto de política monetaria y el aspecto político en la Unión Europea. Aunque ésta no parece estar menos dominada por el capital corporativo y bancario como es el caso del TLCAN, las políticas e instituciones judiciales de la Unión Europea, poco desarrolladas hasta ahora, pueden ser puntos de referencia para la oposición reformista y anticapitalista europea.⁵⁰

En contraste, el TLCAN es simplemente un esquema de integración económica. Toda ley o regulación incluida en él es aplicable a los compromisos de empresas privadas o a las resoluciones de disputas entre las mismas. No hay elementos de supranacionalidad política: la soberanía nacional formal sobre los asuntos económicos permanece intacta hasta ahora. A diferencia de la Unión Europea, el TLCAN no contempla la libre movilidad de mano de obra a través de las fronteras, y tampoco incluye subsidios intrarregionales para desarrollo

⁴⁹ Masera & Schiller *Continental Order?* Ídem.

⁵⁰ Masera & Schiller *Continental Order?* Op. cit. p. 57

agrícola o industrial. Los acuerdos referentes a derechos laborales y ambientales han sido virtualmente letra muerta, particularmente en México, aún cuando fue un área insistida por este país. La realidad es que el TLCAN, como la Organización Mundial de Comercio, el Fondo Monetario Internacional, e inclusive la Unión Europea, han elevado los derechos del capital privado por encima del Estado nacional, lo cual ha implicado nuevas fronteras entre la actividad pública y la privada, con estrictos límites hacia la primera y la reclasificación de servicios que permite ahora la "comercialización" y apertura total a la expansión del sector privado. Esto arrebató el control de cuerpos elegidos democráticamente y lo transfirió a burócratas designados, bloqueando cualquier expansión del sector público.⁵¹

Pero en el periodo actual, después del surgimiento del TLCAN, es posible afirmar que México y Canadá han sólo comenzado a desarrollar su patrón comercial con perspectivas de lograr un máximo potencial. En 1992, México se encontraba en el lugar número 5 como origen de importaciones de Canadá, y en el 14 como destino de las exportaciones canadienses; menos del 2 por ciento de las exportaciones de Canadá llegaron a México. Aún así, las relaciones comerciales de Canadá con nuestro país son amplias y más sustanciales que con ningún otro país de América Latina. El comercio recíproco totalizó más de 3.5 mil millones de dólares en 1992, y las tendencias recientes sugieren que podría duplicarse fácilmente en los próximos años.⁵²

⁵¹ Maceo & Schiller *Continental Order?* Op. cit. pp. 57-58

Quintero Lleras, Ma. Teresa, en Kandañ & Konrad. Idem. p. 73

2.4 Relación comercial México-Canadá previo a la formalización del

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Históricamente el comercio entre nuestro país y Canadá ha guardado un lugar relativamente discreto comparado con el cúmulo comercial hacia el principal socio comercial que son los Estados Unidos. A principio de la década de 1980, el intercambio comercial se reflejaba en 295.5 millones de dólares de exportaciones mexicanas hacia el mercado canadiense y 413.9 millones de dólares en importaciones de ese país, lo que implicó una balanza comercial deficitaria de 118.4 millones de dólares. Para esa fecha, el rubro más importante de exportaciones lo constituían los productos comprendidos en el Capítulo 27 (*Combustibles y Aceites Minerales*), del Sistema Armonizado de Tarifas Comerciales, es decir, la mayor parte de lo exportado (39.4 por ciento) se refería a productos petroleros y minerales, que sumados, alcanzaba 116.5 millones de dólares en 1980. Por su parte, el rubro de importaciones más activo lo constituían, para ese mismo año, las adquisiciones del Capítulo 87 (*Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios*), que en conjunto representaban el 12 por ciento de las importaciones provenientes de Canadá, con un valor en dólares estadounidenses de 49.7 millones. Estos indicadores son, sin embargo, relativamente poco significativos al compararlos con el total del comercio internacional mexicano de los inicios de la década señalada, cuando las ventas al exterior ascendieron a 15,512 millones de dólares, y las importaciones llegaron a 19,342 millones de dólares, lo cual significaba que, en el caso de las exportaciones a Canadá estas eran el 1.9 por ciento del total exportado, y las importaciones el 2.1 por ciento. Esto puede

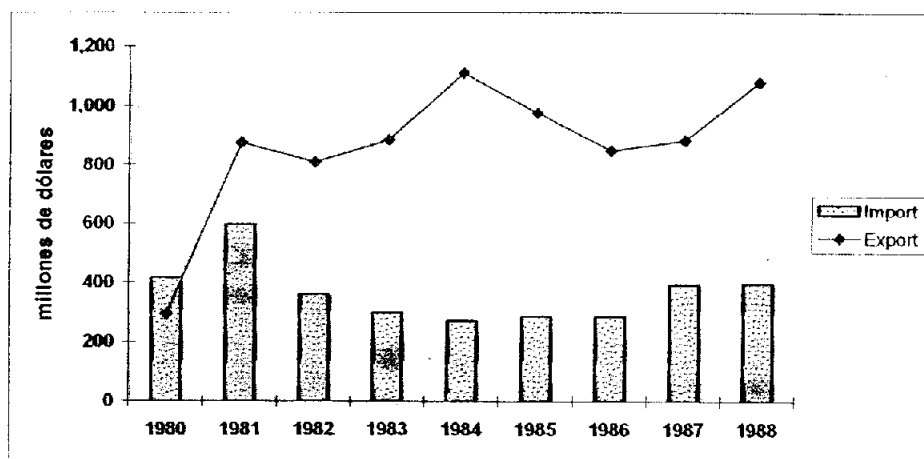
ubicar la pequeña dimensión de nuestro comercio con este país, marcado principalmente por la fuerte relación comercial con los Estados Unidos.⁵³

Con la tónica de la crisis económica de 1982, el comportamiento de la relación comercial comenzó a tomar un nuevo perfil a favor de nuestro país, toda vez que las exportaciones a partir de 1981 y hasta 1988, registraron un crecimiento moderado en cifras absolutas, alrededor de 932.5 millones de dólares anuales en promedio (3 por ciento de crecimiento en esos ocho años), y las importaciones en ese periodo arrojaron una tasa negativa del 5.6 por ciento, al promediar de manera anual 361.5 millones de dólares; esto dio lugar a una balanza comercial que para 1981 había arrojado ya un saldo positivo para México (véase la gráfica 1) de 278 millones de dólares. La modificación de la política comercial mexicana, en el sentido de estimular la reducción en la adquisición de bienes y servicios foráneos a través de una política de tipo de cambio devaluatoria, vino a dar los resultados referidos.⁵⁴

⁵³ Mc-Bride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Greenwood Publishing, Halifax, 1997. "Una relación de 'centro y radio' ha existido desde hace mucho entre los Estados Unidos y Canadá y México. Los productores estadounidenses son como el centro económico, y la función de Canadá y México es la de radios ligados a este centro. La realidad es que Canadá y México son mucho más dependientes económicamente de los Estados Unidos, que éstos de ellos. Alrededor del 70 por ciento de las exportaciones canadienses son hacia los Estados Unidos, mientras que sólo el 22 por ciento de las exportaciones estadounidenses son hacia Canadá. Aproximadamente el 67 por ciento de las exportaciones mexicanas son hacia los Estados Unidos, y en contraste, sólo el 6.5 por ciento de sus exportaciones se dirigen hacia México. Sin embargo, el comercio entre Canadá y México es insignificante." p. 181

⁵⁴ Ohmae, Kenichi. *The Borderless World. Power and Strategy in the Interlinked Economy*. Harper Business, New York, NY., 1990. p. 139

Gráfica 1. Exportaciones e Importaciones México-Canadá 1980 - 1988



Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá

El rubro de exportaciones más importante lo seguía siendo el perteneciente a los productos del Capítulo 27 (*Combustibles y aceites minerales y productos de su destilación, materias butiminosas, ceras minerales*), con un 38.6 por ciento del total exportado en esos años (2,876.9 millones de dólares), mientras las principales importaciones continuaban siendo las del Capítulo 87 (*Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios*), con una participación del 15.9 por ciento (460.5 millones de dólares). Es decir, a lo largo de los años ochenta el patrón comercial entre los dos países permanecía prácticamente inalterado.

A fines de los años ochenta y principios de los noventa, el comportamiento del comercio internacional entre ambos países presentará una tendencia favorable y creciente para México. Al revisar el índice de lo exportado observamos una tasa positiva del 18.9, con un

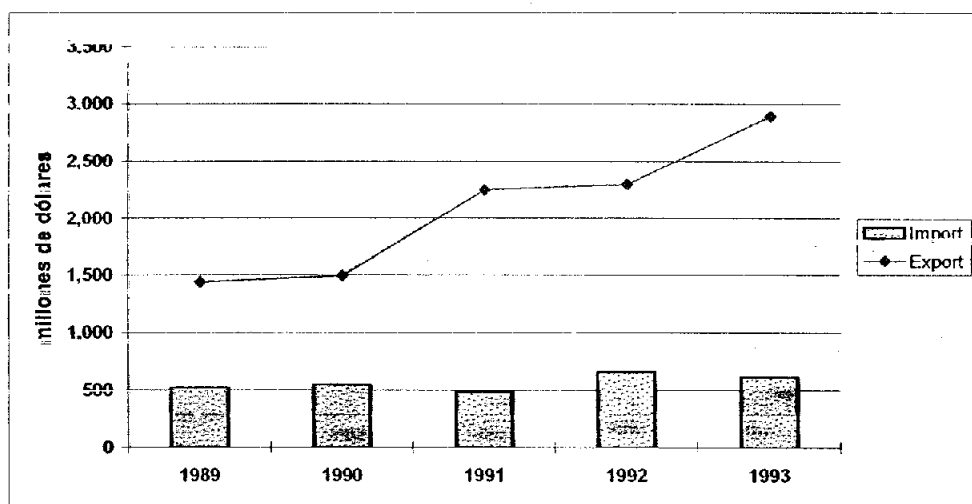
promedio anual de 2,074.4 millones de dólares, mientras las importaciones sólo se incrementaron en 4.3 por ciento en ese lapso de 1989-1993, que en promedio significaron 569.2 millones de dólares anuales (véase la gráfica 2). Es interesante destacar el cambio que se registra en la composición de las exportaciones a partir de este periodo previo a la formalización del TLCAN, toda vez que el rubro más participativo es ahora el Capítulo 87 (*Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios*), que comprende durante esos cinco años una suma de 3,837.2 millones de dólares (37 por ciento de participación promedio en ese lapso). Este crecimiento en importancia del sector automotriz puede explicarse por la intensificación productiva de las plantas ensambladoras automotrices que reafirman su presencia en México durante la década de 1980, y cuya producción estaba enfocada principalmente a los mercados de Estados Unidos y Canadá.⁵⁵ Mientras tanto, el tradicional Capítulo 27 (*Combustibles y aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales*), veía disminuir su peso relativo a sólo el 4.9 por ciento del total exportado en el periodo (504.1 millones de dólares), debido principalmente a un mayor crecimiento del sector petrolero en la provincia canadiense de Alberta, que se tradujo en una paulatina sustitución de las importaciones de los productos energéticos.⁵⁶ Por su parte, las importaciones llegaron a crecer a una tasa del 4.3 por ciento, que en términos absolutos significaban adquisiciones canadienses por 569.2 millones de dólares cada año, y el rubro que mayor participación

⁵⁵ Robert, Maryse. *Negotiating NAFTA*. University of Toronto, Toronto, 2000. "Los objetivos de México se enfocaban en asegurar y aprovechar el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá con vistas a expandir el mercado automotriz de la región y tomar ventaja de sus economías de escala. A partir de 1980, México también lleva a cabo la gradual eliminación de todas las tarifas y barreras no tarifarias." p. 154

⁵⁶ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997. "Debe considerarse que a partir de mediados de los años 80, alrededor del 14 por ciento del total de las inversiones públicas canadienses se destinan al sector de energía, y casi un 10 por ciento del total producido por esta se destina a las exportaciones. Los Estados Unidos son el consumidor más grande de energía en el mundo, y Canadá es su mayor proveedor." p. 179

presentaba era coincidentemente el Capítulo 87 (*Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios*), con 488.4 millones de dólares (17.2 por ciento del total importado) en el periodo; estas importaciones comprendían principalmente partes de mayor especialización técnica que no eran producidas por las plantas automotrices en México, a fin de completar el proceso de ensamble llevado a cabo en nuestro país.⁵⁷

Gráfica 2. Exportaciones e Importaciones México-Canadá 1989 - 1993



Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá

De manera general, las exportaciones mexicanas a Canadá en el periodo comprendido de 1980 a 1993, estuvieron caracterizadas por un comportamiento de altibajos hasta 1986 (ver Tabla 1), y a partir de entonces se registran incrementos graduales que significarían para 1993, una tasa de crecimiento positiva del 19.2 por ciento. Los rubros comerciales más

⁵⁷ Robert. Marysc. *Negotiating NAFTA*. University of Toronto. Toronto, 2000. p. 163

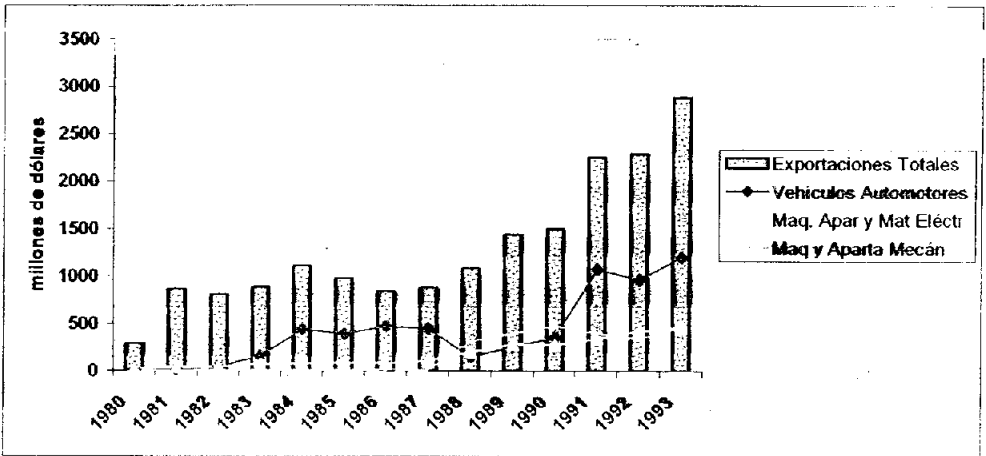
destacados. que implicaron en conjunto el 60 por ciento del total exportado, fueron los correspondientes a los capítulos 87, 85 y 94, cuyas tasas de crecimiento llegaron en ese periodo al 41.6, 25.7 y 43.7, respectivamente.

Tabla 1. Exportaciones de México a Canadá 1980 - 1993 (millones de dólares)

	TOTAL	87.-Vehículos Automotores	85.-Maq, Aparat y Mat Eléctrico	84.-Maq y Aparat Mecánicos
1980	295.5	13.0	23.5	4.1
1981	874.6	15.9	37.7	3.7
1982	809.0	37.7	37.5	2.3
1983	884.3	159.0	67.1	1.7
1984	1,110.3	439.1	76.1	2.5
1985	974.3	391.9	85.9	2.0
1986	847.0	470.9	80.1	14.9
1987	882.0	451.3	105.1	3.6
1988	1,078.6	150.9	203.0	318.9
1989	1,442.5	254.7	283.7	396.6
1990	1,498.4	354.3	275.7	477.1
1991	2,251.1	1,070.5	345.2	398.2
1992	2,293.5	960.9	417.0	342.0
1993	2,886.4	1,196.8	461.9	456.8
Suma	18,127.4	5,967.0	2,499.7	2,424.2
Tasa Crecimiento	19.2	41.6	25.7	43.7

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá

Gráfica 3. Exportaciones de México a Canadá 1980 - 1993



Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá

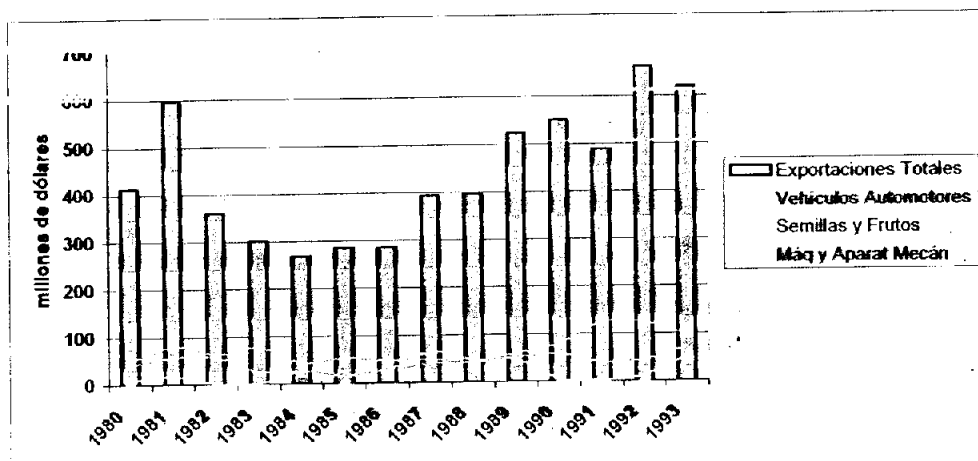
En el caso de las exportaciones de Canadá a México, que equivalen de manera recíproca a las importaciones que hizo nuestro país de Canadá, puede observarse la caída registrada a partir de la crisis de 1982, cuando las circunstancias económicas de México dieron lugar a una fuerte contracción en las adquisiciones externas (ver gráfica 4), no obstante, a partir de 1987 se da lugar a una recuperación en su comportamiento, logrando alcanzar para 1993 una tasa de crecimiento positiva del 3.1 por ciento. Durante este periodo las exportaciones que envía ese país a nuestro mercado están más diversificadas, y las tres señaladas en la Tabla 2 representan casi la tercera parte del total exportado, y corresponden al Capítulo comercial 87, con una tasa de crecimiento del 5.3, al Capítulo 12, con una tasa del 16.1, y al Capítulo 84 (4.3 por ciento).

Tabla 2. Exportaciones de Canadá a México 1980 – 1993 (millones de dólares)

	TOTAL	87.-Vehículos	12.-Semillas y	84.-Maq y Aparat
		Automotores	Frutos	Mecánicos
1980	413.9	49.7	7.6	42.1
1981	596.6	83.6	18.1	58.2
1982	361.5	61.2	0.2	58.7
1983	300.2	80.4	0.1	23.7
1984	270.2	41.3	28.4	27.0
1985	286.5	54.8	13.3	17.0
1986	286.1	47.0	26.6	26.7
1987	393.7	50.6	68.5	41.7
1988	397.2	41.6	45.4	41.6
1989	523.8	60.5	50.5	53.6
1990	551.3	78.3	0.7	59.7
1991	489.3	127.0	0.2	38.8
1992	662.4	124.9	10.8	44.5
1993	619.2	97.8	52.7	72.5
Suma	6,152.0	998.6	323.2	605.9
Tasa Crecimiento	3.1	5.3	16.1	4.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá

Gráfica 4. Exportaciones de Canadá a México 1980 - 1993



Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá

Los saldos en la balanza comercial entre ambos países muestra durante este periodo una tendencia favorable para la economía mexicana, toda vez que a excepción de 1980, cuando se registró un saldo negativo (ver Tabla 3), en los demás años hay resultados positivos para México. Debe destacarse sin embargo, que estos saldos favorables obedecen en mayor medida a la contracción de importaciones que hizo nuestro país, antes que a un incremento sustancial de la actividad exportadora (ver Tablas 1 y 2), sobre todo durante los años 1980-1986, que coincide con el periodo previo a la apertura comercial generalizada de la economía mexicana.

Tabla 3. Saldo Balanza Comercial de México con Canadá 1980 – 1993 (millones de dls)

	TOTAL	87.-Vehiculos Automotores	85.-Maq, Aparat y Mat Eléctrico	84.-Maq y Aparat Mecánicos
1980	-118.4	-36.7	14.7	-38.0
1981	278.0	-67.7	26.4	-54.5
1982	447.5	-23.5	24.7	-56.4
1983	584.1	78.6	63.1	-22.0
1984	840.1	397.8	67.0	-24.5
1985	687.8	337.1	78.9	-15.0
1986	560.9	423.9	73.4	-11.8
1987	488.3	400.7	98.1	-38.1
1988	681.4	109.3	184.8	277.3
1989	918.7	194.2	251.4	343.0
1990	947.1	276.0	223.3	417.4
1991	1,761.8	943.5	320.7	359.4
1992	1,631.1	836.0	357.1	297.5
1993	2,267.2	1,099.0	407.9	384.3
Suma	11,975.4	4,698.4	2,192.1	1,818.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá

2.5 Intercambio comercial entre México y Canadá a partir del Tratado de Libre Comercio de América Del Norte

Después de la Segunda Guerra Mundial, la configuración del mundo adquirió una bipolaridad que justificó durante décadas la Guerra Fría y la búsqueda de hegemonía económica y política de los dos bloques antagónicos que encabezaban los Estados Unidos y la Unión Soviética.⁵⁸ Hasta la década de los años 70, las economías capitalistas tuvieron como paradigma principal el modelo keynesiano de crecimiento económico, el cual atribuía al Estado un papel significativo en la planeación y dirección económica, a efecto de consolidar un modelo económico con características sociales que justificaban en Estado de bienestar social. El gran boom que acompañó al clima expansionista económico de la post guerra tuvo un abrupto final hacia mediados de los 70, y significaría una drástica modificación que afectaría a la economía mundial en su conjunto.⁵⁹

Hacia el comienzo de la década de 1980, una nueva clase política asciende al poder en Estados Unidos y la Gran Bretaña, la cual enarbola el liberalismo económico como punta de lanza para abandonar el anterior esquema keynesiano, sustituyéndolo por un modelo neoliberal que propugnaba por el libre comercio, sin la participación del Estado como

⁵⁸ Friedman, Thomas. *The Lexus and The Olive Tree*. Farrar, Straus, Giroux, New York, 1999. "La Guerra Fría fue también un sistema internacional. Transcurrió de manera rápida de 1945 a 1989, cuando, con la caída del Muro de Berlín, fue remplazada por otro sistema: la nueva era de la globalización en la que estamos ahora.", p. XIV

⁵⁹ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997. "El gran boom que acompañó el clima expansionista de la reconstrucción posterior a la Segunda Guerra Mundial tuvo un abrupto final en los inicios de los 70, generada en 1973 con el embargo petrolero y el subsecuente incremento dramático de los precios del petróleo por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)", p. 47

agente regulador de la economía y que ahora es reemplazado por un laissez-faire de las doctrinas y prácticas del libre mercado, caracterizado por un sistema de "políticas gubernamentales disciplinarias basadas en el mínimo aporte estatal".⁶⁰ Esta nueva forma de dirección económica en los países capitalistas desarrollados fue extendiéndose de manera gradual en otros países, y después de la caída y desintegración de la Unión Soviética, se generalizó prácticamente en todo el mundo, a excepción de algunos países que se quedaron aislados.⁶¹

Este proceso de liberalización comercial fue avanzando de manera gradual en todo el mundo, siendo los acuerdos comerciales que a nivel regional o bilateral se fueron conformando entre diversos países, y aunque este proceso contribuyó a un rápido crecimiento en algunas economías, también sus repercusiones fueron en algunos casos contraproducentes para aquellos países cuya infraestructura económica no tenía la dimensión adecuada para competir en un nuevo mundo de economías abiertas. El argumento fundamental de los partidarios del libre intercambio es que este favorece la utilización óptima de los recursos, y en el centro de su argumentación se encuentra la teoría de las ventajas comparativas según la cual, todo el mundo ganará si cada país se especializa en la producción de los bienes y servicios en los cuales es más eficaz. El comercio internacional sin barreras es entonces un elemento clave de esta posición.⁶²

⁶⁰ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997. "Las principales funciones de esta doctrina tienen como determinación el reducir al Estado, confiando cada vez más en los mecanismos de mercado y en el interés individual que en las acciones colectivas para los problemas económicos y sociales". p. 18

⁶¹ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997. p. 21

⁶² Madeley, John. *Le Commerce de la Faïm. La sécurité alimentaire sacrifiée à l'outil du libre échange*. ENJEUX PLANÈTE, PARIS, 2002 p. 10-11

A mediados de los años 80, los acuerdos comerciales preferenciales se fueron extendiendo en todo el mundo, y con ellos la liberalización del comercio multilateral. Esta expansión encontró su principal promotor en los Estados Unidos, y a través de sus universidades, funcionarios, economistas y ensayistas, exaltaron el libre comercio a "dos vías" como la mejor manera de aprovechar el proceso de liberalización comercial, además de la opción de extender esta forma de comercio hacia un sistema de apertura multilateral. El comercio internacional tiene lugar en el contexto del libre comercio capitalista, y su globalización representa un fuerte paso en este proceso, con la sustitución gradual de las economías nacionales por la economía global, que generará altos niveles de producción e ingreso para un gran número de empresas, pero que también generará enormes costos económicos y sociales.⁶³

En este contexto se inscribe la idealización y posterior formalización del TLCAN, que vino a conformarse a partir de la existencia de un acuerdo comercial previo que habían signado los Estados Unidos y Canadá en 1990, el cual se extendió para incluir también a México, después de los primeros acercamientos para la formación de un acuerdo que no incluía a Canadá, toda vez que el gobierno estadounidense planeaba establecer un acuerdo de libre comercio con México, su principal socio comercial latinoamericano, y que consolidaría sus intereses estratégicos en su frontera sur ya que en teoría se incrementaría la prosperidad de México y se reducirían las presiones económicas generadoras del flujo de emigrantes mexicanos ilegales a los Estados Unidos.⁶⁴ Canadá ingresó a las negociaciones trilaterales

⁶³ Masco, Vincent & Schiller Dan. *Continental Order? Integrating North America for Cybercapitalism*. Rowman & Littlefield Publisher, Maryland, 2001, p. 59

⁶⁴ Ritchie, Gordon. *Wrestling with the Elephant. The inside story of the Canada-U.S. trade wars*. Macfarlane Walter & Ross, Toronto, 1997, p. 181

del TLCAN por cuestiones defensivas. Más que el propósito de buscar nuevos mercados, Canadá “necesitaba” estar en la mesa de negociaciones que le asegurara que sus oportunidades comerciales en el mercado de Estados Unidos no se vieran minadas. En varios aspectos, y desde la perspectiva canadiense, el TLCAN debilitaba el Acuerdo de Libre Comercio que habían establecido con los Estados Unidos.⁶⁵

La configuración del TLCAN se inspira en la teoría del libre comercio, una evolución del concepto de “ventaja comparativa” de David Ricardo. Los principales supuestos son que el capital es inmóvil internacionalmente y todos los países ganan cuando se especializan en producir bienes en los cuales su trabajo tiene una productividad relativamente ventajosa. Una conclusión ofrecida por economistas sobre los efectos del TLCAN no resultó convincente aún en el marco de su propio modelo: la liberación comercial genera ganancias por la reestructuración productiva al interior de cada nación, y mientras algunos opositores exageran los posibles costos del TLCAN en términos de empleos perdidos y salarios reducidos, los promotores del mismo omiten el hecho de que la expansión comercial conlleva pérdidas económicas, destruye fuentes de trabajo, y a menudo tiene consecuencias negativas en la distribución del ingreso.

Desde el punto de vista de las corporaciones multinacionales estadounidenses, el TLCAN viene a constituirse como un esfuerzo para ganar un rápido y oportuno apalancamiento en una economía globalizada, en la cual cada mercado, e inclusive cada recurso productivo es incierto, y nada es seguro aún cuando haya sido previamente considerado. Para fines

⁶⁵ McCreed, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Greenwood Publishing, Halifax, 1997. p. 183

prácticos, el punto de vista de Washington es impulsar el TLCAN como una forma de hacer de México un país seguro para la inversión privada, evitando que el gobierno mexicano vuelva a repetir sus históricas expropiaciones de bienes extranjeros, y garantizando el libre acceso para las manufacturas estadounidenses a los productores de bajos salarios de México.⁶⁶

Para la perspectiva mexicana, el TLCAN significó en estricto una extensión al ya de por sí amplio proceso de liberalización comercial de los años ochenta. Desde que México removió la mayor parte de sus barreras proteccionistas, las ganancias obtenidas por esta conversión al libre comercio han sido relativamente pequeñas, si se comparan sólo con la interrelación con Estados Unidos, quien inclusive ha mantenido barreras a las exportaciones mexicanas. Sin embargo, el TLCAN es, de hecho, muy importante para la clase gobernante como un símbolo político: un símbolo de la durabilidad de las reformas neoliberales de México.⁶⁷

A partir de la puesta en marcha de este acuerdo, el comportamiento comercial entre nuestro país y Canadá ha visto una tendencia de crecimiento. Sin embargo, esta nueva manera de relación comercial puede dar lugar a una Creación Comercial, o por el contrario, una Desviación Comercial (tal y como lo hemos analizado en el capítulo primero de este trabajo), entendida la primera como la sustitución comercial de industrias domésticas con altos costos (y altos precios), por importaciones provenientes de países socios con menores

⁶⁶ Mosco, Vincent & Schiller Dan. *Continental Order? Integrating North America for Cybercapitalism*. Rowman & Littlefield Publisher. Maryland, 2001. p.52

⁶⁷ Krugman, Paul. *Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Mass., 1996. p. 150

costos, y la Desviación Comercial como el desplazamiento de productos de bajos costos por otros de altos costos provenientes de un país que es socio comercial, y con el que se tiene un acuerdo comercial o que es utilizado para triangular productos de otro país que no es socio comercial y que aprovecha un acuerdo de comercio ajeno para la realización de sus productos.⁶⁸

El TLCAN es especialmente complejo a causa de las diferencias salariales entre los países miembros que, al mismo tiempo, son una fuente de contención y cohesión. Los bajos salarios en México son una ventaja para ciertas fases de coproducción, así como la alta productividad de trabajadores de Estados Unidos y Canadá es esencial en otras etapas de producción.⁶⁹ La división del trabajo resultante, aunque desigual, no es necesariamente algo que inhiba la evolución o aprovechamiento económico de algunas actividades económicas en estos países.⁷⁰

De manera adicional, enero de 1995, México reafirma su extensiva apertura comercial al adherirse de manera formal a la Organización Mundial de Comercio, con lo cual se somete al seguimiento de las normas comerciales de los países miembros. Esta institución, se enfoca esencialmente a la promoción del liberalismo a nivel multilateral, y está obligada a tomar en cuenta los intereses de todos sus miembros, principalmente de los más

⁶⁸ Krueger, Anne O. *Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA*. NBER Working Paper Series National Bureau of Economic Research, Cambridge, USA, 1992, p. 2

⁶⁹ Weintraub, Sidney. *A Marriage of Convenience. Relations Between Mexico and the United States*. Op. cit. "A menudo los críticos mexicanos refieren la doble dependencia hacia Estados Unidos: dependencia de mercado y servilismo colonial, toda vez que muchas de las exportaciones son bienes intermedios producidos con mano de obra de bajo costo que se incorporan a la subsecuente producción industrial en los Estados Unidos." p. 13

⁷⁰ Paraskevopoulos, Christó, et al. *Economic Integration in the Americas*. Edward Elger Publisher, Brookfield, 1996. "El asunto más importante es qué parte de la producción cada país puede realmente aspirar aprovechar y qué límites le impone dicha parte a su desarrollo futuro." p. 83

influyentes. Son estos últimos quienes determinan las relaciones internacionales en materia de intercambios. La dinámica de la mundialización, en los tiempos de triunfo neoliberal, no augura nada bueno para los países en vías de desarrollo. Las economías menores no tienen otra alternativa que seguir los dictados de los países más fuertes. La exigencia de alineación a las nuevas normas es muy fuerte para que esas economías pudieran esperar influir de manera decisiva sobre el curso del comercio mundial.⁷¹

Nuestro país, al igual que otros con economía de dimensiones similares, presentan carencias competitivas que los hace vulnerables. Como para todos los otros países de América Latina, su interés en el libre comercio reside, después de la apertura económica obligada en los últimos decenios, en las ventajas financieras que puedan esperar obtener del incremento de sus principales productos de exportación. Una vez que las exportaciones se conviertan en el motor de crecimiento, las empresas nacionales se exponen a la competencia y los desequilibrios en cuenta corriente se vuelven frecuentes; la atracción de inversiones extranjeras se convierte indispensable para el aprovisionamiento de recursos financieros y tecnológicos, y como la única vía a seguir. Nada garantiza, por lo tanto, en el caso de la economía de dimensión pequeña, que sus ventajas resulten suficientes para compensar los costos financieros y sociales que la integración comercial no puede cubrir.⁷²

Una razón para la participación de Canadá proviene de la reestructuración productiva que las empresas multinacionales han venido llevando a cabo a partir de la década de los años 80. La cuestión relevante es qué tan rápido un país comercial como Canadá se mueve hacia

⁷¹ Deblock, Christian. *L'Organisation mondiale du commerce. Où s'en va la mondialisation?* Éditions Fides, Québec, 2002 p. 227

⁷² Lessard, Geneviève, en Turcotte, S. *L'intégration des Amériques*. Éditions Fides, Québec, 2001. p. 107

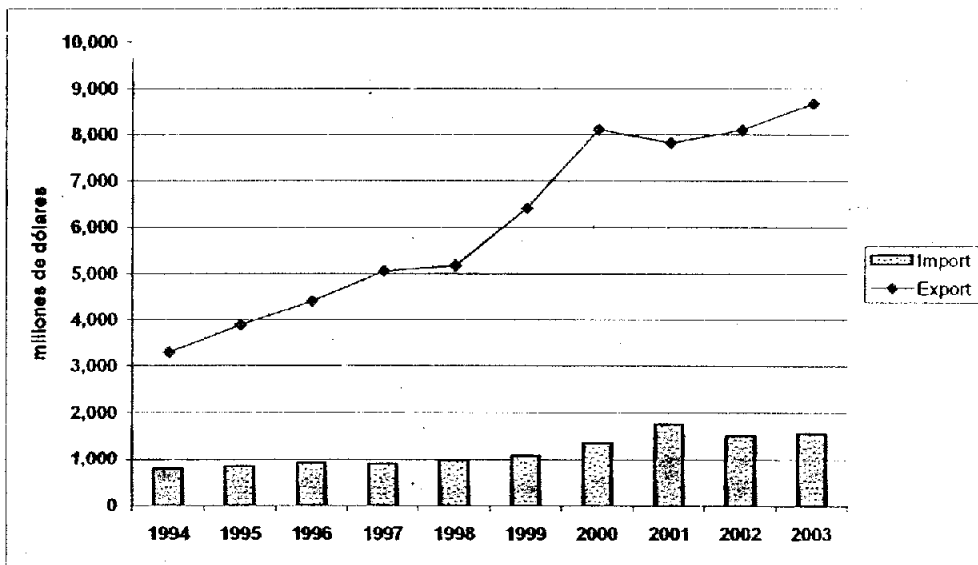
el tipo de economía en el cual se enfatiza la inversión en capital humano e innovación a fin de poder competir internacionalmente. La protección a industrias con fuerza de trabajo no calificada es desalentadora para el capital y el trabajo, ya que reduce el ingreso de los trabajadores altamente calificados (lo cual reduce los incentivos para adquirir mayor calificación de trabajo), e incrementa el empleo en trabajos de bajos ingresos. Esta es una situación riesgosa para una economía relativamente pequeña que se abre sin considerar estas circunstancias, como lo hizo México en su proceso de liberalización previo a la signatura del TLCAN. Esto es más alto en un contexto donde las empresas multinacionales reestructuran sus sistemas productivos y de distribución en un panorama regional o inclusive mundial.⁷³

Una manera de interpretar el impacto del TLCAN en las economía de nuestro país es analizar el comportamiento de los flujos comerciales posteriores a su puesta en marcha. Como puede observarse en la Gráfica 5, las exportaciones mexicanas se incrementaron a una tasa del 11.3 por ciento a lo largo de los diez primeros años (excepto solamente en el año 2000), pasando de 3.3 mil millones de dólares en 1994 a 8.7 mil millones en 2003. El rubro importador, por su parte, se incremento en términos porcentuales en un promedio del 8 por ciento durante ese mismo lapso, aunque en valores absolutos hay una diferencia marcada, pues en 1994 México importaba 0.8 mil millones de dólares de mercancías canadienses, y al cierre de 2003 estas mismas adquisiciones ascendían a 1.5 mil millones de dólares. Coincidentemente, en el años 2000 se da, junto con el descenso de las

⁷³ Dunning, Charles & Drischler, Alvin. *A New North America. Corporation and Enhanced Interdependence*. Praeger, Westport, 1996, p. 35

exportaciones mexicanas, el mayor incremento de importaciones canadienses durante el periodo.

Gráfica 5. Exportaciones e Importaciones México-Canadá en el TLCAN

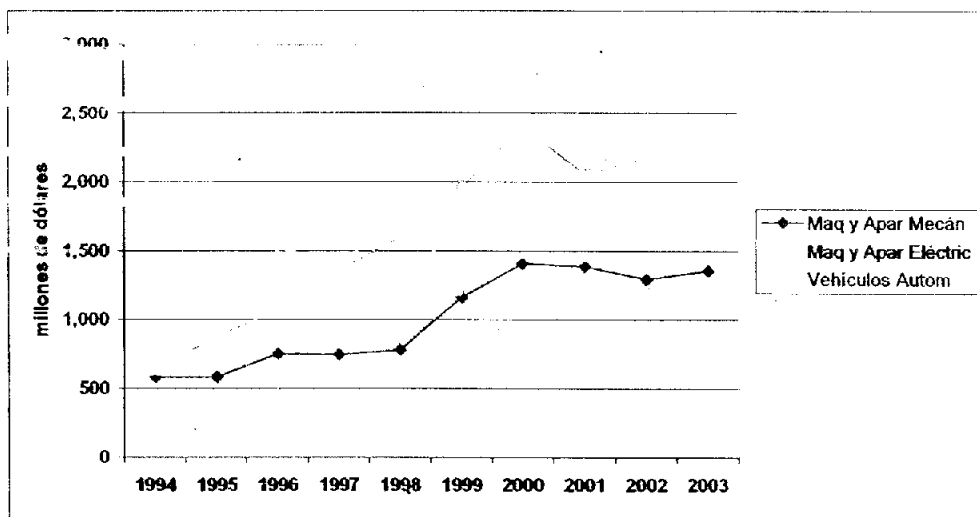


Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

Al interior del universo exportado durante el TLCAN, se han destacado por su participación proporcional tres capítulos comerciales principales, que juntos rebasaron el 70 por ciento de las ventas hacia Canadá: el 84 (*Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos partes de estas maquinas o aparatos*), el 85 (*Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos*), y el 87 (*Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehiculos terrestres, sus partes y accesorios*). Como puede constatarse en la Gráfica 6, su

comportamiento se caracteriza por un incremento constante, salvo algún año en el que cada capítulo en particular registra un descenso exportador. El capítulo más importante por su expresión absoluta, es el 87, el cual pasa de 1.3 mil millones vendidos a Canadá en 1994, a 2.4 mil millones en 2003, lo que le significó una tasa de crecimiento del 7.4 por ciento.⁷⁴ Le sigue en importancia el Capítulo 85, el cual, al crecer al 14.8 por ciento, le significó pasar de 0.6 mil millones de dólares en el primer año del TLCAN, a 2.2 mil millones de dólares en 2003. Finalmente, el Capítulo 84 comenzó exportando 0.6 mil millones de dólares, y alcanzó en 2003 un total exportado de 1.4 mil millones de dólares, resultante de una tasa positiva de crecimiento del 9.8 por ciento.

Gráfica 6. Principales Capítulos Comerciales de Exportación de México en el TLCAN



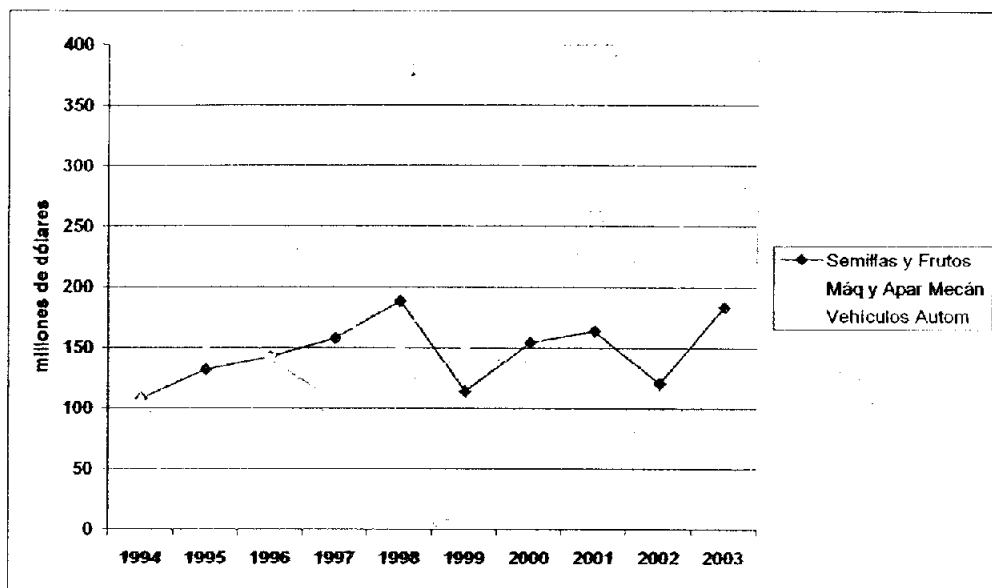
Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

⁷⁴ Adams, Lisa. "NAFTA's 10th Anniversary". The Gazette, Montreal, Ca. 2 de enero de 2004. "En el caso de México, las exportaciones crecieron y la industria automotriz prosperó, aunque en los 3 años recientes, México ha perdido cerca de 200 mil empleos del sector de ensamble para exportación que el TLCAN trajo en un inicio, principalmente por la atracción de los salarios baratos en China..." p. 4-B

A diferencia del comportamiento mayormente homogéneo de las exportaciones mexicanas durante el TLCAN, las importaciones de los tres principales capítulos comerciales presentaron altibajos a lo largo del periodo. Estos capítulos fueron el 84, el 87 y el 12 (*Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos, plantas industriales o medicinales, paja y forrajes*), y en conjunto abarcaron el 45 por ciento de las importaciones canadienses (ver Gráfica 7). De la misma manera que en las exportaciones, el Capítulo 87 se distinguió como el de mayor participación comercial absoluta, pasando de 108 millones de dólares en 1994, a 228 millones en el año 2003, reflejando una tasa de crecimiento del 8.7 por ciento, aunque como puede verse en la gráfica mencionada, su desempeño a lo largo del periodo estuvo caracterizado por un incremento inicial en los dos primeros años, decreciente en los dos posteriores, seguido de un crecimiento sostenido hasta 2001 (367 millones de dólares), para caer nuevamente en los dos últimos años más recientes. En segundo lugar se ubicó el Capítulo 84, el cual representó importaciones en el año 1994 del orden de 81 millones de dólares, y cerró el 2003 con más de 214 millones de dólares importados (tasa de crecimiento del 11.4 por ciento), mientras el Capítulo 12, relativo al sector agrícola, creció durante la década a un ritmo del 6 por ciento, pasando de 108 millones de dólares importados en 1994, a 183 millones diez años después.⁷⁵

⁷⁵ Department of Foreign Affairs and International Trade. *NAFTA at 10. A Preliminary Report*. "Los productos agrícolas representan un importante rubro en el incremento exportador de Canadá a México... y han sido también los de mayor crecimiento entre los productos que son exportados en cantidad significativa a México." *idem*.

Gráfica 7. Principales Capítulos Comerciales de Importación de México en el TLCAN



Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

2.6 Evaluación de impactos del TLCAN en México y Canadá

Sydney Weintraub (1997) considera que, muchos de los estudios realizados para evaluar el TLCAN, presentan graves inconsistencias, por ejemplo, dicho autor señala que se ha asociado erróneamente el incremento de exportaciones a la automática creación de empleo y el aumento de importaciones a la pérdida del mismo. Weintraub concluye que la utilización del balance de mercancías, para evaluar el TLCAN, es errónea debido a que asume que las importaciones son malas por si mismo, lo cual es un argumento puramente neomercantilista conducente al establecimiento de medidas proteccionistas.⁷⁶ Como

⁷⁶ Sydney Weintraub (1997), "El TLC cumple tres años. Un informe de sus avances", Fondo de Cultura Económica, p.34.

alternativa dicho autor propone seis aspectos que permitirían evaluar de una forma consistente al TLCAN.⁷⁷

- a) Aumento total del comercio, Si el comercio entre las naciones participantes no se incrementa mutuamente, entonces no tiene caso un tratado.
- b) Comercio intraindustria y especialización, Cuando los países son complementarios no es necesario hacer tratado alguno se comercializará de cualquier manera, con los tratados las economías se supone que se especializan y realizan comercio entre las mismas industrias aprovechando economías de escala, la medida para verificar si se ha incrementado el comercio entre los mismos sectores es el índice de comercio intraindustrial.
- c) Productividad y salarios: Una mayor productividad es la base para permitir mayores salarios reales a futuro. Es importante evaluar que ha sucedido con la productividad y los salarios antes y después del TLCAN, tanto para México como para Canadá.
- d) La posición competitiva de las industrias.
- e) Los efectos sobre el medio ambiente
- f) La formación de instituciones.

En este apartado analizaremos los primeros tres aspectos y el siguiente capítulo lo dedicaremos ampliamente a la discusión de los tres últimos aspectos

2.6.1 Evolución del comercio total

A efecto de corroborar el impacto del TLCAN en el comportamiento comercial de México y Canadá a partir de su entrada en vigor, es necesario determinar los montos de incremento

⁷⁷ Ibidem, pp. 42-54

registrados en los primeros diez años. Como puede verse en la Tabla 4, los montos totales de las exportaciones mexicanas a Canadá se fueron incrementando progresivamente, hasta alcanzar un total de 60,981.9 millones de dólares en 2003. Con esto, la tasa de crecimiento arrojó un índice positivo del 11.3, y los rubros de exportación más representativos fueron los capítulos comerciales 87, 85 y 84, que representaron en el mismo periodo el 73 por ciento de las ventas totales de exportación, y alcanzaron tasas de crecimiento positivas del 7.4, 14.8 y 9.8, respectivamente.

Tabla 4. Exportaciones de México a Canadá en el TLCAN (millones de dólares)

	TOTAL	87.-Vehículos Automotores	85.-Maq, Aparat y Mat Eléctrico	84.-Maq y Aparat Mecánicos
1994	3,304.8	1,273.6	638.7	582.5
1995	3,891.5	1,440.4	882.0	584.4
1996	4,413.1	1,483.2	1,065.1	754.7
1997	5,062.7	1,558.0	1,359.6	747.4
1998	5,176.6	1,354.4	1,597.3	782.1
1999	6,415.2	1,612.6	1,966.4	1,164.7
2000	8,115.6	2,361.6	2,412.2	1,402.9
2001	7,823.9	2,353.4	2,047.5	1,381.7
2002	8,102.8	2,345.6	2,174.1	1,290.9
2003	8,675.8	2,412.4	2,207.5	1,353.1
Suma	60,981.9	18,195.2	16,350.4	10,044.4
Tasa Crecimiento	11.3	7.4	14.8	9.8

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

El Capítulo 84 ha representado el tercer rubro comercial más importante, y dentro del mismo, la exportación de equipos de cómputo y procesamiento de datos (ver Tabla 5, fracción arancelaria 8471) aporta la mayor participación del capítulo, al acumular para 2003, un total de 4,657.1 millones de dólares, con una tasa de crecimiento positivo del 15.7 por ciento. Las exportaciones de esta actividad están estrechamente ligadas a la industria maquiladora fronteriza, en la cual hay una presencia importante de ensambladoras de computadoras y equipos relacionados.⁷⁸ Los motores de explosión (fracción arancelaria 8407), representan la segunda partida más importante de las exportaciones del Capítulo 84, al haberse exportado en los últimos diez años poco más de mil trescientos millones de dólares, sin embargo, debe notarse la tasa negativa que ha registrado esta actividad (Tabla 5), que podría revelar un retiro progresivo de las ventas mexicanas en el mercado canadiense, complementado con la relocalización de plantas de autopartes estadounidenses durante los últimos años en Canadá.⁷⁹ Por último, la fracción arancelaria 8409 que contempla partes de motores, ha aumentado su participación en las exportaciones, creciendo en un promedio del 21.3 en la última década, y sumando poco más de mil millones de dólares.

⁷⁸ Turcotte, Sylvain, *L'intégration des Américains*. Éditions Fides, Québec, 2001 p. 21

⁷⁹ Domina, Laura, «*Un formidable succès » qui ne fait pas l'unanimité*», La Presse, Montréal, Ca, 15 de enero de 2004, p. 2-B

Tabla 5. Principales Fracciones Arancelarias del Cap. 84 exportadas por México a Canadá en el TLCAN (millones de dólares)

	8407	8409	8471
1994	219.5	44.2	168.2
1995	195.8	38.4	220.6
1996	207.2	63.3	304.5
1997	128.1	82.3	347.6
1998	87.5	67.5	366.7
1999	207.7	99.0	531.0
2000	172.7	149.4	687.6
2001	55.5	131.6	754.0
2002	23.9	156.4	653.5
2003	13.0	251.6	623.4
Suma	1,310.8	1,082.8	4,657.1
Tasa de Crecimiento	-27.0	21.3	15.7

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá, Estadísticas Canadá y Sistema de Inteligencia Comercial (Secretaría de Economía-México)

8407. Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa (motores de explosión)

8409. Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 (de explosión) u 84.08 (diesel).

8471. Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresadas ni comprendidas en otra parte.

El Capítulo 85 ha significado por su parte, el crecimiento exportador de tres fracciones arancelarias: la 8517 (aparatos telefónicos), que creció a una tasa del 33.7 durante el primer decenio del TLCAN; la 8528, referente a aparatos de televisión y estrechamente vinculada con la industria maquiladora de exportación de nuestro país (tasa de crecimiento positiva del 25.5 por ciento), y la fracción 8544 que contempla cables y alambres eléctricos, la cual creció a una tasa del 10.5 por ciento. Estas tres fracciones arancelarias implican mercancías

con un valor tecnológico agregado relativamente menor a otras actividades que demandan una mano de obra más calificada y niveles tecnológicos más altos, como componente electrónicos integrados, microcircuitos, o fibra óptica, por ejemplo, que aún no son producidos de manera importante en México, y que por lo tanto no son susceptibles de comercialización.⁸⁰

Tabla 6. Principales Fracciones Arancelarias del Cap. 85 exportadas por México a Canadá en el TLCAN (millones de \$)

	8517	8528	8544
1994	20.0	59.2	175.7
1995	34.9	94.0	267.6
1996	75.6	129.4	349.9
1997	99.6	207.8	477.7
1998	98.7	294.4	584.1
1999	138.5	303.3	592.7
2000	245.7	375.2	581.8
2001	187.6	330.3	438.9
2002	260.5	355.5	455.5
2003	273.5	458.0	430.6
Suma	1.434.7	2.607.1	4.334.5
Tasa de Crecimiento	33.7	25.5	10.5

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá, Estadísticas Canadá y Sistema de Inteligencia Comercial (Secretaría de Economía-México)

8517. Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los teléfonos de usuario de auricular inalámbrico combinado con micrófono y los aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital, videofonos. 8528. Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado; videomonitores y videoproyectores. 8544. Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente, incluso con conductores eléctricos incorporados o provistos de piezas de conexión.

⁸⁰ Bonilla, Laura. «Un «formidable succès» qui ne fait pas l'unanimité». La Presse, Montréal, op. cit.

Como puede constatarse en la Tabla 7, la fracción arancelaria más desarrollada en el comercio hacia Canadá, está representada por la exportación de vehículos (fracción 8703), que al igual que otras importantes fracciones, está en función directa de la actividad maquiladora de exportación mexicana, es decir, concebida y enfocada precisamente para atender el mercado externo antes que al mercado interno mexicano. Su tasa de crecimiento llegó al 6 por ciento, aun cuando sus ventas rebasaron los 12 mil millones de dólares en los primeros diez años del tratado. La exportación de autopartes (fracción 8708) también se tradujo en una importante vía comercial, aunque su tasa de crecimiento registró un indicador poco significativo (0.6 por ciento). El tercer rubro de este Capítulo 87 en orden de importancia, es el relativo a la exportación de vehículos ferroviarios, que llegó a obtener una tasa de crecimiento positiva superior al 25 por ciento, impulsada principalmente por las adquisiciones que de este rubro hizo Canadá en el bienio 2002-2003, principalmente.

Tabla 7. Principales Fracciones Arancelarias del Cap. 87 exportadas por México a Canadá en el TLCAN (millones de dólares)

	8703	8704	8708
1994	775.1	73.5	423.5
1995	1,032.3	109.5	295.1
1996	1,074.7	143.3	254.6
1997	1,058.8	199.2	292.3
1998	752.2	185.5	398.7
1999	957.3	150.4	474.9
2000	1,743.4	96.1	510.6
2001	1,644.2	237.0	460.0
2002	1,393.2	374.6	540.0
2003	1,311.3	565.4	448.6
Suma	11,742.4	2,134.3	4,098.3
Tasa de Crecimiento	6.0	25.4	0.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá, Estadísticas Canadá y Sistema de Inteligencia Comercial (Secretaría de Economía-México)

8703. Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto camiones de pasajeros), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.

8704. Vehículos para mantenimiento o servicio de vías férreas o similares, incluso autopropulsados (por ejemplo: vagones taller, vagones grúa, vagones equipados para apisonar balasto, alinear vías, coches para ensayos y vagonetas de inspección de vías).

8708. Partes y accesorios de vehículos automóviles.

Para el caso del comercio canadiense hacia México, se registra también un incremento gradual de las exportaciones, y durante los primeros diez años del tratado implicó un monto total acumulado de 11,686.6 millones de dólares, con una tasa de crecimiento positiva del 7.9 por ciento. Los capítulos comerciales donde se observó una mayor actividad exportadora a nuestro país, fueron el 87. 12 y 84, los cuales implicaron el 44 por ciento de todas las mercancías importadas por México de Canadá durante el periodo inicial del

TLCAN. Estos rubros alcanzaron tasas positivas de crecimiento del orden del 8.7, 6.0 y 11.4, respectivamente (ver Tabla 8).

Tabla 8. Exportaciones de Canadá a México en el TLCAN (millones de dólares)

	TOTAL	87.-Vehiculos Automotores	12.-Semillas y Frutos	84.-Maq y Aparat Mecánicos
1994	788.0	107.5	108.2	81.2
1995	843.4	150.6	131.8	191.3
1996	920.0	172.4	142.8	140.0
1997	895.9	172.2	157.7	106.4
1998	977.7	152.7	188.9	119.1
1999	1,075.3	239.5	113.9	145.5
2000	1,351.6	311.7	154.0	135.2
2001	1,756.5	366.6	163.2	262.3
2002	1,521.9	261.2	120.3	193.7
2003	1,556.3	227.7	183.3	214.3
Suma	11,686.6	2,162.1	1,464.1	1,589.0
Tasa Crecimiento	7.9	8.7	6.0	11.4

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

La exportación de semillas a nuestro país, ha sido un importante aspecto comercial para Canadá en los últimos diez años. Como puede verse en la siguiente Tabla, el principal tipo de estos productos vendidos a nuestro país resultó la semilla de colza (fracción arancelaria 1205), que representa el 99 por ciento del total de importaciones de este genero con más de 1.4 mil millones de dólares y una tasa de crecimiento superior al 5 por ciento; así como las semillas de lino y girasol, cuyas exportaciones crecieron en 26 y 19.6 por ciento, respectivamente. Estos tres tipos de semillas se utilizan principalmente como materia prima

de la industria de aceites comestibles, y en menor medida como alimentos forrajeros. Este incremento en la importación de semillas ha coincidido con la debacle productiva y comercial de la Productora Nacional de Semillas (PRONASE) que explica en parte la necesidad nacional de adquirir esta materia prima en el exterior.⁸¹

Tabla 9. Principales Fracciones Arancelarias del Cap. 12 exportadas por Canadá a México en el TLCAN (millones de dólares)

	1204	1205	1206
1994	0.2	108.0	0.1
1995	0.3	131.4	0.1
1996	0.2	141.5	0.1
1997	0.3	157.3	0.1
1998	0.3	188.3	0.3
1999	0.3	112.5	1.0
2000	0.4	152.3	1.1
2001	1.5	160.1	1.6
2002	0.9	118.6	0.7
2003	1.6	180.8	0.5
Suma	5.9	1,451.8	5.6
Tasa de Crecimiento	26.0	5.9	19.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá, Estadísticas Canadá y Sistema de Inteligencia Comercial (Secretaría de Economía-México)

1204. Semilla de lino, incluso quebrantada.

1205. Semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas.

1206. Semilla de girasol, incluso quebrantada.

⁸¹ Pérez, Matilde. "Anomalías del gobierno foxista en el desmantelamiento de Pronase". "Con la desaparición de Pronase -tras 44 años de existencia- cerca de 5 millones de campesinos tendrán que sujetarse a la oferta y precios de las transnacionales y de las pocas empresas nacionales que producen semillas, estas últimas, sin la capacidad para cubrir la demanda nacional. Además, México perderá su soberanía alimentaria, ya que serán las transnacionales y empresas privadas las que orientarán el padrón alimentario de los más de 100 millones de habitantes del país..." La Jornada, México, D.F. 24 de julio de 2004

El Capítulo 84 es otro rubro donde los exportadores canadienses han incursionado en el mercado nacional. De acuerdo a la información de la Tabla 10, los árboles de transmisión (fracción arancelaria 8483) son las mercancías con mayor venta en los últimos diez años, y su índice de crecimiento se ubica en 12.6 por ciento; las otras dos fracciones más importantes son la 8471 y la 8477, que lograron índices positivos del 0.5 y 6.2, respectivamente. En conjunto, los productos de estas 3 fracciones abarcaron el 44 por ciento de las exportaciones del Capítulo 84.

Tabla 10. Principales Fracciones Arancelarias del Cap 84 exportadas por Canadá a México en el TLCAN (millones de dólares)

	8471	8477	8483
1994	4.8	17.9	9.2
1995	41.1	30.2	24.0
1996	14.2	6.2	22.8
1997	12.0	16.4	27.7
1998	8.8	33.5	23.7
1999	12.9	31.9	29.2
2000	9.0	20.3	31.9
2001	6.9	16.0	117.4
2002	7.4	21.8	40.1
2003	5.0	30.8	26.8
Suma	122.0	225.1	352.7
Tasa de Crecimiento	0.5	6.2	12.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá, Estadísticas Canadá y Sistema de Inteligencia Comercial (Secretaría de Economía-México)

8471. Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresadas ni comprendidas en otra parte.

8477. Máquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico o para fabricar productos de estas materias, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo.

8483. Árboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales) y manivelas; cajas de cojinetes y cojinetes; engranajes y ruedas de fricción; husillos fileteados de bolas o rodillos; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, incluidos los convertidores de par; volantes y poleas, incluidos los motores; embragues y órganos de acoplamiento, incluidas las juntas de articulación.

Como puede verse en la Tabla 8, la actividad de mayor exportación canadiense resultó la industria del automóvil, y de manera especial, las fracciones arancelarias enunciadas en la Tabla 11, donde podemos apreciar que nuestro país importó principalmente partes y accesorios de vehículos automóbiles (fracción 8708), con un valor acumulado de más de 6.6 mil millones de dólares, que significó al cierre de los primeros diez años, una tasa de crecimiento positiva del 13.1 por ciento. La participación de las dos fracciones restantes es relativamente marginal, y ambas mostraron una tendencia negativa en la tasa de crecimiento, que ha implicado una paulatina disminución de las importaciones mexicanas de las fracciones 8703 y 8704.

Tabla 11. Principales Fracciones Arancelarias del Cap. 87 exportadas por Canadá a México en el TLCAN (millones de dólares)

	8703	8704	8708
1994	44.8	1.0	62.3
1995	31.5	0.3	118.9
1996	46.4	1.0	124.8
1997	26.6	0.6	145.0
1998	13.7	0.9	137.9
1999	54.9	1.9	182.7
2000	75.8	1.0	234.7
2001	76.2	0.6	289.6
2002	60.1	1.4	198.2
2003	36.8	0.7	188.7
Suma	466.9	8.4	1,682.7
Tasa de Crecimiento	-2.2	-3.9	13.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá, Estadísticas Canadá y Sistema de Inteligencia Comercial (Secretaría de Economía-México)

8703. Automóviles de turismo y demás vehículos automóbiles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto camiones de pasajeros), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.

8704. Vehículos para mantenimiento o servicio de vías férreas o similares, incluso autopropulsados (por ejemplo: vagones taller, vagones grúa, vagones equipados para apisonar balasto, alinear vías, coches para ensayos y vagonetas de inspección de vías).

8708. Partes y accesorios de vehículos automóbiles.

Al comparar la diferencia de las exportaciones e importaciones, es posible observar que de manera constante se han obtenido saldos favorables para el comercio de México. Desde el punto de vista de nuestro país, efectivamente hay un incremento comercial en su conjunto, y de igual manera, aunque proporcionalmente a menor escala, para Canadá ha existido un incremento en la actividad comercial hacia nuestro país, aun y cuando la balanza comercial entre ambos países haya sido deficitaria para ese socio comercial a lo largo del TLCAN.⁸²

Tabla 12. Saldo Balanza Comercial de México con Canadá en el TLCAN (millones de dólares)

	TOTAL	87.-Vehiculos	85.-Maq, Aparat y	84.-Maq y Aparat
		Automotores	Mat Eléctrico	Mecánicos
1994	2,516.7	1,166.0	597.9	501.3
1995	3,048.2	1,289.8	863.2	393.1
1996	3,493.1	1,310.8	995.3	614.7
1997	4,166.8	1,385.7	1,301.4	640.9
1998	4,198.9	1,201.7	1,508.5	663.0
1999	5,339.9	1,373.1	1,888.9	1,019.2
2000	6,764.1	2,050.0	2,320.5	1,267.7
2001	6,067.4	1,986.8	1,977.2	1,119.4
2002	6,580.9	2,084.4	2,114.9	1,097.2
2003	7,119.5	2,184.7	2,140.6	1,138.8
Suma	49,295.3	16,033.1	15,708.2	8,455.4
Tasa Crecimiento	12.2	7.2	15.2	9.5

⁸² Bloomberg, Robert. « *En parts de marchés, le Mexique a gagné plus que le Canada* » La Presse. Montreal, Ca. 10 de febrero de 2004. "Las exportaciones de Canadá a los Estados Unidos se han casi duplicado en valor desde hace diez años ... sin embargo, entre Canadá y México, ha sido prácticamente a la inversa. El déficit comercial de Canadá se ha casi triplicado en 10 años, rebasando los 10 millardos de dólares. Las importaciones canadienses provenientes de México rebasaron los 13 mil millones de dólares por año, cuatro veces más que el valor de sus exportaciones." p. 1-B

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canada

De acuerdo a la información mostrada, donde se constata el incremento comercial de México y Canadá a partir de la puesta en marcha del TLCAN, es posible inferir que dicho tratado, en términos de intercambio, ha resultado benéfico para ambas economías, con lo que se cumple el primer considerando de la teoría de Weintraub.

2.6.2 Comercio Intraindustrial

Para verificar lo que ha ocurrido con el comercio intraindustrial hacemos uso del conocido índice de Gruber-Lloyd, que se expresa como:

$$GL=[1-(|Xi-Mi | / (Xi+Mi))]100$$

Donde: Xi son las exportaciones del sector i, Mi las importaciones del sector i.

El índice varia de 0 a 100 e indica la proporción de comercio intraindustrial en cada sector.

De acuerdo a los indicadores obtenidos a través del Índice de Gruber Lloyd, en la Tabla 13 se corrobora que en 52 de los 99 capítulos comerciales, es decir, más de la mitad de ellos, se han registrado incrementos en el comercio intraindustrial, toda vez que a lo largo de los últimos diez años se han registrado aumentos de la relación exportación-importación entre esas actividades económicas.

3.13. Índice por Capítulos del Comercio Intraindustrial México-Canadá en el TLCAN

Capítulos	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1	2.5	8.2	0.0	0.0	0.5	0.0	7.5	6.5	-	0.0
2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3	24.8	3.7	6.8	20.4	12.1	47.0	16.5	5.1	33.5	43.5
4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	7.6	1.5	0.0	0.0	0.1
5	2.2	3.5	27.3	15.8	22.4	6.4	3.0	2.6	4.4	4.8
6	0.0	0.4	1.8	0.6	0.0	0.0	0.0	2.3	0.2	2.5
7	12.0	10.7	13.8	11.1	17.8	17.5	20.0	23.1	16.8	12.3
8	2.5	0.0	0.0	2.0	5.5	5.3	5.1	5.6	6.5	8.1
9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.5	2.2	0.3
10	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.2	0.0
11	1.5	12.9	2.7	1.4	0.6	0.8	0.9	0.8	1.1	0.4
12	1.6	1.4	1.4	2.0	1.4	4.9	3.3	2.9	2.0	1.6
13	0.0	7.5	0.0	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	0.0	15.9
14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	0.0
15	0.0	4.9	6.1	27.5	4.9	9.4	55.3	61.1	75.9	23.1
16	86.1	14.7	15.0	0.0	0.0	98.1	34.4	28.0	90.8	66.0
17	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	6.9	47.7	49.2	2.4	2.2
18	80.1	0.0	1.3	22.7	22.7	68.6	91.1	94.1	54.8	81.4
19	22.8	57.0	51.3	0.0	99.6	72.6	0.0	0.9	49.4	36.3
20	21.0	6.9	1.6	1.1	11.5	22.8	48.0	49.9	36.1	91.0
21	14.8	1.3	1.2	2.7	4.1	58.0	57.4	54.2	72.9	90.2
22	1.1	1.8	2.2	2.2	4.4	2.2	1.5	1.1	1.8	1.6
23	11.6	73.3	51.8	82.7	37.9	33.1	44.6	44.2	74.3	81.1
24	0.0	21.5	61.3	19.8	0.0	0.0	0.0	30.1	0.0	0.0
25	40.6	51.1	40.4	67.3	92.8	70.1	75.5	88.7	48.3	44.9
26	2.7	0.1	83.4	83.0	77.8	0.0	0.0	55.7	29.4	24.4
27	28.7	63.7	20.7	18.1	13.6	12.5	7.9	11.6	16.6	16.2
28	75.0	39.3	56.5	33.3	69.0	94.2	70.8	97.9	81.7	94.0
29	15.0	5.1	17.1	34.0	11.9	14.3	12.7	10.7	4.8	54.5
30	51.0	75.0	87.8	75.9	64.7	59.4	69.1	38.8	49.7	53.4
31	3.9	3.4	5.2	4.9	5.9	78.6	4.2	8.4	2.6	2.7
32	39.5	8.4	5.3	6.8	1.6	1.0	19.2	4.3	18.6	13.4
33	62.7	98.1	14.1	20.0	17.0	9.8	6.9	39.0	26.6	59.3
34	24.8	41.3	11.9	25.6	9.4	11.8	8.9	74.7	8.7	11.4
35	13.5	3.3	33.6	75.9	23.0	0.8	12.0	90.2	22.4	44.3
36	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	26.4	18.2	8.3	24.3	0.5
37	10.2	1.6	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	6.1
38	89.1	33.5	10.2	21.3	14.4	22.5	16.1	21.0	17.8	40.6
39	71.7	54.5	57.6	56.1	69.1	74.5	72.4	65.3	47.8	52.0
40	89.9	79.7	89.7	87.9	89.6	71.0	38.3	47.6	33.0	68.3
41	23.0	0.0	0.6	3.1	8.0	49.8	16.7	31.3	55.6	65.9
42	35.3	0.7	0.1	0.0	2.0	1.7	3.8	9.9	8.8	1.4
43	0.0	0.0	0.0	86.8	0.0	32.9	0.0	91.6	48.8	66.7
44	17.1	8.9	8.4	12.5	26.9	15.9	40.4	68.3	90.5	76.5
45	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
46	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
47	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
48	42.0	74.5	42.5	84.8	51.5	96.4	93.5	91.4	91.9	73.5
49	55.7	45.8	99.7	67.1	47.6	22.4	58.8	30.3	36.5	63.1
50	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

51	16.5	0.0	5.5	0.6	0.0	1.6	0.0	0.1	0.0	0.1
52	4.2	0.4	0.0	2.9	37.7	25.2	6.5	0.2	0.9	87.9
53	20.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	56.0	77.6
54	44.4	26.2	45.0	48.8	18.2	29.8	21.4	21.7	19.5	19.2
55	48.8	4.6	4.9	3.7	4.4	30.2	32.1	37.9	9.6	6.1
56	68.2	21.9	2.9	0.0	3.5	1.9	5.0	0.1	6.3	7.8
57	1.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
58	44.9	33.1	65.5	46.9	40.6	29.0	37.0	49.6	47.7	63.8
59	4.8	13.3	24.1	12.5	12.9	33.3	76.5	54.0	32.8	51.3
60	11.1	0.0	6.9	0.2	49.3	97.6	1.8	17.0	31.3	76.3
61	3.1	1.4	0.1	0.7	1.8	1.5	2.6	0.7	1.4	2.2
62	18.1	8.8	19.9	12.3	8.6	6.6	5.0	1.6	3.5	2.0
63	4.6	1.2	2.6	0.5	0.3	1.7	0.4	2.7	0.1	1.0
64	1.6	0.0	0.2	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5
65	0.2	0.7	0.0	3.8	0.5	0.0	1.3	3.8	0.0	2.2
66	48.0	0.0	0.0	88.0	8.5	0.0	0.0	0.0	7.8	0.0
67	46.8	0.0	16.8	14.6	28.5	17.5	57.9	32.8	11.3	82.8
68	33.5	52.7	45.3	14.3	6.6	12.6	4.6	11.2	7.9	7.6
69	1.9	0.0	6.4	1.4	0.1	1.5	0.2	0.0	0.0	0.0
70	1.3	0.4	5.3	5.5	1.0	3.8	1.9	3.0	2.1	2.2
71	29.4	48.4	38.0	25.7	0.0	70.6	52.8	96.2	0.2	1.1
72	62.8	53.1	62.1	20.3	44.0	33.2	47.8	96.4	67.2	59.7
73	31.4	54.4	8.6	27.5	15.2	18.9	14.8	50.7	27.6	23.0
74	9.5	0.6	13.5	0.4	2.1	1.0	0.8	9.3	8.8	1.1
75	3.1	1.2	0.2	0.7	9.8	11.0	48.0	86.7	75.0	82.4
76	65.7	4.5	15.7	17.2	57.4	30.2	21.9	39.2	19.5	25.4
78	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	18.1	8.2
79	88.9	0.0	17.0	11.6	0.3	2.3	0.0	4.2	0.0	1.3
80	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	28.0	47.6	0.0	0.0	0.0
81	11.0	60.4	64.4	67.9	1.3	5.2	48.4	40.1	12.0	0.0
82	24.8	36.8	45.2	36.1	46.7	43.3	36.0	69.7	64.2	76.5
83	9.1	3.1	15.1	29.6	22.9	35.8	9.4	11.0	11.8	11.8
84	21.1	45.1	26.8	17.1	21.3	16.5	14.0	29.5	23.7	26.3
85	11.3	3.9	11.8	7.9	9.5	6.7	5.5	5.0	3.7	4.6
86	1.4	3.6	7.9	40.5	38.0	91.3	92.8	95.5	54.5	42.6
87	15.5	18.9	20.8	20.0	20.2	25.4	23.3	26.8	19.7	16.9
88	4.6	17.9	58.6	30.1	11.1	15.6	69.5	2.3	33.5	29.2
89	0.2	4.5	5.0	36.6	12.9	52.0	93.3	0.0	57.6	53.4
90	30.0	35.2	35.0	12.0	14.5	9.7	8.4	8.1	5.0	7.7
91	5.0	7.2	0.3	0.4	0.6	0.8	0.0	0.1	0.1	1.0
92	0.3	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	0.4	0.4	0.8	1.7
93	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6
94	7.7	3.8	3.7	1.7	2.0	2.8	14.2	12.0	10.0	9.0
95	6.9	0.5	1.5	9.0	8.8	2.0	6.0	5.4	5.3	27.9
96	1.0	1.5	0.1	0.0	0.2	0.4	0.8	1.1	1.8	5.0
97	0.0	16.7	21.3	20.1	75.8	73.7	73.7	45.9	1.7	31.1
98	45.8	11.0	14.4	10.4	47.1	87.1	96.8	66.6	68.7	97.3
99	83.5	47.8	43.1	40.5	14.8	23.8	14.7	13.4	32.9	83.9

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

De manera más detallada, podemos analizar las principales fracciones arancelarias de los capítulos comerciales con mayor participación. De esta manera, en la Tabla 14 se observa un incremento de intercambio en la fracción 8407 (motores de pistón), el cual pasó de un índice del 0.2 en el primer años del tratado, al 61.8 en 2003. Los otras dos fracciones arancelarias más importantes de este capítulo registraron sin embargo, decrementos en sus índices de comercio intraindustrial.

Tabla 14. Índices del Comercio Intraindustrial México-Canadá en el TLCAN (Capítulo 84)

Fracción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
8407	0.2	0.2	0.7	0.1	0.0	0.0	0.1	80.6	80.7	61.8
8409	21.6	56.5	44.8	34.4	28.2	11.9	13.2	11.9	12.7	7.1
8471	5.5	31.4	8.9	6.7	4.7	4.7	2.6	1.8	2.3	1.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

En lo referente al Capítulo 85, de las tres fracciones arancelarias con mayor participación en términos de valor, sólo la correspondiente a cables y alambres eléctricos (fracción 8544) obtuvo un índice de comercio intraindustrial incrementado (Tabla 15). Las otras dos fracciones bajaron sus índices respectivos.

Tabla 15. Índices del Comercio Intraindustrial México-Canadá en el TLCAN (Capítulo 85)

Fracción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
8517	80.6	31.7	57.3	32.7	48.3	27.1	20.5	26.9	5.1	7.0
8528	4.3	2.3	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8544	0.7	0.2	0.4	0.5	0.4	0.7	2.0	1.9	1.6	1.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

En las relaciones comerciales de la industria del automóvil, también se registra una situación similar. Únicamente una fracción arancelaria, de las tres con mayor contribución comercial, ha obtenido un índice incrementado (Tabla 16). Esta fracción es la correspondiente a partes y accesorios (8708), aunque lo más destacable es que la fracción que implica una mayor integración económica y de valor agregado (la 8703, vehículos para pasajeros) ha decrementado su índice de comercio intraindustrial, no obstante que es la fracción con mayor participación en términos monetarios.

Tabla 16. Índices del Comercio Intraindustrial México-Canadá en el TLCAN (Capítulo 87)

Fracción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
8703	10.9	5.9	8.3	4.9	3.6	10.9	8.3	8.9	8.3	5.5
8704	0.3	0.5	1.4	0.6	0.9	2.5	2.0	0.5	0.8	0.2
8708	25.8	57.4	65.8	66.3	51.4	55.6	63.0	77.3	53.7	59.2

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Canadá y Estadísticas Canadá

Durante estos primeros diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el comercio entre ambos países se ha visto incrementado de forma progresiva. Para nuestra economía, significó un crecimiento mayor que el obtenido por Canadá, aun cuando este último reconoce de manera oficial que el intercambio comercial hacia nuestro país ha adquirido mayor relevancia, si se compara con los niveles anteriores al tratado.⁸³ Este

⁸³ Department of Foreign Affairs and International Trade. *NAFTA @ 10. A Preliminary Report*. "El comercio entre Canadá y México se ha acelerado rápidamente durante la última década, con exportaciones [de Canadá hacia México] a más del doble. El mayor incremento, sin embargo, se ha dado en las importaciones [provenientes de México hacia Canadá], las cuales se incrementaron en cerca de cinco veces. Y mientras las exportaciones canadienses a México se mantienen relativamente pequeñas, en sólo 3.2 billones [de dólares

El comercio se ha concentrado sin embargo, en tres capítulos comerciales como los más importantes por su implicación cuantitativa (los multirreferidos 84, 85 y 87) en el intercambio mutuo, siendo uno de ellos, el del sector automotriz, el más destacable, dado el efecto multiplicador en la integración de otros sectores productivos complementarios que caracteriza esta industria. Aún cuando el origen y propiedad de esta industria es extranjera en su casi totalidad, para nuestro país representa un importante segmento económico, influyente en la generación de empleos, demanda interindustrial interna, y en la balanza comercial y de pagos del país, y por lo mismo, fue uno de los temas que más influyeron en la concepción y promoción del TLCAN.⁸⁴ Los otros dos capítulos de importancia, el perteneciente a equipo eléctrico y el de equipo mecánico, son de importancia económica para nuestro país también, toda vez que integran sectores de alta incorporación tecnológica, pero a su vez –dada la situación de rezago en Investigación y Desarrollo tecnológico de nuestro país– requieren de mano de obra intensiva en varios de sus ramales productivos.

Un aspecto general al interior de cada uno de los tres principales capítulos comerciales, es que en cada uno de ellos hay sólo una fracción arancelaria que destaca por haber incrementado su índice de comercio intraindustrial. Esta situación puede significar una concentración creciente de la actividad comercial en actividades muy específicas que conllevarían una especialización creciente de la actividad industrial mexicana. Esta especialización sería conveniente siempre y cuando implicara actividades con efecto multiplicador en otros sectores, o que su actividad misma implicara valor agregado

canadienses] en 2001, o 0.7 por ciento del total exportado México ha emergido como una de nuestras más importantes fuentes de importación con 1.2 millones de dólares canadienses, es decir, 3.1 por ciento del total de nuestras importaciones. <http://www.dfiit-mexico.gob.mx/research/nafta/nafta-en-espanol>

⁸⁴ Robert Marvse, *Negotiating NAFTA*, University of Toronto, Toronto, 2000. "El decreto automotriz de 1989 ... tuvo como objetivo la liberalización de la industria del automóvil, reforzar el sector de autopartes, generar un superávit comercial, y atraer inversión extranjera." p. 185

importante. En el caso del Capítulo 84, la fracción arancelaria 8704 (motores de pistón) que es la de mayor comercio intraindustrial, no implica necesariamente una actividad de alto contenido tecnológico o de trabajo intensivo; la 8544 (cables y alambres eléctricos) en el caso de la industria eléctrica, es una actividad relativamente sencilla, sin requerimientos tecnológicos importantes ni mano de obra calificada, y en la industria automotriz, la fracción 8708, referente a autopartes, puede significar un impacto favorable al integrar varios tipos de industrias productoras de las mismas que actúan como proveedores de las firmas automotrices principales, pero están lejos de conllevar una carga tecnológica importante, mano de obra calificada, o valor agregado proveniente de una integración vertical de la industria.

Considerando que las economías de escala representan reducciones en costos unitarios de producción derivados de un incremento en el nivel productivo, y que a partir del aumento del intercambio comercial entre México y Canadá durante el TLCAN ha habido un mayor nivel de producción, es dable suponer que efectivamente se han registrado economías de escala entre ambos países a lo largo de los últimos diez años.

Como vimos en la Tabla 13, en más de la mitad de la totalidad de los capítulos comerciales se registró un incremento en el comercio intraindustrial de ambos países, que puede explicarse por el aprovechamiento de las economías de escala que se han establecido entre las empresas que realizan intercambio comercial intraindustrial. Las empresas del sector automotriz son un ejemplo destacado de este comercio intraindustrial, y como se ha visto, este sector es uno de los más dinámicos en la vigencia del TLCAN.

2.6.3. Comportamiento de los salarios y la productividad México-Canadá

El comercio internacional en general, y el comercio de México con sus socios del TLCAN en particular, es una expresión del nuevo patrón de relaciones económicas mundiales. La inscripción de México en esta nueva forma económica mundial se fundamenta, en principio, de la ventaja que tiene nuestro país en cuanto al precio de la mano de obra, la cual ha favorecido los niveles de exportación hacia sus socios comerciales.⁸⁵ El salario que implica la producción de manufacturas se representa entonces, como una mercancía más en el contexto económico general, y como tal, su oferta y demanda se ve presionada para abaratarla, tanto en el mercado interno como en el contexto comercial externo.⁸⁶ En este sentido, el proceso de apertura comercial de la década de 1980 también influyó en el salario manufacturero; después de seis años de caída persistente del salario real (1982-1988), y seis años de lenta recuperación (1988-1994), las condiciones de este factor productivo se presentaban relativamente ventajosas para la atracción de nuevas inversiones extranjeras y la producción industrial a precios competitivos. El pilar de la política anti-inflacionaria había sido el "pacto" firmado en octubre de 1994, el cual impuso una fuerte disciplina laboral y salarios restringidos, y estuvo vigente a lo largo del proceso de apertura comercial, con negociaciones institucionalizadas de salarios y algunos precios que dejaban atrás la alianza histórica del corporativismo sindical con el Estado, y que ahora se

⁸⁵ Krugman, Paul. *Pan Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass., 1996. p. 156

⁸⁶ Marx, Karl. *Le Capital. Critique de l'économie politique*. Éditions Sociales, Paris, 1978. Libro primero. Tomo I. "La riqueza de las sociedades en las cuales reina el modo de producción capitalista, se presenta como una inmensa acumulación de mercancías..." p. 51

abandonaba para dejar todo el margen a favor de las nuevas relaciones económicas neoliberales.⁸⁷

2.6.3.1 Periodo previo al TLCAN (1980-1993)

Durante el periodo previo al tratado de Libre Comercio de América del Norte (1980-1993), el salario promedio en la industria manufacturera mexicana registró una tasa de crecimiento negativa del -1.2 (medida en pesos corrientes); no obstante, eliminada la tasa inflacionaria y traducida en dólares estadounidenses y a causa de la tasa de cambio, y no de un índice de productividad diferente-, representó una tasa positiva del 5.9. Comparada con la tasa de crecimiento del 6.5 alcanzado por Canadá en el mismo periodo (medida en dólares estadounidenses sin inflación implícita, por su parte, en dólares canadienses representó el 6.6), nos revela una breve diferencia entre las condiciones salariales de ambos países. Si bien este diferencial en tasa es mínimo, en términos absolutos sí marca una amplia diferencia, pues si observamos 1980, un obrero manufacturero mexicano ganaba anualmente en promedio un salario real equivalente en dólares estadounidenses de 2,653, mientras un trabajador canadiense tenía un salario real anual promedio de 12,075 dólares estadounidenses, es decir, una diferencia de 9,422 dólares estadounidenses (355.2 por ciento). Para el año previo a la entrada en vigor del TLCAN esta brecha se había ampliado a 21,670 dólares estadounidenses (387.0 por ciento), al establecerse un salario real anual

⁸⁷ Doran, Charles & Drischler, Alvin. *A New North America. Corporation and Enhanced Interdependence*. Praeger, Westport, 1996. p. 18

promedio para un trabajador mexicano de 5,599 dólares estadounidenses, cuando un similar en Canadá percibía en realidad un promedio de 27,269 dólares estadounidenses.

Tabla 17. Salarios Anuales Promedio en la Industria Manufacturera de México

Año	Salario Nom	Salario Nom	Salario Real	Salario Real	PIB Per Cap	Inflación Anual
	Pesos	Dólares EU	Pesos	Dólares EU	Dólares EU	
1980	22,003	3,781	15,435	2,653	3,398	29.9
1981	21,855	4,294	15,587	3,002	4,000	20.7
1982	23,965	2,404	278	28	2,296	98.8
1983	18,757	2,160	3,605	415	2,205	80.8
1984	18,444	2,639	7,532	1,078	2,527	59.2
1985	18,411	2,221	6,674	805	2,197	63.8
1986	17,784	1,599	-1,023	-92	1,509	105.8
1987	17,914	1,667	-10,600	-986	1,781	159.2
1988	17,462	3,033	8,441	1,466	2,474	51.7
1989	18,598	3,364	14,935	2,701	2,749	19.7
1990	18,991	3,888	13,307	2,724	3,417	29.9
1991	18,597	4,472	15,103	3,632	3,966	18.8
1992	18,812	6,033	16,566	5,313	4,485	11.9
1993	18,916	6,087	17,400	5,599	4,884	8.0
1994	19,745	5,023	18,353	4,669	4,342	7.1
1995	18,553	2,422	8,911	1,163	3,053	52.0
1996	17,526	2,225	12,671	1,609	3,970	27.7
1997	17,845	2,193	15,040	1,849	4,631	15.7
1998	18,552	1,872	15,100	1,523	4,449	18.6
1999	18,964	2,014	16,628	1,766	5,519	12.3
2000	19,801	2,097	18,027	1,909	6,298	9.0
2001	21,592	2,355	20,642	2,252	6,482	4.4
2002	22,806	2,236	21,506	2,109	6,433	5.7
2003	22,799	2,024	21,892	1,944	6,124	4.0

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Banco de México y Banco Mundial

El descenso del precio de la mano de obra, hizo más atractiva la perspectiva mexicana como una economía potencial que podría ofrecer ventajas comerciales para economías más

desarrolladas que la nuestra, como la canadiense.⁸⁸ Cuando dos países intercambian bienes con mano de obra calificada incorporada, por bienes de mano de obra intensiva, indirectamente intercambian trabajo calificado por trabajo no calificado; los bienes que el Hemisferio Norte (desarrollado) embarca hacia el Hemisferio Sur (subdesarrollado), lleva incorporado más trabajo calificado que los bienes que el Norte recibe a cambio. Es como si algunos de los trabajadores calificados del Norte migraran hacia el Sur. De manera similar, las importaciones del Norte de productos de trabajo intensivo fueran como una forma indirecta de emigración de trabajadores poco calificados. El comercio con el Sur puede afectar la mano de obra calificada del Norte, elevando el salario de esta, mientras se reduce el salario de la mano de obra poco calificada, pero más abundante, del Sur.⁸⁹

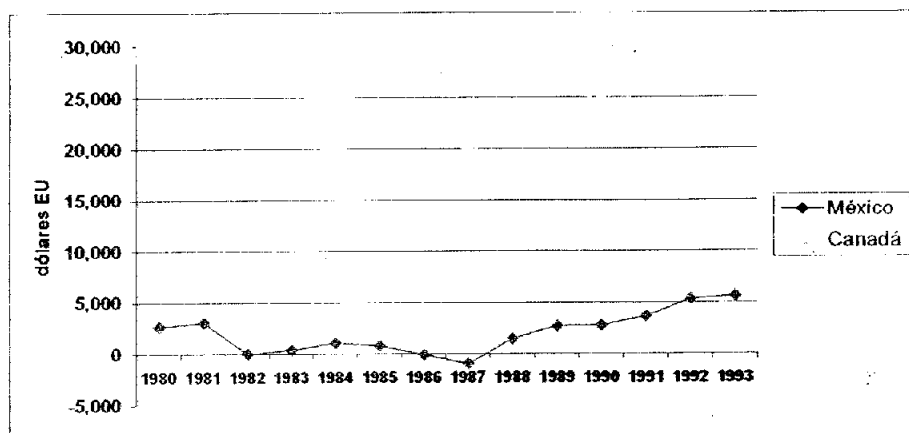
El comportamiento de los salarios en México revelan el abaratamiento progresivo desde prácticamente principios de los años 80. Considerando nuestra incorporación y necesaria homologación a los mercados laborales de Estados Unidos y Canadá, la equivalencia de los salarios mexicanos en dólares estadounidenses revelan la fuerte caída salarial que alcanzó su punto de mayor ingreso en 1992, y que desde entonces ha tendido a disminuir cada vez más su importancia (ver Tabla 17).⁹⁰

⁸⁸ Donnanno, Mario & Ready, Kathryn. *The North American Free Trade Agreement*. Quorum Books, Westport, 1993 p. 79-80

⁸⁹ Krugman, Paul. *Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass., 1996, p. 65.

⁹⁰ Barranco, Alberto. "Talón de Aquiles". *Columna Empresa*, El Financiero, México, D.F. "... El caso es que otro de los países latinoamericanos con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, Chile, registró un crecimiento de ingreso por habitante de 1.5% anual durante los últimos tres años, mientras en México disminuyó 1.8%... ¿En dónde, pues, se quebró la ruta? La respuesta, decíamos, está en el interior del país, ante una política económica errónea. Se descuidó la productividad de la mano de obra." 19 de mayo de 2004. <http://www.el-universal.com.mx>

Gráfica 8. Evolución de los Salarios Reales en México y Canadá previos al TLCAN



Fuente: INEGI, Banco de México y Estadísticas Canadá

Los salarios manufactureros canadienses previos al TLCAN revelan un comportamiento de evolución constante a la alza (Gráfica 8). Durante ese periodo, la tasa de crecimiento alcanzada llegó al 6.6 por ciento, y la brecha que existía entre los salarios manufactureros nominales promedio anual de ambos países en 1980, que era de 9,651 dólares estadounidenses, se vio incrementada a 21,682 dólares estadounidenses en 1993, lo que significaba un incremento diferencial del 124.7 por ciento. Este comportamiento salarial se presentaba como un elemento beneficiado por una política de bienestar impulsada por la inercia de la posguerra. Los imperativos de la depresión de la década de los 30 y la Segunda Guerra Mundial, dieron lugar a medidas de política económica que resultaron en una significativa redistribución del ingreso y construyeron una amplia clase media representativa de un periodo de prosperidad y crecimiento económico en casi todo Canadá. La estructura resultante de la relativa igualdad y prosperidad económica generalizada se mantuvo más o menos permanente hasta los años 70, cuando una combinación de

competencia económica de las surgentes economías asiáticas, movilización laboral, inflación, y un clima de rebelión cultural juvenil movilizadо contra las fuerzas conservadoras que buscaban reafirmarse en el poder.⁹¹

Tabla 18: Salarios Anuales Promedio en la Industria Manufacturera de Canadá

AÑO	Salario Nom		Salario Real		PIB Per Cap	Inflación Anual
	Dólares Can	Dólares EU	Dólares Can	Dólares EU	Dólares EU	
1980	15,702	13,432	14,116	12,075	11,000	10.1
1981	17,240	14,379	15,102	12,596	12,113	12.4
1982	19,250	15,600	17,152	13,900	12,255	10.9
1983	23,138	18,781	21,796	17,692	13,163	5.8
1984	24,267	18,739	23,224	17,933	13,558	4.3
1985	25,322	18,538	24,309	17,796	13,759	4.0
1986	26,022	18,734	24,955	17,966	14,138	4.1
1987	27,133	20,462	25,939	19,562	15,937	4.4
1988	28,296	22,986	27,164	22,067	18,585	4.0
1989	29,671	25,060	28,187	23,807	20,359	5.0
1990	31,167	26,707	29,671	25,425	21,033	4.8
1991	33,359	29,109	31,491	27,479	21,335	5.6
1992	34,842	28,818	34,319	28,386	20,418	1.5
1993	35,822	27,769	35,177	27,269	19,640	1.8
1994	36,695	26,863	36,622	26,809	19,436	0.2
1995	37,063	27,014	36,248	26,420	20,123	2.2
1996	38,159	27,976	37,548	27,528	20,677	1.6
1997	39,126	28,250	38,500	27,798	21,254	1.6
1998	40,088	27,013	39,727	26,770	20,383	0.9
1999	40,686	27,380	39,994	26,915	21,635	1.7
2000	41,438	27,905	40,319	27,152	24,241	2.7
2001	42,022	27,129	40,929	26,424	23,771	2.6
2002	43,160	27,679	42,210	27,070	23,816	2.2
2003	43,940	33,470	42,710	32,533	28,630	2.8

Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá y Banco Mundial

En el caso de Canadá, la política macroeconómica aplicada por el Estado ha incluido políticas fiscales y monetarias además del ocasional uso de otros instrumentos, como la

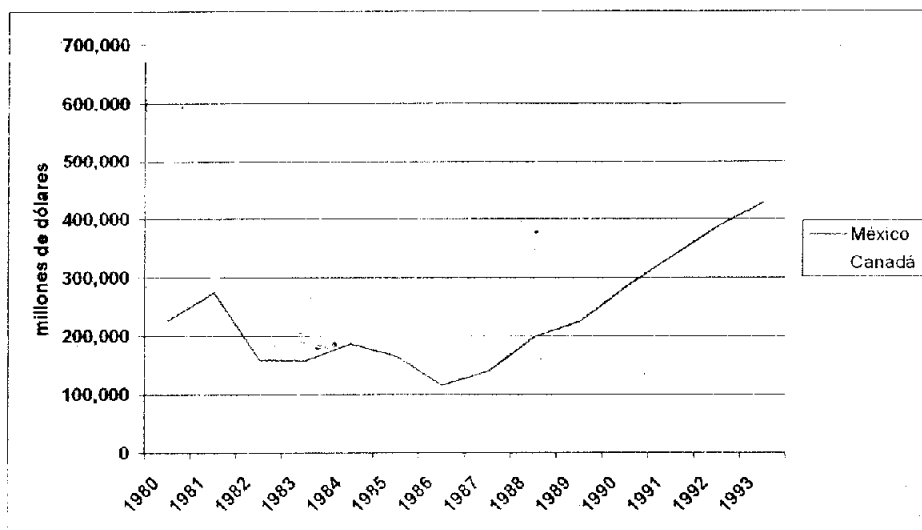
⁹¹ Korten, David. *When Corporations Rules the World*. Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, Ca., 1995. p. 47

compresión salarial y controles de precios. La política monetaria enfoca las acciones del gobierno para controlar o influir en variables como la oferta monetaria, tasas de interés y tasas de cambio. La política fiscal se refiere al poder estatal para fijar impuestos y gasto, y el balance entre ellos, expresado en déficits o superávits presupuestales. Mientras las políticas fiscal y monetaria son actividades constantes, la utilización de contención salarial ha sido eventualmente más limitada. El grado de intervencionismo estatal que está implícito en todo sistema de control salarial significa, en términos teóricos, una opción poco atractiva para los neo-liberales, y argumentan en contrario, que esta intervención es innecesaria si el Estado mantiene una política fiscal y monetaria transparente⁹²

El índice de productividad es un indicador pertinente para evaluar la situación precedente al TLCAN, sobretodo para ubicar el desempeño de la mano de obra en la generación de riqueza a nivel nacional. Como puede verse en la Gráfica 10, a principios de la década de los ochenta se registra en nuestro país un descenso en el índice de productividad, derivado por la conjunción en el decremento de la Población Ocupada y del Producto Interno Bruto (Gráfica 9), que originó una tendencia negativa de 1981 a 1986. Coincidentemente, estos son también años durante los cuales la crisis económica en México alcanzó expresiones más agudas.

⁹² McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997. p. 33

Gráfica 9. Evolución del Producto Interno Bruto México - Canadá previo al TLCAN



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Estadísticas Canadá

Comparativamente, la productividad de nuestro país estuvo por debajo de la obtenida por Canadá a lo largo de los doce años previos al TLCAN. Esto refleja en buena medida la desventaja en la que nuestro país ingresó a un acuerdo comercial en el que las diferencias estructurales eran sumamente marcadas, y su incorporación a un sistema de libre comercio compartido entre Estados Unidos y Canadá desde el inicio de los años 90, marcó un importante cambio en la estructura y política económica de México, y a través de infraestructura adecuada y estabilidad política, confirmó su atractivo para el establecimiento de industrias extranjeras de ensamblado, con mano de obra intensiva y bajos salarios.⁹³

⁹³ Randall, Stephen. *North America Without Borders?: Integrating Canada, the United States, and Mexico*. University of Calgary Press. Calgary. 1992 "México sigue siendo un sitio muy atractivo para esa clase de

Tabla 19. Productividad México-Canadá en el periodo previo al TLCAN

	Población Ocupada (miles)		PRODUCTIVIDAD (1980 = 100)			
	México	Canadá	México	Acumul	Canadá	Acumul
1980	20,282	11,860	11.2	100.0	22.7	100.0
1981	21,549	12,222	12.7	113.8	24.6	108.2
1982	21,483	12,296	7.4	66.4	25.0	110.1
1983	20,995	12,523	7.5	67.2	26.7	117.3
1984	21,483	12,739	8.7	77.6	27.3	119.9
1985	21,956	13,002	7.5	67.4	27.3	120.3
1986	21,640	13,257	5.4	47.9	27.8	122.4
1987	21,864	13,512	6.4	57.1	31.2	137.2
1988	24,070	13,779	8.2	73.5	36.1	159.0
1989	24,764	14,047	9.1	80.9	39.5	173.9
1990	25,958	14,241	11.0	97.8	40.9	179.9
1991	26,724	14,330	12.6	112.3	41.7	183.5
1992	27,160	14,362	14.3	127.3	40.3	177.4
1993	27,468	14,505	15.6	139.6	38.9	170.9

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Estadísticas Canadá

La productividad canadiense mantuvo una evolución conservadora en el lapso de 1980 a 1986, y a partir del años siguiente se registran incrementos mayores, para finalmente estabilizarse en los dos años previos a la formalización del TLCAN (Gráfica 10). Durante estos años, sin embargo, la interacción, o dependencia creciente si se prefiere un término más estricto, de la economía canadiense con relación a los Estados Unidos se hizo más fuerte, y el establecimiento del TLCAN vino a significar una profundización en la

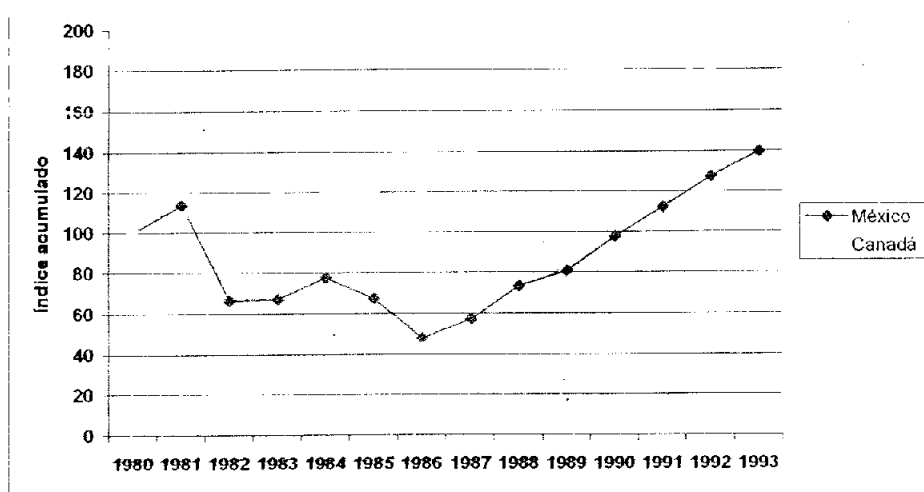
inversiones [maquiladoras], a pesar de que hay también un importante crecimiento de maquiladoras de viejo estilo en el Caribe y América Central..." p. 149

generalización del modelo económico-liberal en México y Canadá, y la presión de la clase política canadiense para "armonizar" el modelo de política económica de Canadá al modelo estadounidense fue acrecentándose a partir de 1990, y el aumento de la productividad no necesariamente significó mejores condiciones de ingreso para la población canadiense en su conjunto, y de hecho, el progresivo desmantelamiento de instancias sociales que permitían tradicionalmente una redistribución con criterios de "bienestar accesible" han comenzado a ser desactivadas y paulatinamente restringidas a partir de la década de los años 90. La inclusión de México a la ecuación de libre-comercio norteamericana "sólo implicó el retroceso en las políticas de bienestar social en Canadá".⁹⁴ De manera similar, en México, la década de los 80 significó una dura década para los salarios reales, y no es sino hasta 1988 cuando se registran mejoras relativas en ese indicador.⁹⁵

⁹⁴ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997. p.

⁹⁵ Galcano, Eduardo. *Les veines ouvertes de l'Amérique Latine*. Librairie Plon, Paris, 1990. «Esta eficiencia en la coordinación de las operaciones a escala mundial, totalmente al "libre juego de las fuerza del mercado", no se traduce, naturalmente, en precios más bajos para los consumidores nacionales, y los beneficios más importantes son para los accionistas...» p. 334

Gráfica 10. Evolución de la Productividad México-Canadá en el periodo previo al TLCAN



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Estadísticas Canadá

A lo largo de los últimos veinte años, la economía del Canadá ha experimentado una progresiva tendencia de cambio cualitativo. De una sólida estructura industrial, apoyada por un sector primario de alta productividad, su futura perspectiva se orienta hacia la especialización en el sector terciario, con altas especializaciones en algunas ramas que demandan una labor de investigación y desarrollo intensivo.⁹⁶ A partir del Tratado de Libre Comercio, un gran número de empresas canadienses aprovecharon la ventaja estratégica para trasladar la producción de algunas industrias de mano de obra intensiva a un país de bajos salarios, como México, en lugar de otro país industrializado recientemente. Esto es porque las inversiones de capital controlaron, y por consiguiente se beneficiaron

⁹⁶ Beacheusne, Eric. "Crecimiento Cautivo de los Socios del TLCAN". The Gazette. Montreal. Ca. 07 de mayo de 2004. "El comercio de México hacia Canadá podría incrementarse en los próximos años en la medida que se mantenga la reconversión industrial canadiense y el costo de la mano de obra mexicana siga siendo más barata. El riesgo existe con las economías asiáticas y su creciente abaratamiento de costos. El único costo no resuelto para ellos puede resultar el transporte de mercancías, y ahí México debe cuidar su mercado canadiense" p. 1-4 B

directamente, de una buena parte de los lazos económicos que se comenzaron a establecer con una estructura industrial mexicana en expansión.⁹⁷ De esta manera, las oportunidades para el empleo industrial han declinado, y algunos economistas canadienses han considerado la economía de servicios como el nuevo papel de Canadá en el mundo, desplazando sin embargo, economías que tradicionalmente habían sustentado el surgimiento y consolidación del Canadá del siglo veinte.⁹⁸

2.6.3.2 Periodo del TLCAN (1994-2003)

Al cierre de 1994, en el primer año de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el salario real anual percibido por un obrero de la industria manufacturera mexicana era de 4,699 dólares estadounidenses, mientras que en Canadá, un obrero de la misma industria ganaba en promedio un salario real de 26,809, es decir, había una diferencia de 22,110 a favor de la mano de obra canadiense (470.5 por ciento), que de por sí ya marcaba una diferencia notable comparada con las cifras del año precedente (387.0 por ciento de diferencial).

Para el segundo año del TLCAN, el salario manufacturero de México descendería todavía más, ubicándose en 1,163 dólares estadounidenses, y no volverían a remontar a los niveles

⁹⁷ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Greenwood Publishing, Halifax, 1997, p. 181

⁹⁸ Korten, David. *When Corporations Rule the World*. Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, Ca., 1995. "... la expansión de la economía de servicios resulta de una colonización neoliberal de las economías sociales de familias y comunidades. Estas economías sociales alguna vez empleaban más de la mitad de la población adulta en edad de trabajar, incluyendo una gran parte de mujeres, satisfaciendo muchas de las necesidades de las familias y estableciendo incontables funciones esenciales para el sostenimiento de salud y bienestar social." p. 44

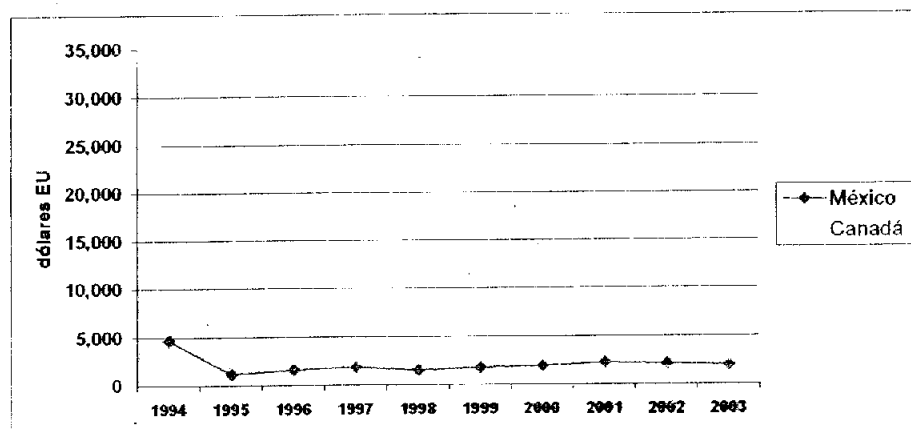
previos al TLCAN. De hecho, en los diez primeros años del tratado, la tasa de crecimiento del salario real manufacturero registraría un decremento del -9.3, y como dato revelador, hacia 2003 el salario real promedio manufacturero en México alcanzaba solamente 1,944 dólares estadounidenses.⁹⁹

Para los trabajadores de la industria de la manufactura en Canadá, el TLCAN representó en su primer año un salario real promedio de 26,809, que significaba una reducción del 1.7 por ciento con relación al año anterior, cuando el mismo salario se ubicó en 27,269 dólares estadounidenses. Sin embargo, a lo largo del TLCAN la tasa de crecimiento del salario manufacturero de ese país se ubicó en 2.2 por ciento, dando un salto importante en 2003, al ubicarse en 32,533 dólares estadounidenses (ver Gráfica 11).¹⁰⁰

⁹⁹ Veltner, Robert. *Everything For Sale. The Virtues and Limits of Markets*. Alfred A. Knopf Publisher. New York, 1997. "El trabajo ha perdido el poder de negociación por salarios altos porque los mercados laborales están incrementándose en todo el mundo también. Los trabajadores asalariados en países pobres carecen de poder de compra para adquirir lo que ellos mismos producen, lo cual significa que la oferta global está por delante de la demanda global". p. 29

¹⁰⁰ Adams, Lisa. "NAFTA's 10th anniversary". The Gazette, Montreal, Ca. 2 de enero de 2004. "Los opositores dicen que el TLCAN falló en el incremento sustancial de salarios o en la reducción de inequidades del ingreso; reemplazó empleos manufactureros con empleos de bajos salarios en el sector servicios en Canadá y Estados Unidos, y permitió a inversionistas foráneos evadir leyes ambientales, de patentes y de regulación alimentaria en los tres países." p. 4-B

Gráfica 11. Evolución de los Salarios Reales en México y Canadá durante el TLCAN

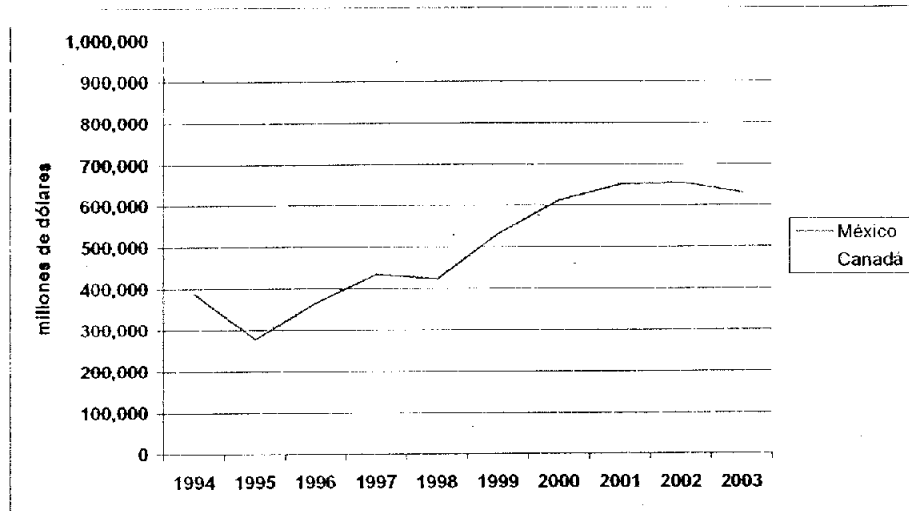


Fuente: INEGI, Banco de México y Estadísticas Canadá

El comportamiento de la productividad durante la primera década del TLCAN mostró una tendencia diferente a la registrada durante el periodo previo a su puesta en marcha. Derivado de un incremento en el Producto Interno Bruto entre los años 1998 y hasta 2002 (Gráfica 12), y a una Población Ocupada cuyos números no variaron en gran medida, México obtuvo un índice de Productividad creciente en los años señalados (ver Gráfica 13), y un flujo comercial creciente con Canadá a partir del tratado comercial (ver Gráfica 5).¹⁰¹ Comparativamente, este comportamiento fue mucho más dinámico en el caso de nuestro país que en el de Canadá, aunque este último también registró un crecimiento sostenido en su Producto Interno Bruto.

¹⁰¹ Ricardo. David. *De principes de l'économie politique et de l'impôt*. Flammarion. Paris, 1977 "El objeto de todo comercio es el de aumentar la producción..." p. 281

Gráfica 12. Evolución del Producto Interno Bruto México - Canadá durante el TLCAN



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Estadísticas Canadá

Si aunamos este indicador de Productividad con el comportamiento de los Salarios Reales para el caso de nuestro país (ver Gráfica 11), que durante todo el primer decenio del TLCAN mostraron un diferencial muy marcado y permanente con respecto a los Salarios Reales canadienses, podemos inferir que desde el punto de vista empresarial la relación salarios-productividad ha resultado positiva desde la instauración del TLCAN, toda vez que, como señala P. Krugman, “la productividad del trabajo depende en parte, de cuanto capital corresponde al factor trabajo”. De esta manera, una economía en la que no se requiere una gran inversión en sueldos y salarios para obtener una productividad creciente, resulta ser una economía ventajosa y atractiva para los flujos de capital.¹⁰²

¹⁰² Krugman, Paul. *Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Mass., 1996. “Como tema empírico, el incremento de trabajo en la producción doméstica es estable. Pero si el trabajo tiene menos capital a su disposición, la productividad y por lo tanto los salarios reales, caerán...” p.62

Tabla 20. Productividad México-Canadá durante el TLCAN

	Población Ocupada (miles)		PRODUCTIVIDAD (1994 = 100)			
	México	Canadá	México	Acumul	Canadá	Acumul
1994	28,166	14,627	13.8	100.0	38.6	100.0
1995	27,347	14,750	10.2	73.7	40.0	103.8
1996	28,270	14,900	13.0	94.2	41.2	106.7
1997	29,347	15,153	14.8	107.3	42.1	109.0
1998	30,635	15,418	13.8	100.2	40.0	103.7
1999	31,363	15,721	17.0	123.1	42.1	109.0
2000	32,008	15,999	19.2	139.0	45.3	117.3
2001	31,827	16,246	20.5	148.4	44.0	114.1
2002	31,545	16,689	20.8	150.4	44.4	115.0
2003	31,444	17,047	20.1	145.4	54.3	140.7

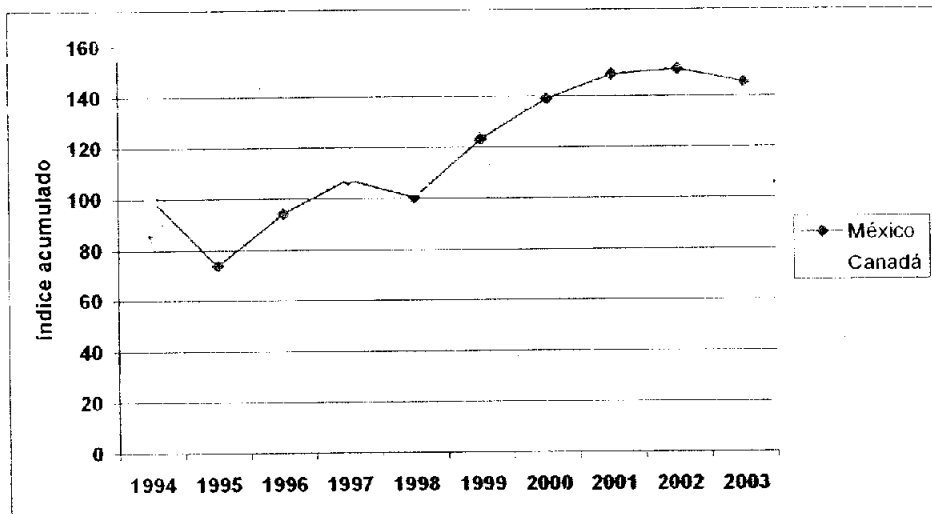
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Estadísticas Canadá

Dadas las circunstancias de liberalización económica a nivel mundial, las modificaciones económicas de las estructuras mexicana y canadiense se han ido adaptando a los requerimientos del capital globalizado. Las economías de los años 90 y de la presente década inclusive, muestran la paradoja de ganancias crecientes por productividad, vía eficiencia smithsoniana (entendida como eficiencia en la asignación de los mercados). Coexistiendo con un poder adquisitivo declinante y un decremento en la seguridad laboral para la mayoría de la gente común.¹⁰³

¹⁰³ Kuttner, Robert. *Everything For Sale. The Virtues and Limits of Markets*. Alfred A. Knopf Publisher. New York, 1997. p. 34

No obstante, debe dimensionarse que tanto la economía mexicana como la canadiense, aún se encuentran aventajadas por la productividad estadounidense, y existe una brecha que enfatiza la diferencia entre las tres economías del TLCAN. En el caso de México esta diferencia es todavía más marcada, y si bien a nivel general la mano de obra en Estados Unidos es más productiva en la mayoría de las actividades económicas que la mano de obra mexicana, este diferencial productivo varía a nivel industrial. Por ejemplo, la mano de obra estadounidense puede ser 10 veces más productiva que la mexicana en la manufactura de bienes de alta tecnología, pero sólo 50 por ciento más productiva en la manufactura de prendas de vestir, y esto se explica principalmente por el respaldo de capital invertido que existe en cada tipo de industria.¹⁰⁴

Gráfica 13. Evolución de la Productividad México-Canadá durante el TLCAN



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Estadísticas Canadá

¹⁰⁴ Krugman, Paul. *Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Mass., 1996. p. 106

La diferencia existente entre los salarios manufactureros mexicanos y canadienses significan un factor productivo de menor costo en las mercancías de esta industria que se producen en nuestro país. Algunas industrias mexicanas, así como algunas de Estados Unidos establecidas en nuestro país y en la frontera común de ambos países, han usado bajos salarios combinados con alta productividad para ganar significativas ventajas de costos sobre algunas jurisdicciones con mayor protección social y trabajo calificado.¹⁰⁵ No existe evidencia que las diferencias salariales estén estrechamente relacionadas a un incremento de productividad en jurisdicciones de bajos estándares. Más bien son amplias. Mientras el salario real promedio declinaron en los tres países de Norteamérica entre 1980 y 1991, estos cayeron todavía más en México, a pesar de los incrementos de productividad.¹⁰⁶ Cuando un país con una fuerza laboral altamente calificada incrementa su comercio con un país en el cual la calificación laboral es una bonificación mayor, puede esperar una declinación en los salarios reales de sus propios trabajadores no calificados. En este sentido, es posible al menos un impacto adverso en este aspecto económico para los trabajadores de Canadá bajo el TLCAN.¹⁰⁷

Presuponer que de mantenerse una tendencia incremental de la productividad en la actividad económica se podrán derivar salarios reales más altos en un futuro inmediato, es

¹⁰⁵ Dougherty, Sarah. "NAFTA Not Working". The Gazette, Montreal, Ca. 20 de febrero de 2004. "El libre comercio había supuesto que Norteamérica y Europa perderían fuentes de trabajo. Pero nosotros suponemos que crearía más empleos de alto valor agregado, con salarios elevados. Una ausencia de inversión suficiente en educación e investigación y Desarrollo está detrás de la falta de empleos de alta calidad." p. 1-B

¹⁰⁶ Stanford, Edwell & Sinclair. *Social Dumping Under North American Free Trade*. 1993. Ottawa; en McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997

¹⁰⁷ Krugman, Paul. *Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass., 1996. p. 162

una suposición difícil, por lo menos para el caso de nuestro país. Existen otros factores que influyen en la mayor participación de la fuerza de trabajo sobre el eventual incremento de los beneficios económicos generados por el aumento de la productividad y del aprovechamiento de las economías de escala generados durante el TLCAN, y estos factores no son siempre económicos, por lo que no actúan de manera automática. Sin embargo, la existencia de una productividad creciente es por lo menos, en el caso de nuestro país, un argumento para esperar que puedan darse en algún futuro, niveles salariales más acordes a esos aumentos en el nivel de productividad.

La percepción convencional es que la “época de oro” de la nación-estado se ha ido. La nación-estado, la cual dominó el ámbito político por varios siglos, está condenada a perder su poder y capacidad como resultado de la “globalización”, la cual ha sido estimulada por la crisis económica de “recesión permanente”, con momentos políticos relativamente recientes que han fortalecido esa posición teórica: el colapso de los regímenes socialistas que produjeron una enorme zona de incertidumbre política, inestabilidad, caos y guerras civiles, y que destruyó el sistema internacional que había balanceado las relaciones internacionales durante casi cuarenta años. Las tensiones derivadas de problemas económicos minaron los sistemas políticos de la democracia liberal, parlamentaria o presidencial, que habían funcionado en los países capitalistas después de la Segunda Guerra Mundial. y Canadá, después de todo, no fue la excepción.¹⁰⁸

¹⁰⁸ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997, p. 1.

Capítulo 3. Competitividad e Impactos Institucionales del TLCAN en México y Canadá

3.1 Introducción

Para comprender de mejor manera el impacto que ha significado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en nuestro país y en Canadá, es pertinente abordar no sólo las implicaciones económicas, sino también el aspecto institucional derivado de su puesta en marcha. Cuando se dio la formulación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el problema de la existencia y conformación de instituciones que reglamentaran dicho tratado no fue abordado de manera previa, y de hecho, las instituciones derivadas del mismo, se fueron configurando a medida que el tratado fue avanzando en su implementación práctica. Esta omisión puede explicarse por el carácter mismo del tratado, cuya forma de integración es todavía elemental y muy acotada en sus alcances económicos y políticos. La relativa premura que conllevó la conformación y arranque del TLCAN dio lugar no sólo a esta ausencia de instituciones, sino también a la acentuación de divergencias económicas ya existentes sobre todo de México y Canadá con los Estados Unidos.¹ Para el caso de nuestro país, la ausencia de instituciones previas que regularan las implicaciones del TLCAN dio lugar a que, de manera acelerada, se impulsara un proceso de reformas que ofrecieran un marco de legalidad y seguridad jurídica al nuevo patrón comercial, y por supuesto, a los nuevos socios comerciales. De esta manera, el anterior marco institucional

¹ Chesnais, François. *La mondialisation du capital*. Syros. Paris. 1997. p. 142-143

que aseguraba la vigencia de una economía de carácter "cerrado", con un sistema político corporativo y esencialmente centralizado (Díaz de León, 1996), se vio súbitamente obligado a modificarse para dar lugar a una nueva relación institucional en la que el sistema de derechos de propiedad se viera adecuado a las nuevas exigencias, más claras y precisas, que conllevaba el TLCAN; similarmente, era necesaria el replanteamiento del sistema legal y judicial en su conjunto, que pudiera definir y garantizar derechos de propiedad de la tierra, del uso y explotación de recursos naturales, así como de los derechos de propiedad intelectual, entre otros.

La necesidad de adecuaciones institucionales no se circunscribió solamente a nuestro país, y de manera extensiva ha tenido que ser abordada por los tres socios comerciales. A lo largo de los primeros diez años de vigencia, los socios del TLCAN han impulsado de forma paulatina la implementación del aparato institucional necesario para la funcionalidad del mismo. Aunque a veces se han utilizado criterios más bien pragmáticos para acelerar la integración económica, la idea de impulsar un aparato institucional supranacional en América del Norte que pueda coordinar y dar sentido común a los tres países, es un objetivo no desechado por los apologistas del TLCAN, y que en un futuro no lejano podría ser tema de atención intensa.²

² Weston, Ann. *The NAFTA Papers. Implications for Canada, Mexico and Developing Countries*. The North-South Institute. Montreal, 1999. "Un propósito de la integración económica de América del Norte es la creación de un Parlamento de América del Norte (Reding 1992), basado en el Parlamento Europeo, el cual ejercería control sobre las reglas y funcionamiento del TLCAN." p. 35

3.2 Las instituciones en el TLCAN

Una manera de explicar el origen, caracterización y funcionamiento de una sociedad es a través de sus instituciones. Desde este punto de vista, las instituciones se erigen como la expresión formal de las relaciones que se establecen entre los agentes que componen la sociedad, que permiten legitimar el Estado bajo el cual existe la sociedad misma.³ Esta idea de las instituciones ha sido desarrollada de manera más explícita por diversos autores. Uno es ellos es Douglass North, quien expone que los individuos hacen elecciones basadas en modelos subjetivos y por lo tanto no siempre existe convergencia en esos modelos. Por lo tanto, es necesaria la existencia de instituciones estructuren la conducta de los actores sociales.⁴ De esta manera, las instituciones existen para buscar reducir las incertidumbres surgidas de la interacción humana. Estas incertidumbres aumentan como consecuencia de la complejidad de los problemas a resolver y la capacidad del individuo para resolverlos, por lo que es necesario que se establezca una serie de *reglas del juego* aceptadas y asumidas por los componentes sociales. Dichas *reglas del juego* pueden expresarse de una manera formal, a través de un aparato jurídico que las compile y sintetice por leyes y reglamentos, o como expresiones informales, es decir, como convenciones socialmente aceptadas o códigos de conducta sociales.⁵

³ Hegel, Friedrich. La Lógica. Libro III. "... 'la idea' es en Hegel, la unión de lo abstracto y de lo concreto ... en este Estado resulta ser que la ética (siempre moral y popular) se une a los ideales éticos del Estado (justicia, leyes, etc.), y esa unión nos da el verdadero Estado. Tenemos entonces que el Estado es la moralidad de su propio pueblo..." Citado por Capdeville, Rubén, en su sitio de Internet: http://www.prodigyweb.net/mvcompdel/Articulos/Hegel_y_el_estado.htm

⁴ North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. New York, 1990. p. 17

⁵ North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. New York, 1990. p. 125

Por la existencia de las instituciones podemos entender que la política y la economía están interconectadas estrechamente, y que la existencia de las obligaciones institucionales define las relaciones de intercambio entre ambas disciplinas, y consecuentemente determinan la manera en la que un sistema económico-político trabaja.⁶ La existencia y funcionamiento del TLCAN se inscribe en este concepto, pues un acuerdo comercial que de inicio enmarca el nuevo intercambio entre los tres países, conlleva también la necesidad de erigir instituciones que le proporcionen estándares políticos y sociales en los cuales basar su funcionamiento y eventual crecimiento.⁷

De esta manera, la implementación práctica del TLCAN dio lugar a una estructura organizativa de carácter elemental, como puede verse en la sección A del Capítulo XX del tratado mismo, y en los acuerdos complementarios de medioambiente y trabajo. Conforme a estos, se establecen los siguiente organismos formales:

- a) La Comisión de Libre Comercio (artículo 2001): Este el organismo central del TLCAN, y está integrado por representantes de los tres países al nivel de Secretaría de Estado; siendo su función primordial el supervisar la implantación del tratado y vigilar su ulterior desarrollo. Contribuye a resolver conflictos de interpretación y supervisa el trabajo de las demás instituciones formales del tratado, además de abordar cualesquier otro asunto que pudiera afectar el funcionamiento del tratado.

⁶ North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. New York, 1990. p. 110-111

⁷ Kuttner, Robert. *Everything For Sale. The Virtues and Limits of Markets*. Alfred A. Knopf Publisher. New York, 1997. "El remedio del pro-mercado para las imperfecciones sociales consiste en orientar a las instituciones y a los individuos para un comportamiento acorde a los requerimientos del mismo mercado. Pero como la mayor parte de la vida humana no puede reducirse al mercado, los beneficios no se materializarán." p. 40

Se reúne por lo menos una vez al año en sesión ordinaria.

- b) El Secretariado (artículo 2002). Lo establece y supervisa la Comisión de Libre Comercio, y está integrado por secciones nacionales. Su función general es la de facilitar el funcionamiento del tratado, proporcionando asistencia a la Comisión, y brindando apoyo administrativo a los paneles y comités instituidos para revisión y solución de controversias.
- c) La Comisión para la Cooperación Ambiental, la cual fue creada a partir del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte en 1994. Esta comisión cuenta con un secretariado que lleva a cabo un registro de hechos entre los países a fin de informar si se está cumpliendo la legislación ambiental. En su momento, y con base al Acuerdo Norteamericano de Cooperación Medioambiental, los socios del tratado pueden invocar un panel arbitral en contra de aquel que hubiera fallado en el cumplimiento de las leyes relativas.
- d) La Comisión para la Cooperación Laboral, cuyo origen es el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (septiembre de 1993). A diferencia de la Comisión para la Cooperación Ambiental, carece de capacidad de realizar registros de hechos; no obstante, tiene oficinas nacionales en cada país y puede escuchar quejas de violaciones cometidas contra las leyes laborales.
- e) Grupos de trabajo y comités (anexo 2001.2): fueron creados con el objeto de facilitar la inversión y el comercio, así como para asegurar la consolidación y

administración efectiva del tratado. Las comisiones y grupos de trabajo se estructuran comités sectoriales y aspectos controversiales del tratado. En el Cuadro 1, se observa su configuración.

- f) Banco de Desarrollo de América del Norte y Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza: Ambas instancias fueron conformadas a partir de un acuerdo establecido entre México y Estados Unidos en noviembre de 1994. Su propósito es el de financiar proyectos de infraestructura ambiental. Los proyectos aprobados y en su momento financiados por el Banco, deben ser certificados por la Comisión, estar relacionados con el abastecimiento de agua potable, el tratamiento de aguas residuales o el manejo de residuos sólidos municipales, y deber estar ubicados dentro de la región fronteriza de ambos países.⁸

Cuadro 1. Comités y Grupos de Trabajo del TLCAN

I. COMITES	
Comité de comercio de bienes	Art. 316
Comité de ropa usada	Anexo 300.B, sec. 9
Comité de comercio agropecuario	Art. 706
Comité asesor en materia de controversias comerciales privadas sobre productos agropecuarios	Art. 707
Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias	Art. 722
Comité de medidas relativas a normalización	Art. 913
Subcomité de normas de transporte terrestre	Art. 913(5)
Subcomité de normas de telecomunicaciones	Art. 913(5)
Consejo de normas automotrices	Art. 913(5)
Subcomité de etiquetado de bienes textiles y del vestido	Art. 913(5)
Comité de la micro y pequeña empresa	Art. 1021
Comité de servicios financieros	Art. 1412

⁸ Studying Committee on Foreign Affairs and International Trade. *Partners in North America*. Ottawa, 2002. "... a pesar de su planteamiento inicial, esa institución [el Banco de Desarrollo de América del Norte] no ha cumplido sus expectativas." p. 241

Comité consultivo de controversias comerciales privadas	Art. 2022(4)
II. GRUPOS DE TRABAJO	
Grupo de trabajo sobre reglas de origen	Art. 513
Subgrupo de aduanas	Art. 513(6)
Grupo de trabajo sobre subsidios agropecuarios	Art. 705(6)
Grupo de trabajo bilateral (México- Estados Unidos)	Art. 703.2(A)(25)
Grupo de trabajo bilateral (México- Canadá)	Anexo 703.2(B)(13)
Grupo de trabajo en materia de comercio y competencia	Art. 1504
Grupo de trabajo sobre entrada temporal	Art. 1605
III. OTROS COMITES Y GRUPOS DE TRABAJO	

Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Secretariado del TLCAN.
www.nafta-sec-alena.org

Por la misma estructura simple del TLCAN, derivada de una concepción igualmente simple del mismo, para México ha sido necesaria una continua transformación del marco institucional que rige su participación en el tratado. Paralelamente a las negociaciones ya iniciadas en 1991 para lograr la implementación del TLCAN, el gobierno mexicano comenzó a impulsar transformaciones profundas en el aparato jurídico nacional, buscando así un acercamiento formal a los cambios derivados de la estrategia de apertura comercial iniciada desde la década anterior y que ahora se presentaba más apremiante, sobretudo en lo concerniente a los segmentos comercial, financiero y de servicios, ya que se apostaba a la consolidación del TLCAN como la base del nuevo paradigma neoliberal.⁹

Posteriormente a la firma del TLCAN, el gobierno de México llevó a cabo una serie de reformas que afectaron a la Constitución Política. Estas modificaciones tuvieron como objetivos principales el cambio de la principal institución de política monetaria, el Banco de México, que recibió una mayor autonomía en su funcionamiento, así como las bases para la posterior reprivatización de la banca nacionalizada en 1982, además de la apertura al

⁹ Anderson, Terry. *NAFTA and the Environment*. Pacific Research Institute for Public Policy. San Francisco, 1993. "... un potente argumento para México, es que este acuerdo [TLCAN] subsanará los requerimientos de capital de una economía severamente descapitalizada..." p. 19

mercado de la propiedad rural –principalmente en lo relativo al ejido–, la mejoría de las instituciones encargadas de la defensa de los derechos humanos, y el mismo sistema electoral que se abría como evidencia de un desarrollo político a la altura de nuestros socios comerciales,¹⁰ y finalmente, dichos cambios constitucionales pretendían también intensificar la lucha contra el narcotráfico.

Este proceso de readecuación institucional tuvo también una respuesta paralela en el caso de nuestro socio canadiense, pues al igual que México, debió enfrentar situaciones ignotas que acompañaron el nuevo patrón comercial de América del Norte. Al igual que a nuestro país, el TLCAN se convirtió en una parte importante de las instituciones económicas de Canadá, pero al igual que la adhesión al GATT (hoy Organización Internacional de Comercio), su implementación fue –y es todavía– políticamente difícil y controversial. El TLCAN originó un gran número de controversias sobre los complejos cambios que podría conllevar, y dio lugar a las interrogantes de quién se beneficiaría y quién perdería entre las naciones involucradas, así como si las corporaciones y los inversionistas se beneficiarían o no a expensas de los trabajadores, el impacto social y político que podría significar entre las comunidades de cada país, y el tema de la protección ambiental como una preocupación a veces soslayada, pero con creciente importancia en la opinión pública.¹¹ Aún cuando Canadá ha propugnado por mantener desde los años 50 del siglo pasado una estructura institucional fundamentada en el rígido modelo británico, es evidente que los cambios económicos y sociales han exigido la eventual revisión y readecuación de sus políticas e instituciones. La independencia económica con relación a la Gran Bretaña después de la

¹⁰ Turcotte, Sylvain. *L'intégration des Amériques*. Éditions Fides, Québec, 2001. p. 86

¹¹ Harper, Charles. *Environment and Society. Human Perspectives on Environmental Issues*. Prentice Hall, New Jersey, 2001. p. 394

Segunda Guerra Mundial, el acercamiento sostenido con la economía de los Estados Unidos, la aspiración latente del Québec por independizarse de Canadá¹², y la adhesión misma al TLCAN han implicado la aparición o readecuación de diversas instituciones canadienses.¹³

Las modificaciones neoliberales que llevó a cabo el gobierno canadiense se iniciaron en 1984, con drásticos cambios en los terrenos económico y social. La estrategia seguida para instaurar los basamentos favorecedores de la economía de mercado comprendieron la siguiente estrategia: 1) apoyo a las fuerzas de mercado a través de la instauración de un tratado de libre comercio con Estados Unidos (que posteriormente se ampliaría a México por medio del TLCAN), y el debilitamiento de servicios sociales y sindicatos, los cuales operaban como barreras del mercado; 2) reducción del déficit presupuestal y de la tasa inflacionaria, antes que la generación de empleo como objetivo primario del gobierno federal; 3) reestructuración impositiva para hacerla más benéfica al capital; y 4) ataque directo a la tradición estatista canadiense a través de iniciativas de privatización y desregulación. La consolidación de estas medidas darían lugar a un entorno institucional adecuado a la economía de mercado que despuntaba como nuevo modelo económico, y el posterior diseño y conformación del TLCAN sería una muestra más del sentido que

¹² Parizeau, Jaques. *Le Québec et la mondialisation. Une bouteille à la mer?* VLB éditeur. Québec. 1997. "No es fácil mantener esta ideología (la existencia política del Estado de Québec), minimizado sistemáticamente por los medios, las universidades y los políticos, según los cuales, entre menos Estado, mejor, que los grandes valores del interés público se venden o se compran, y que, según ellos, el mercado es preferible a cualquier forma de organización..." p. 11

¹³ Paraskevopoulos, Christo, et al. *Economic Integration In The Americas*. Edward Elger Publisher. Brookfield. 1996. "Un gobierno es comúnmente definido como una forma específica de organización política y una unidad políticamente organizada (como nación, estado o comunidad). Pero también, en un sentido más extenso, significa un orden civil y el manejo de asuntos públicos o privados. En este sentido, podemos atestiguar la emergencia de una política Norteamericana "de facto" extensiva a los tres países, no obstante la intención de los gobiernos involucrados de no mezclar asuntos políticos con los económicos." p.89

seguiría el estado canadiense.¹⁴

A partir de 1994, el Estado canadiense comenzó a revisar las políticas y mecanismos institucionales que se relacionaban directa o indirectamente con los objetivos del TLCAN. Desde el punto de vista canadiense, posteriormente a la firma del TLCAN se requeriría echar a andar toda una serie de instituciones políticas y jurídicas bilaterales o fundamentadas en el tratado, buscando así la adopción de un cuadro institucional enfocado a la consecución acelerada de un mercado común de los tres países. No obstante, resultaba difícil hacerlo de inmediato por las asimetrías económicas existentes, por lo que dicho cuadro institucional empezaría por adecuar, en lo inmediato, un contexto económico-político común entre Canadá y Estados Unidos, para posteriormente irlo haciendo extensivo a nuestro país.¹⁵ Las principales modificaciones propuestas para estas modificaciones institucionales han comenzado con la revisión de tres aspectos: a) Monetario, con la propuesta por parte de algunos grupos de opinión canadienses para que en un mediano plazo el dólar norteamericano se integre a la economía de Canadá como moneda común entre ambos países, b) Migratorio, conjugado con los sucesos del 11 de septiembre de 2001, la política común de ambos países que se venía contemplando como una necesidad compartida a partir del TLCAN, se reforzó como medida de seguridad nacional complementaria, llevando a las instituciones de los dos países a implementar políticas y líneas de acción comunes en la selección migratoria, vigilancia de fronteras y control de pasajeros y visitantes, y c) Política fiscal, la cual se pretende homologar con los estándares

¹⁴ McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing, Halifax, 1997, p. 28

¹⁵ Industry Canada. *North American Economy Integration: Issues and Research Agenda*. Government of Canada, Ottawa, 2001, p. 6

utilizados en los Estados Unidos, sobretudo en lo que toca a la región francófona del Canadá.¹⁶

Existen otros aspectos políticos institucionales que han sido apenas discutidos, principalmente por razones de estrategia internacional, pero que se pretende abordar en un plazo próximo a raíz de la constante insistencia de grupos promotores de estos temas. Los principales asuntos son:

- i) Administración de la política comercial, que busca principalmente mecanismos institucionales de agilización en los reclamos antidumping que se lleguen a presentar en el marco del TLCAN, así como derechos compensatorios y subvenciones gubernamentales que afectan la actividad comercial desde el punto de vista empresarial,

- ii) Medio ambiente y recursos naturales, el cual toca el tema de la exportación de agua hacia Estados Unidos, que está excluido del TLCAN bajo el formato de exportación a granel, pero que podrá resurgir como un punto comercial álgido, asimismo considera el tema de las emisiones ambientales en América del Norte –particularmente en lo que toca a bióxido de carbono y bióxido de azufre–, el recalentamiento del planeta, y el asunto de los biorriesgos y la biotecnología y sus consecuencias sociales,

¹⁶ Industry Canada. *North American Economy Integration: Issues and Research Agenda*. Government of Canada, Ottawa, 2001. p. 7

- iii) iii) Derechos de propiedad intelectual y la economía del saber, que contemplan las prerrogativas de los inversionistas, el rechazo a la expropiación, el tratamiento nacional, las transferencias de ganancias al extranjero, y el acceso a los mecanismos de reglamentación de diferendos entre los inversionistas en el Estado, y

- iv) iv) Comercio electrónico, cuya reglamentación institucional implicará un conjunto de reglas multilaterales a nivel internacional, aún más allá del ámbito del TLCAN, pero que afectarán en lo futuro el intercambio de bienes y servicios derivados de este tratado regional.¹⁷

Este nuevo enfoque renovador en materia jurídica dio mayor énfasis a la transformación del marco regulador económico, a fin de ofrecer las garantías de funcionalidad que permitieran operar de forma adecuada la nueva posición que asumirían tanto México como Canadá a partir de la consecución formal del TLCAN. De esta manera, se estaba adaptando y adecuando institucionalmente un modelo económico abierto, ajustándose a las pautas marcadas por el modelo neoliberal de priorizar las exigencias del mercado por sobre el resto de las circunstancias económicas, reduciendo al Estado a través de la privatización de su infraestructura paraestatal y del paulatino retiro de sus funciones como ente regulador.¹⁸

¹⁷ Industry Canada. *North American Economy Integration: Issues and Research Agenda*. Government of Canada. Ottawa, 2001. p. 33

¹⁸ Korten, David. *When Corporations Rules the World*. Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, Ca., 1995. "Los arquitectos de la visión corporativa global buscan un mundo en el cual los símbolos universales creados e identificados con las corporaciones más poderosas del mundo, reemplacen los símbolos culturales distintivos que unen a la gente con lugares particulares, valores y comunidades humanas... En lugar de ser americanos, noruegos, egipcios, filipinos o mexicanos, pasamos a ser simplemente miembros de la "generación Pepsi"... La tiranía del mercado puede ser más sutil que la tiranía del Estado, pero no menos efectiva en dominar a la mayoría en interés de unos pocos." P. 158

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte marcó el inicio de encuentros y debates políticos entre los tres países participantes, sobretodo entre los Estados Unidos y Canadá por sus antecedentes y experiencia institucional sobre los temas relacionados. Ante un tema de amplias repercusiones sociales y políticas, resultó inminente la aparición de posiciones encontradas sobre la manera como debería ser tratado en el cuerpo formal del TLCAN y el marco jurídico e institucional que debería construirse para enfrentar las consecuencias ambientales del nuevo patrón comercial. Los partidarios del tratado sólo se enfocaban a los beneficios socio-económicos del libre comercio sin hacer mayor caso al tema del medio ambiente. Los grupos opositores insistían en los potenciales daños de una liberalización comercial sin adecuadas condiciones laborales y de medio ambiente, haciendo mención específica de la zona maquiladora de la frontera México-Estados Unidos, la cual era calificada como particularmente laxa en cuanto a la aplicación de leyes ambientales.¹⁹ La parte opositora temía igualmente que el acuerdo comercial traería un crecimiento desmesurado en detrimento del medio ambiente, y podría servir de argumento para flexibilizar las legislaciones ambientales nacionales, "nivelándolas a la baja", sobretodo en los sectores del transporte de desechos, de la contaminación del aire y de los residuos peligrosos. Una parte de la opinión pública de los tres países coincidía con la posición de los grupos ambientalistas, en el sentido de que el acuerdo comercial alentaría a las industrias contaminantes a cambiar sus instalaciones a México donde las leyes de la materia eran aplicadas sin mucho rigor, principalmente, según su percepción, a causa de la

¹⁹ Doran, Charles & Drischler, Alvin. *A New North America. Corporation and Enhanced Interdependence*. Praeger, Westport, 1996. "Los aspectos ambientales y de trabajo abricron enfrentamientos y discusiones al interior de Canadá, y forzaron a considerar estos temas en la mesa de negociaciones." p. 37

insuficiencia de inspectores gubernamentales y sus bajos salarios que los predisponían a la corrupción.²⁰

En el sentido más ideal del libre comercio el gobierno no pone restricciones a la transferencia de bienes, servicios, capital y otros recursos al interior de las fronteras nacionales. En este mundo ideal, la riqueza y la eficiencia se incrementan en la medida que los productores de bienes y servicios cubren la totalidad de los costos de producción, incluyendo el uso del medio ambiente como receptáculo de productos residuales.²¹ Cuando estos costos ambientales no son totalmente cubiertos por los productores, se necesitan regulaciones gubernamentales para proteger el medio ambiente y la salud pública. En este punto, el libre comercio y la protección ambiental del gobierno se complementan recíprocamente, aún y cuando pueda parecer contradictorio con el postulado neoliberal.²²

En este sentido, el libre comercio no conlleva patrones comerciales óptimos si hay factores exógenos que no son corregidos por la política estatal. Existe la necesidad real de que el Estado intervenga para la regulación y vigilancia de las políticas ambientales que pretenden contrarrestar los efectos negativos que la actividad económica genera y que no son siempre asumidos por las empresas productivas. Cuando las prácticas de libre comercio se llevan más allá de las fronteras, como consecuencia de las integraciones comerciales internacionales, el involucramiento de los gobiernos debe ser más activa.²³

²⁰ Fitoussi, Florence. *L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement et le processus de participation*. Université de Québec à Montréal (UQAM). Montreal, 2003. p.23

²¹ Stiglitz, Joseph. *La grande désillusion*. Éditions Fayard. Paris, 2002 " ... hemos constatado entre otros fracasos del sistema de mercado, la desigualdad masiva que impera en las grandes ciudades inhabitables, desfiguradas por la contaminación y la ruina..." p. 109

²² Anderson, Terry. *NAFTA and the Environment*. Pacific Research Institute for Public Policy. San Francisco, 1993. p. 46

²³ Kuttner, Robert. *Everything For Sale. The Virtues and Limits of Markets*. Alfred A. Knopf Publisher. New York, 1997. "[Anteriormente] el gobierno intervenía para promover el desarrollo, moderar los extremos

A pesar de que las regulaciones ambientales en los Estados Unidos y México pueden ser comparables, las exigencias al respecto son a menudo más laxas en México. Un ejemplo de esto es que una gran cantidad de residuos peligrosos generados en nuestro país es arrojada de manera ilegal. Los bajos niveles de calidad ambiental en México puede explicarse en gran medida por el bajo ingreso per cápita de la población. La calidad ambiental es lo que algunos economistas denominan como un *bien normal* (normal good), lo que significa que en la medida que se incrementa el ingreso, la gente estará dispuesta a dedicar más ingreso para la obtención de un medio ambiente limpio. Esta demanda se manifestará en una gran variedad de formas, incluyendo el endurecimiento de las exigencias regulatorias, por las cuales los ciudadanos pagan proporcionalmente al pagar altos precios resultantes de costos de producción incrementados por las exigencias del medio ambiente.²⁴

Los daños ambientales pueden dividirse en dos categorías interrelacionadas:

- a) Exterioridades directas generadoras de daños de primer orden, y
- b) Exterioridades indirectas generadoras de daños de segundo orden

Los daños de primer orden representan el valor de las pérdidas que afectan a los individuos, flora y fauna, edificios, y otros bienes artificiales y naturales como resultado de exposición directa a la polución, o una destrucción destructiva o proceso de consumo. Como ejemplo pueden incluir nacimientos de bebés con malformaciones causadas por una emisión tóxica,

distributivos de los mercados, contrarrestar la infortunada tendencia de 'expansión-contracción', y en la inversión en procesos que a favor de la sociedad y el medio ambiente", p.3

²⁴ Anderson, Terry. *NAFTA and the Environment*. Pacific Research Institute for Public Policy, San Francisco, 1993. p. 47

la pérdida de especies debido a la deforestación, y enfermedades causadas por las aguas residuales sin control. Los habitantes de Los Ángeles y de la Ciudad de México respiran el esmog y son víctimas muchas veces de daños de primer orden.²⁵

Los daños de segundo orden van más allá de los impactos directos de la exposición a la contaminación directa, al representar pérdidas que afectan a los individuos porque estos evalúan el medio ambiente más allá de su entorno físico, o porque están involucrados en el bienestar de otros. Por ejemplo, algunas gentes asumen como una pérdida si los bosques pluviales son talados o si la salud de los habitantes de la Ciudad de México, Los Ángeles o cualquier otra parte es afectada. El costo de la contaminación y la degradación del medio ambiente está basada en la suma de los daños causados en primer y segundo orden.²⁶

Ante la posición y presión asumida por diferentes grupos ambientalistas de Estados Unidos, Canadá y México para que se incorporaran en el TLCAN el aspecto de responsabilidad compartida de los socios comerciales, fue necesaria la inserción del tema en la estructura formal del documento final que dio vida al tratado. De esta manera, y aún y cuando no todas las posiciones negociadoras estuvieron de acuerdo en el resolutivo, se establecieron puntos clave que en lo sucesivo atenderían los eventuales daños generados al medio ambiente por el incremento en las actividades productivas, que vendrían después del

²⁵ Anderson, Terry. *NAFTA and the Environment*. Pacific Research Institute for Public Policy. San Francisco. 1993. p. 48

²⁶ Anderson, Terry. *NAFTA and the Environment*. Pacific Research Institute for Public Policy. San Francisco. 1993. p. 49

esperado aumento de los flujos comerciales en América del Norte.²⁷ En el Cuadro 2 pueden verse dichos puntos clave.

Cuadro 2. Principales Previsiones Ambientales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

- El Preámbulo del TLCAN identifica de manera específica la protección ambiental como un objetivo primario. También identifica la promoción de un desarrollo sustentable, y alienta el desarrollo y reforzamiento de leyes y regulaciones ambientales.
- El Capítulo 1 (Objetivos) incluye una extensa relación de obligaciones comerciales específicas que pueden permitir acuerdos sobre el medio ambiente internacional y la conservación ambiental.
- El Capítulo 7 (Subcapítulo B: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) señala el derecho de un país socio a establecer el nivel de protección que considere apropiado para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal en su propio territorio. Cada una de las partes acuerda fundamentar sus medidas sanitarias y fitosanitarias en principios científicos y análisis de riesgo, de acuerdo a las circunstancias apropiadas.
- El Capítulo 9 (Medidas Relativas a Normalización) reserva el derecho de un país socio para determinar el nivel de protección ambiental que considere apropiado. De principio, este apartado requeriría el trabajo conjunto de los tres países para incrementar el nivel de protección ambiental y evitar su deterioro. Este capítulo

²⁷ Anderson, Terry. *NAFTA and the Environment*. Pacific Research Institute for Public Policy. San Francisco, 1993. p. 53

daría la cobertura legal para la creación paralela del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte.

- El Capítulo 11 (Inversión) contiene una importante previsión que desalienta en principio a cualquiera de los gobiernos de los países socios en un eventual relajamiento de sus estándares ambientales con el objeto de fomentar la inversión.
- El Capítulo 20 (Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias) aporta mecanismos para el sometimiento de problemas ambientales a paneles arbitrales, y requiere que los mismos paneles tomen en cuenta tales problemas para normar sus decisiones posteriores.

Fuente: Elaboración propia con información del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. www.nafta-sec-alena.org

En respuesta a la demanda de diversos grupos de presión ambientalistas, el gobierno de los Estados Unidos negoció un acuerdo paralelo enfocado a los problemas del medio ambiente, con la idea de utilizar las medidas comerciales para promover el respeto y una mejor aplicación de las leyes de la materia. Surgen, sin embargo, numerosas preocupaciones concernientes a la soberanía nacional, principalmente en México y Canadá, y en menor escala en los Estados Unidos. Tanto México como Canadá reiteraron que su dependencia económica no los subordinaría a la posición estadounidense en las negociaciones del medio ambiente.²⁸

²⁸ Fitoussi, Florence. *L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement et le processus de participation*. Université de Québec à Montréal (UQAM), Montréal, 2005, p.28

De manera simultanea a la formulación y acuerdo final del TLCAN, los países socios impulsaron la creación del denominado Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN), el cual complementa las consideraciones previstas en materia ambiental del mismo TLCAN. Negociado como uno de los "acuerdos paralelos" del TLCAN, este acuerdo se enfoca al reforzamiento de las leyes ambientales domésticas y la contaminación transfronteriza. El artículo 8 del ACAAN establece a su vez la Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA), que está a su vez compuesta de un Consejo, un Secretariado y un Comité Consultivo Público Conjunto. La creación de una comisión ambiental relativamente capaz y vigilada por los ciudadanos de los tres países en conjunto, constituiría según la mayor parte de los especialistas de la materia, en un medio de asegurar que México, el más laxo de los tres socios en rigor ambiental, aplicaría eficazmente sus leyes ambientales.²⁹

El propósito de CCA consiste en ocuparse de los asuntos ambientales de preocupación común, contribuir a prevenir posibles conflictos ambientales derivados de la relación comercial y promover la aplicación efectiva de la legislación ambiental.³⁰ La Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte considera la integridad del medio ambiente como una prioridad, reconociendo como objetivos la necesidad de adoptar la protección y mejoramiento del medio ambiente en los territorios de los países socios para el bienestar de las generaciones presente y futuras, así como incrementar la cooperación entre los países miembros para mejor conservar, proteger y apoyar el medio ambiente, incluyendo la flora y la fauna. El CCA es dirigido por un Consejo de Ministros del Medio

²⁹ Fitoussi, Florence. *L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement et le processus de participation*. Université de Québec a Montréal (UQAM). Montréal, 2003. p.24

³⁰ Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA). www.cca.org

Ambiente, el cual tiene como objetivo particular el promover la cooperación ambiental entre los tres países. También puede formular y emitir recomendaciones en asuntos ambientales, incluyendo investigación científica y tecnológica, técnicas y estrategias en previsión de contaminación, y divulgación de estudios del medio ambiente. Esta institución se ha convertido en uno de los principales voceros en América del Norte para la promoción de la integridad ambiental, y está apoyado por un secretariado que radica en Montreal, Canadá.¹¹ Su función puede ayudar a prevenir potenciales conflictos de comercio y medio ambiente, y promover la efectiva aplicación de leyes ambientales, como parte de su mandato estipulado por el ACAAAN.

Las negociaciones para la coordinación y funcionamiento de la CCA fueron en principio impulsadas principalmente por los Estados Unidos, y asumidas y aceptadas con reticencia por México y Canadá. De entrada, surgieron divergencias con relación a los poderes y autonomía del Secretariado del CCA, la participación pública y las sanciones comerciales.

A mediados de 1993, cuando todas las funciones del CCA habían sido ya definidas, la estructura del Secretariado presentaba aún problemas. Canadá y México pretendían que el Secretariado se concentrara sólo en su misión de difusión de información y que no tuviese ninguna autoridad para llevar a cabo investigaciones sobre los socios, sobre todo en cuanto la eficacia de las legislaciones ambientales internas. Nuestro país consideraba que la CCA

¹¹ El Secretariado está apoyado igualmente por una oficina de enlace en la Ciudad de México.

sería sólo otra institución internacional dotada de una burocracia estática y dirigida, principalmente por funcionarios estadounidenses.⁵²

El CCA también monitorea los efectos en materia ambiental del TLCAN y patrocina un programa de investigación en comercio y medio ambiente.⁵³ De mejorarse la aplicación de elementos regulatorios de este último, podría mejorar la protección integral del medio ambiente de esta región continental, y el CCA demostraría su funcionamiento como una institución creíble y parte de una coordinación regional que buscaría armonizar objetivos comerciales y de medio ambiente.⁵⁴

En cuanto a la participación pública en la estructura institucional del CCA, es necesario mencionar que México se ha mostrado silencioso sobre el derecho de los ciudadanos de mandar investigaciones públicas en caso de falta de transparencia y de aplicación efectiva de las leyes ambientales. El Consejo del CCA tiene en teoría, el poder discrecional de abrir sus reuniones al público y de hacer accesibles algunos documentos oficiales. Existe la posibilidad de apertura pública de las reuniones del Consejo, salvo en caso de acuerdo unánime de los tres miembros para tener una sesión a puerta cerrada.⁵⁵

Desde un principio de las negociaciones existieron también la previsión de sanciones comerciales en caso de incumplimiento o faltas, impulsadas principalmente por

⁵² Fitoussi, Florence. *L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement et le processus de participation*. Université de Québec à Montréal (UQAM), Montreal, 2003, p.29

⁵³ Nowlan, Linda and Rolfe Chris. *Kioto, POPs, and Straddling Stocks: Understanding Environmental Treaties*. West Coast Law Research Fondation, Vancouver, 2003, p.178

⁵⁴ Cordonier Marie-Claire, et al. *Ecological Rules and Sustainability in the Americas*. International Institute for Sustainable Development, Winnipeg, 2002 p. 147

⁵⁵ Fitoussi, Florence. *L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement et le processus de participation*. Université de Québec à Montréal (UQAM), Montreal, 2003, p.30

Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que buscaban incorporar una alternativa que a través de sanciones efectivas coaccionaran actividades atentatorias al medio ambiente. Por esta razón, las demandas crecientes de diversas ONG (entre ellas Greenpeace y Sierra Club), enfocadas a establecer sanciones comerciales dentro del ACAAN, suscitaron que los promotores del TLCAN en general y los Republicanos estadounidenses en particular, manifestaran temores sobre el posible sesgo e influencia que podrían tener esas ONG en la esfera ambiental posterior a la puesta en marcha del tratado. Los Republicanos estadounidenses temían que el ACAAN y el TLCAN serían sobrecargados por sanciones comerciales, contradiciendo de esta manera los objetivos primarios del libre comercio. Suponían igualmente con reticencia, que se crearía una nueva organización internacional dotada de poderes de regulación y ejecución en el sector privado, lo que atentaría igualmente a la concepción neoliberal del TLCAN. Estos temores fueron sin embargo disipados cuando Canadá propuso que las sanciones comerciales inicialmente propuestas fueran reemplazadas por amonestaciones a los gobiernos, a fin de no incluir restricciones comerciales en un acuerdo esencialmente propugnador del libre intercambio. La propuesta canadiense era sin embargo, funcional de manera práctica sólo en su propia legislación, porque sus tribunales pueden hacer aplicables las resoluciones de organismos internacionales. Los Estados Unidos y México, por su parte, los resolutiveos y tratados internacionales no tienen de manera automática fuerza de ley. Adicionalmente, la mayor parte de la opinión pública canadiense veía la introducción de sanciones comerciales como una oportunidad de los Estados Unidos para proteger su mercado interno, provocando así daños económicos a la economía canadiense que es tradicionalmente, muy dependiente de las exportaciones hacia ese país.⁷⁷

⁷⁷ Fitoessi, Florence. *L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement et le*

A pesar de la menor rigurosidad adoptada, y a la responsabilización de los gobiernos para asumir en gran parte los problemas ambientales generados por la actividad de sus empresas, las disputas ambientales han surgido entre los miembros del TLCAN, y ha habido un número destacable de casos que involucran proyectos de inversión enfrentados con diversas leyes de protección al medio ambiente. El artículo 1110 del TLCAN incorpora la regla legal internacional que refiere que "ninguna expropiación puede darse sin compensación", y algunos de los casos de disputa han argumentado, al amparo del artículo mencionado, que las regulaciones ambientales del TLCAN pueden interpretarse como expropiaciones.²⁷

Algunos de los casos más notorios del Capítulo 11 del TLCAN son los siguientes:

- *Ethyl Corporation vs. Canadá*, en el cual Canadá debió pagar a Ethyl 13 millones de dólares por costos y beneficios perdidos a causa de una ley temporal, la cual impidió la importación de MMT, un producto químico sospechado como neurotóxico, y que era manufacturado por Ethyl, y
- *Metalclad vs. México*, en el cual un tribunal del TLCAN condenó al gobierno mexicano al pago de casi 16 millones de dólares en daños a favor de la empresa, a pesar de que existía la prohibición para concluir un confinamiento de residuos peligrosos, mismo que Metalclad había comenzado a construir, no obstante que

processus de participation. Université de Québec à Montréal (UQAM), Montreal, 2003, p.31

²⁷ Hay una amplia revisión de estos casos en Marna Howard, *Private Rights, Public Problems: A Guide to NAFTA's Chapter on Investor Rights*, Winnipeg, 2001, www.iisd.ca

nunca había obtenido un permiso municipal para su construcción.³⁸ Una apelación a la Suprema Corte de la Columbia Británica derivó que, a pesar de que el tribunal había usado una definición "extremadamente amplia" del concepto expropiación, su veredicto era razonable, y reducía la condena de daños a aproximadamente 15 millones de dólares estadounidenses.

Un caso controversial que no ha sido aún decidido es:

- *Sun Belt Water vs. Canadá*, en el cual Sun Belt demanda 1.5 - 10 millardos de dólares estadounidenses, alegando daños sufridos cuando el gobierno de la Columbia Británica impuso una moratoria en la expedición de nuevas licencias para la exportación masiva de agua, y suspendió la licencia que tenía Sun Belt. Este caso no ha sido aún resuelto.

Como resultado de estas y otras disputas, los socios del TUCAN tomaron el acuerdo de elaborar una nota aclaradora de las previsiones del Capítulo 11. La nota hace recomendaciones sobre la transparencia, pero no menciona que acciones del gobierno son equivalentes a expropiación, el aspecto más controversial del referido Capítulo 11.³⁹

³⁸ Pauli, María Luisa. *En Guadalcázar, SLP, enorme bomba tóxica*. La Jornada, México, D.F., 28 de agosto de 1996. "Pese a contar con los permisos federales, Metalclad no pudo operar porque el ayuntamiento de Guadalcázar le negó el permiso de construcción. Lo anterior derivó en la cancelación del proyecto y el abandono en la zona de 10 mil toneladas de desechos tóxicos, ahora en peligro de estallar." www.jornada.unam.mx

³⁹ Nowlan, Linda and Rolfe Chris. *Kioto, POs, and Straddling Stocks: Understanding Environmental Treaties*. West Coast Law Research Foundation, Vancouver, 2003, p.177

A diez años de distancia es posible evaluar las implicaciones ambientales del TLCAN para México a través de un informe emitido por la CCA con motivo del décimo aniversario de la firma del tratado. En ese documento se reconoce que el TLCAN ha traído consigo más contaminación a las zonas fronterizas de México, Estados Unidos y Canadá, las cuales son afectadas por un aumento en las emisiones y el ruido. De esta manera, algunas comunidades fronterizas de los tres países que conforman el bloque han pagado la apertura del mercado con más emisiones contaminantes por actividades de los sectores petrolero, de metálica básica y transporte.⁴⁰ Se menciona asimismo, contaminación del aire por monóxido de carbono, mientras que en el caso de la industria metálica básica, en cambio, la contracción de ese rubro en Canadá coincide con la reducción de las emisiones tóxicas de ese sector.⁴¹

A través de las recomendaciones emitidas en su informe de junio de 2004, la CCA reconoce sus limitaciones institucionales y operativas en el ámbito que pretende influir. En términos generales convoca a un mayor involucramiento de las instancias gubernamentales de los tres países, a una mayor difusión de sus acciones y al cumplimiento efectivo de las recomendaciones que en su momento llegue a emitir.⁴² Los alcances que pudiera tener el funcionamiento de la CCA se limitan entonces al ámbito de la reflexión y sugerencia, sin

⁴⁰ Stiglitz, Joseph. *La grande désillusion*. Éditions Fayard, Paris, 2002. "En la mayoría de los casos, los beneficios de la mundialización han sido menores de lo que afirman sus partidarios, y el precio a pagar ha sido muy caro: el medio ambiente ha sido destruido, la corrupción ha gangrenado la vida política y la rapidez del cambio no ha dejado a los países el tiempo para adaptarse culturalmente" p. 33

⁴¹ El Economista. *Décimo Aniversario del TLCAN*. 12 de diciembre de 2003. www.economista.com.mx/

⁴² Deblock, Christian. *L'Organisation mondiale du commerce. Où s'en va la mondialisation?* Éditions Fides, Québec, 2002. "... los acuerdos [comerciales] están hechos en el mismo molde, todos tienden a reconocer los derechos de los inversionistas, a cubrir todo lo que, de cerca o de lejos, se relaciona con los asuntos económicos, dejando en un plano secundario otras cuestiones: la democracia, la emigración, los derechos sociales, el medio ambiente, la lucha contra el narcotráfico, o aun la seguridad..." p. 93

poder influenciar de manera efectiva y complementaria con el libre comercio, las políticas nacionales de protección al medio ambiente.¹⁰

La implementación del TLCAN hizo necesaria la aparición de diversas instituciones y la readecuación de algunas otras ya existentes, a fin de lograr niveles de eficiencia que aseguraran la funcionalidad del tratado. No obstante, este cambio institucional en nuestro país ha enfrentado múltiples obstáculos para ser llevado a la práctica, y se ha traducido en una incapacidad para la ejecución y cumplimiento de leyes y reglamentos relacionados con los requerimientos del TLCAN. En la realidad cotidiana de nuestro país subsisten problemas que impactan en el conjunto institucional y su observancia: la corrupción, el contrabando, la concentración desigual del ingreso, la inseguridad, entre otros, son factores que neutralizan los eventuales beneficios que pudieran derivar del nuevo marco institucional.¹¹

En lo referente a Canadá, también se ha iniciado un proceso de reajuste institucional, el cual, como hemos visto, tiene particularidades más enfocadas a una creciente integración con los Estados Unidos, y al papel de nación capitalista con fuerte estructura económica basada en su sector servicios al que pretende convertirse en el presente siglo. De esta manera, el esquema institucional canadiense pretende responder a requerimientos derivados del TLCAN, aunque su interés más específico está enfocado en la relación estrecha con los

¹⁰ Ver Comité de Revisión y Evaluación del Decenio (CCA). *Diez Años de Cooperación Ambiental en América del Norte*. www.ccc.org/

¹¹ Korten, David. *When Corporations Rules the World*. Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, Ca., 1995. "Los filósofos morales del liberalismo de mercado perpetran distorsiones al soslayar la distinción entre los derechos del dinero y los derechos de la gente. En consecuencia, han igualado la libertad y derechos de los individuos con la libertad de mercado y los derechos de propiedad." p. 83

Estados Unidos, y correspondiéndole a nuestro país la extensión de algunos de los beneficios que puedan derivarse de la readecuación institucional canadiense hacia el TLCAN.

Consecuentemente, aunque existen nuevas "reglas del juego" derivadas del TLCAN que han permitido condiciones más favorables para un creciente intercambio comercial entre México y Canadá, estas han sido implementadas por las exigencias mismas del tratado trilateral, y no como resultado de una negociación bilateral entre ambos países. Y aunque esto no significa que México enfrente una condición discriminatoria, sí evidencia que la importancia de nuestro país en el terreno negociador del TLCAN es relativamente menor a la de los otros dos socios comerciales. Debe reconocerse sin embargo, que dentro de este esquema comercial el crecimiento comercial mexicano ha tenido resultados positivos, y la transparencia y simplificación que el compromiso institucional del TLCAN ha requerido de sus participantes, aún con los problemas estructurales que enfrenta nuestro país, ha llevado un mejoramiento en la eficiencia de los intercambios.⁴⁷

3.3 Competitividad en el marco del TLCAN

⁴⁷ Harris, Richard. *Les liens en Amérique du Nord. Occasions et défis pour le Canada*. Université de Calgary Presse, Calgary, 2003. "...aunque Canadá y México comparten numerosos problemas y preocupaciones económicos y políticos con los Estados Unidos, la relación no es la misma para cada país. Los lazos internacionales existen desde hace mucho tiempo y tienen interés para los Estados Unidos, tanto en el plan económico como geopolítico, pero han evolucionado de manera diferente. La negociación del TLCAN suscitó mucho interés desde el punto de vista de la identificación o de la promoción de elementos comunes en las tres naciones, pero sus esfuerzos institucionales han dado resultados todavía limitados." p. 542

La ascensión del paradigma neoliberal como modelo predominante en las economías mundiales se ha manifestado no solamente en términos de producción y comercialización, sino ha abordado también el ámbito político y social a través de acuerdos e instituciones, tanto nacionales como internacionales. Una expresión de este modelo neoliberal globalizado puede verse en la creciente inserción de la economía de mercado en una estructura de instituciones que le permitan funcionar adecuadamente, aún y cuando algunas de estas instituciones pudieran no estar directamente relacionadas con las actividades de mercado; no obstante, la función de estas instituciones es la de servir a las necesidades de la economía de mercado, aún si su objetivo formal es el de apoyar la logística interna de la propiedad privada y el cumplimiento de los contratos.¹⁷ De acuerdo a los trabajos teóricos que Dani Rodrik ha llevado a cabo sobre ese tema, es posible identificar cinco tipos principales de instituciones que regulan la economía de mercado:

- 1) 1) Instituciones de derechos de propiedad,
- 2) 2) Instituciones regulatorias,
- 3) 3) Instituciones de estabilización macroeconómica,
- 4) 4) Instituciones de seguridad social, y
- 5) 5) Instituciones para el manejo de conflictos, siendo la más importante, desde el punto de vista de Rodrik, la primera de ellas, toda vez que su buen funcionamiento, expresado por el "control" de los bienes producidos o mejorados, ha sido la clave en el crecimiento económico de occidente.¹⁷

¹⁷ Rodrik, Dani. **Institutions for High-Quality Growth: what they are and how to acquire them**. National Bureau of Economic Research, February 2000. www.nber.org, p. 4

¹⁷ Rodrik, Dani. **Institutions for High-Quality Growth: what they are and how to acquire them**. National Bureau of Economic Research, February 2000. www.nber.org p. 5

En la medida en que las instituciones adquieren mayor fortaleza, continuando en la lógica de Rodrik, se podrá acceder a mejores niveles de crecimiento económico y eventualmente a patrones de bienestar más altos. En el largo plazo, el principal elemento que resulta en estándares de vida de los países avanzados es la instauración de instituciones eficientes, pues a través de ellas se podrán establecer las "reglas del juego" sociales que aseguren el funcionamiento adecuado de la economía de mercado (North, 1990). En esta lógica, la importancia relativa de las instituciones se incrementa en la medida que el ámbito del mercado se extiende y se profundiza, reforzando la actuación de las instituciones como instancias de un mejor funcionamiento de la economía en general y los mercados en particular.³⁸

A fin de determinar la calidad de las instituciones diversos organismos internacionales han utilizado indicadores basados en percepción de la eficiencia institucional en algunos temas de aseguramiento de la propiedad y del cumplimiento de las leyes en las que se sustenta el aparato institucional.³⁹ Uno de estos organismos internacionales es el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), el cual considera que una de las cosas más importantes para el bienestar de un país es la tasa de crecimiento agregado de la economía, medido como una variable de competitividad. Considera asimismo, que el proceso de crecimiento económico es muy complejo y que un país requiere de varios factores para alcanzarlo de manera exitosa, por lo cual el WEF busca evaluar el potencial de las economías mundiales para lograr crecimiento económico en el mediano y largo plazo, a fin

³⁸ Rodrik, Dani. **Growth Strategies**. National Bureau of Economic Research, October 2003. www.nber.org p. 25.

³⁹ Rodrik, Dani. **Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development**. National Bureau of Economic Research, October 2002. www.nber.org p. 2

de ofrecer un acercamiento descriptivo de la situación actual y perspectivas económicas internacionales. Consecuentemente, ha formulado el denominado Índice de Competitividad para el Crecimiento (GCI, de acuerdo a sus siglas en inglés), el cual actualiza de manera anual y puede ser utilizado como un instrumento explicativo del crecimiento de cada país.⁵⁰

El GCI se basa en tres ideas centrales. La primera de ellas es que el proceso de crecimiento económico puede ser conformado principalmente por tres amplios mecanismos, descritos como los “tres pilares” en los cuales se basa el proceso de crecimiento económico:

- a) El ambiente macroeconómico. Su importancia radica en la seguridad que puede significar para el establecimiento y consolidación institucional. Aunque por si sola no puede incrementar la tasa de crecimiento de un país, su ausencia puede inhibir las perspectivas de continuidad económica.
- b) La calidad de las instituciones públicas. La operación de las empresas privadas requieren la presencia de instituciones que garanticen un entorno favorable. Así por ejemplo, las compañías privadas no pueden operar eficientemente en entornos donde las obligaciones contractuales pueden ser evadidas, o donde el cumplimiento legal es débil o inexistente.

⁵⁰ World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report. 2000-2004*. Oxford University Press. Nueva York, 2004 p. 4

c) La tecnología. Partiendo de la teoría de crecimiento neoclásica, el WEF considera que a largo plazo, una economía no puede crecer a menos que tenga progreso tecnológico. Los otros dos determinantes de crecimiento pueden disminuir en importancia en la medida en que su interrelación se hace más eficiente. El ambiente macroeconómico de lugar a instituciones más sólidas, y que estas influyan en un ambiente macroeconómico más estable, dando como resultado posible un crecimiento económico mejorado, así como una reducción relativa de la influencia de ambos aspectos. Sin embargo, el desarrollo tecnológico seguiría siendo necesario para mantener un ritmo económico creciente y evitar el rezago comparativo con otras naciones.

Con base a los conceptos descritos, el Índice de Competitividad para el Crecimiento (GCI) es construido de manera empírica a partir de dos principales fuentes de información: datos públicos disponibles de manera abierta, y datos de la Encuesta de Opinión Ejecutiva del Foro Económico Mundial, con lo cual se estiman tres componentes indexados que representan los tres pilares del crecimiento. Estos tres componentes son conocidos como índice de ambiente macroeconómico, índice de instituciones públicas, e índice tecnológico, y son utilizados combinadamente para calcular el GCI global.⁵¹

La segunda idea que fundamenta el GCI consiste en que aunque el avance tecnológico es generalmente considerado como un factor importante del crecimiento económico de una nación, sus avances pueden tener diferentes orígenes para diferentes países. De esta

⁵¹ World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report, 2000-2004*. Oxford University Press. Nueva York, 2004 p. 5

manera. para economías cercanas ya a la frontera tecnológica, el único modo de mejorar tecnológicamente es a través de la innovación, mientras que, para países atrasados en el campo tecnológico, los avances en este aspecto pueden ser logrados a través de innovaciones por una parte, y por la otra, adoptando o copiando el conocimiento previamente desarrollado en algún país avanzado, mediante la transferencia de tecnología.

La tercera idea relacionada con el GCI es que la importancia de los determinantes de competitividad económica varían según la caracterización de cada país analizado, en el sentido de si es un país esencialmente innovador tecnológico o no. Para un país cuya plataforma tecnológica es esencialmente innovadora se aplica una ponderación de mayor peso en el aspecto tecnológico para determinar el GCI ($GCI = \frac{1}{2}$ índice tecnológico + $\frac{1}{4}$ índice de instituciones públicas + $\frac{1}{4}$ índice de ambiente macroeconómico), mientras que para los países, que como el nuestro, adolecen de un sólido desarrollo innovador tecnológico propio, la determinación del GCI se hace con un criterio menos riguroso en el aspecto tecnológico ($GCI = \frac{1}{3}$ índice tecnológico + $\frac{1}{3}$ índice de instituciones públicas + $\frac{1}{3}$ índice de ambiente macroeconómico). De esta manera, se pretende que la calificación de cada nación sea más acorde a su estructura económica, y ofrezca un reflejo más realista de su situación competitiva.⁵²

Como puede verse en el Cuadro 3, en el cual aparecen las tres categorías de calificación descritas, en los últimos tres años se ha registrado una tendencia negativa de México en el ranking de competitividad mundial elaborado por el WEF. Del lugar 42 que guardaba en el

⁵² World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report. 2000-2004*. Oxford University Press. Nueva York, 2004 p. 6

año 2001, pasó después al lugar 45, y finalmente el año pasado cerró en el puesto 47 de una lista de 102 países analizados. Este cambio puede explicarse por el deterioro comparativo de los 3 índices a lo largo de ese periodo, especialmente en el tocante al ambiente macroeconómico, en el cual pasamos de un lugar 36 en 2001 al 54 en 2003, lo que puede revelar una situación económica nacional más difícil. La situación institucional por el contrario, obtuvo una ligera mejoría de 6 posiciones en los tres años descritos, aún cuando en 2002 había mejorado sensiblemente su posición y esta se vio mermada en el año pasado. El aspecto tecnológico por su parte, ha retrocedido también en importancia internacional, aún cuando el año pasado tuvo una recuperación de cuatro posiciones.

Cuadro 3. Índice de Competitividad para el Crecimiento (GCI)

	Índice de Competitividad para el Crecimiento		Índice de Ambiente Macroeconómico		Índice de Instituciones Públicas		Índice Tecnológico	
	Lugar	GCI	Lugar	Índice	Lugar	Índice	Lugar	Índice
2003								
Canadá	16	5.2	11	5.0	24	5.5	11	5.2
México	47	4.1	54	3.7	50	4.0	22	4.0
2002								
Canadá	8	5.3	12	4.8	9	6.0	8	5.1
México	45	4.1	21	4.5	5	4.0	47	3.8
2001								
Canadá	3	5.9	13	4.7	11	6.0	2	6.4
México	42	4.3	36	4.2	56	4.0	36	4.7

Fuente: Elaboración propia con datos del World Economic Forum

En el caso de nuestro socio comercial, la clasificación del WEF le asignó también un comportamiento negativo, al cambiar el GCI canadiense del lugar 3 en el año 2001 al 16 en el año pasado. Sus indicadores de instituciones y tecnología retrocedieron conjuntamente,

al pasar de la posición 11 a la 24 en lo referente al ámbito institucional, y del 2 al 11 en la calificación de tecnología; como puede verse en el Cuadro 3, el único factor mejorado fue el de ambiente macroeconómico que del lugar 13 pasó al 11 a nivel mundial, derivado de una modesta mejoría en la situación económica de ese país.

Además de la clasificación que lleva a cabo el WEF, existe otro organismo internacional denominado Instituto para el Desarrollo Gerencial (Institute for Management Development ó IMD, en inglés), el cual elabora y publica una calificación anual de la competitividad de un conjunto de más 70 economías. La determinación competitiva de cada una y su posición mundial la establece empíricamente, al igual que el WEF a partir de sondeos y encuestas, además de información estadística, aunque incorporando algunos criterios de calificación diferentes, aunque no contradictorios, que derivan en cuatro factores competitivos globales para ubicar la posición internacional que ofrece cada economía:

- 1) Desempeño económico, que comprende la situación económica del país a nivel macro (empleo, PIB, comercio exterior, reservas internacionales, flujos de inversión, etc.)
- 2) Eficiencia del gobierno, la cual califica el desempeño institucional del país (aspecto fiscal, política cambiaria y monetaria, finanzas públicas, etc.),
- 3) Eficiencia de Negocios, que asigna un nivel de acuerdo al ámbito bancario, financiero y de inversión, entre otros factores, que favorecen negocios nuevos y ya establecidos, y
- 4) Infraestructura, que contempla aspectos de población, de uso energético, desarrollo tecnológico y científico, salud pública y de medio ambiente, entre otros. No obstante que no ofrece índices de calificación como el WEF y que al igual que este

ofrece información relativamente reciente. la jerarquización internacional que asigna a cada nación ofrece una perspectiva que permite confirmar el desempeño competitivo de sus economías y las perspectivas que guarda.

El Cuadro 4 nos muestra como ha evolucionado la posición competitiva de México a partir de 1997. A nivel general, México registra un comportamiento negativo, pues pasamos de un lugar 40 en 1997, al 56 en 2004, aún y cuando durante los primeros tres años analizados el país había mejorado sensiblemente en su posición. En los cuatro factores competitivos estudiados, puede verse también una tendencia, toda vez que se registraron mejores resultados en 1997-1999, pero posteriormente se deterioró la posición competitiva de todos los factores, lo cual puede interpretarse, comparativamente hablando, como una situación de retroceso de nuestro país con respecto al resto de las economías internacionales.

Para el caso de Canadá, se presenta un mejoría general en su situación competitiva, no obstante algunos altibajos que registró a lo largo del periodo, como se muestra en el Cuadro 4. El aspecto tecnológico, donde recupera la posición 6 que presentaba en el año 1997, fue el que se mantuvo más homogéneo, a diferencia del Desempeño Económico, que alcanzó una mejoría destacable. En lo que respecta a sus factores de eficiencia, tanto del ámbito gubernamental como de negocios, éstos mejoraron también de manera relativa, a pesar de algunos descensos que presentó la eficiencia gubernamental en 1998 y 2003. Su calificación de Infraestructura se mantuvo en un rango de los primeros diez países mejor capacitados en ese aspecto a nivel mundial, lo que le ha permitido ofrecer una situación competitiva importante.

Cuadro 4. Clasificación en el Ranking Mundial y Factores Competitivos

	Clasificación	Desempeño Económico	Eficiencia del Gobierno	Eficiencia de Negocios	Infraestructura
2004					
Canadá	5	6	5	5	5
México	56	52	50	57	58
2003					
Canadá	6	11	12	9	9
México	53	47	42	54	57
2002					
Canadá	7	13	9	6	7
México	43	40	31	44	46
2001					
Canadá	9	11	9	10	9
México	36	27	25	41	42
2000					
Canadá	8	9	15	8	11
México	33	31	27	34	40
1999					
Canadá	2	5	3	3	5
México	14	9	14	16	23
1998					
Canadá	8	11	13	7	4
México	34	23	31	39	39
1997					
Canadá	10	21	9	10	6
México	40	41	29	38	26

Fuente: Elaboración propia con datos del Institute for Management Development

Por los resultados descritos, es posible inferir que la situación económica y de competitividad para el caso mexicano, considerada a partir de los indicadores ofrecidos por el World Economic Forum y el Institute for Management Development, se ha visto impactada negativamente en términos generales. Aún cuando el TLCAN ha aportado cierto

dinamismo en nuestro comercio con Canadá. a partir del incremento en volumen de las exportaciones hacia ese país, este nuevo patrón comercial no ha sido un factor relevante en términos de una mejor competitividad nacional. Para el caso canadiense, su situación no presenta modificaciones sustanciales desde el punto de vista de calidad económica y de capacidad competitiva; aun cuando su clasificación en el WEF es menos favorable que la ponderación ofrecida por el IMD, su participación como nación capitalista industrializada y con alta orientación hacia las exportaciones continua vigente, y sus perspectivas económicas no parecen ser desfavorables para el futuro inmediato.

A efecto de contar con una perspectiva adicional de la situación de ambos países, la obtención de algunos indicadores comparativos pueden ofrecer algunos datos interesantes. En el Cuadro 5 se confirma que la productividad de ambos países se ha visto incrementada en los últimos diez años. La brecha de productividad existente entre las dos economías se ha caracterizado por mantenerse en una proporción desfavorable para nuestro país, aún cuando entre 1993-2002 se registró una ligera mejoría, sin embargo para el años siguiente se volvió a los niveles de 10 años antes. Atendiendo los coeficientes comerciales, podemos ver que la importancia del comercio exterior de nuestra economía con respecto a la canadiense continúa guardando una situación discreta en lo que respecta a las importaciones que adquirimos de Canadá, y no obstante que la instauración del TLCAN haya permitido incrementar los volúmenes de ventas mexicanas hacia ese país, México mantiene aún una participación comercial menor en las adquisiciones foráneas canadienses. Los índices de esfuerzo exportador y dependencia externa confirman esta característica, pues como puede observarse en el cuadro de referencia, los rangos se mantienen sin mucha diferencia, y la participación porcentual revela una interrelación comercial relativamente

menor con respecto al principal socio comercial común que son los Estados Unidos. Finalmente, el indicador de Comercio Intraindustrial entre ambos países revela una ventaja de la economía canadiense con respecto a la mexicana, lo que le permite a ese país mantener una posición económica más favorable que la de México. De acuerdo a los trabajos de Krugman, en el sentido de que el comercio Intraindustrial le permite a un país especializarse en las actividades productivas que le son más favorables, ampliando de manera paralela la variedad de mercancías disponibles para su consumo doméstico, y con esto puede lograr una producción de escala mayor, con niveles de productividad más altos, y costos potencialmente más bajos, es posible plantear que los beneficios de este tipo comercio que podrían derivarse del TLCAN, han sido poco aprovechados por México.

Cuadro 5. Indicadores de Productividad 1994-2003

	Brecha de		Coeficiente de Importación M/VBP*100	Coeficiente de Exportación X/VBP*100	Esfuerzo	Dependencia	Comercio
	Productividad Productividad producc/ pers ocup)*100	Productividad (pdvdad Méx/ pdvdad Can)*100			Exportador X/(VBP+ (M-X))*100	Externa M/(VBP+ (M-X))*100	Intraindus- tr- [(X+M)-X-M]/ (X+M)*100
1994 México	13.8	35.8	1.0	4.5	4.6	1.1	37.8
Canadá	38.6	279.7	0.5	0.1	0.1	0.5	162.2
1995 México	10.2	25.5	1.6	7.6	8.1	1.7	34.4
Canadá	40.0	392.2	0.6	0.1	0.1	0.6	165.6
1996 México	13.0	31.6	1.4	7.2	7.6	1.5	33.6
Canadá	41.2	316.9	0.7	0.1	0.1	0.7	166.4
1997 México	14.8	35.2	1.2	6.9	7.3	1.2	28.6
Canadá	42.1	284.5	0.7	0.1	0.1	0.7	171.4
1998 México	13.1	34.5	1.3	7.3	7.8	1.4	30.9
Canadá	40.0	289.9	0.7	0.1	0.1	0.7	169.1
1999 México	17.0	40.4	1.2	7.3	7.8	1.2	27.3
Canadá	42.1	247.6	0.9	0.1	0.1	0.8	172.7
2000 México	19.2	42.4	1.3	7.9	8.5	1.4	27.7
Canadá	45.3	235.9	1.0	0.2	0.2	1.0	172.3
2001 México	20.5	46.6	1.5	6.9	7.3	1.6	35.9
Canadá	44.0	214.6	1.0	0.2	0.2	1.0	164.1
2002 México	20.8	46.8	n.d.1/	n.d.1/	n.d.1/	n.d.1/	30.5
Canadá	44.4	213.5	1.0	0.2	0.2	1.0	169.5

2003	México	20.1	37.0	n.d.1/	n.d.1/	n.d.1/	n.d.1/	29.9
	Canadá	54.3	270.1	1.1	0.2	0.2	1.1	170.1

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Estadísticas Canadá e Industrias Canadá

¹ VBP de México no disponible (septiembre 2004)

CONCLUSIONES

Hasta antes de la década de 1990, las relaciones comerciales de México y Canadá no habían tenido mayor relevancia, no obstante los acercamientos económicos registrados a principios del siglo XX bajo la forma de inversión extranjera directa proveniente de Canadá, principalmente en los campos de electricidad y banca. Las estructuras económicas de ambos países han estado tradicionalmente subordinadas al patrón económico de los Estados Unidos, y aunque la economía canadiense es cuantitativamente más grande que la de nuestro país, ambas mantienen una fuerte dependencia con respecto al funcionamiento y requerimientos de la economía estadounidense.

Una parte fundamental del desarrollo económico del Canadá ha sido sustentado a partir de un fuerte sector primario exportador, complementado con un sector industrial de acelerado crecimiento desde mediados del siglo pasado con flujos exportadores crecientes, sobretodo hacia los Estados Unidos. México mantuvo durante un largo periodo un patrón económico de corte nacionalista que buscó en la industrialización acelerada durante la segunda mitad del siglo, una posible alternativa para desarrollarse y alcanzar una eventual independencia económica con relación a Estados Unidos.

A partir de la generalización del paradigma neoliberal que siguió al derrumbe de la Unión Soviética, tanto México como Canadá han orientado sus economías a un escenario de competencia liberal comercial abierta. México inició de manera unilateral este proceso en

los años ochenta, y desde entonces previó la posibilidad de una integración comercial con Estados Unidos como un punto clave en sus aspiraciones de crecimiento acelerado. La actividad primaria-exportadora se dejó de considerar como eje económico y se reforzó la actividad secundaria como basamento exportador, en la idea de que nuestra ventaja comparativa de mano de obra barata sería un factor de atracción de inversión y crecimiento industrial.

Canadá por su parte, asumió también una apertura comercial generalizada en los últimos veinte años del siglo XX. Ante los avances científicos tecnológicos en la industria, y la nueva división internacional del trabajo donde el surgimiento y consolidación de los países orientales como proveedores industriales del mundo, Canadá inició un proceso de reconversión productiva, abandonando paulatinamente su carácter de país altamente industrializado por un nuevo patrón donde las industrias de alta tecnología y mano de obra altamente calificada sustituirían el anterior modelo manufacturero de mano de obra intensiva y producción masificada.

Estos cambios internos de los dos países, adicionados al liderazgo neoliberal de los Estados Unidos, confluyeron en 1994 con la formación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual representaba la formal eliminación de las barreras aduaneras para dar libre tránsito a los flujos comerciales entre los tres países. El papel de nuestro país en este tratado ha sido relativamente menor al esperado por el gobierno mexicano, no obstante los crecimientos alcanzados en exportaciones hacia los otros dos países socios. La asimetría entre los miembros del tratado siguen siendo muy marcadas y nuestra economía sigue estando subordinada a los intereses del vecino del norte.

En el intercambio comercial con Canadá, nuestro país ha alcanzado mayores logros en términos comerciales, pues a lo largo de los primeros diez años la balanza comercial entre ambas naciones ha sido permanentemente favorable a la economía mexicana, principalmente por las crecientes exportaciones que surgieron después del inicio formal del tratado. Estos logros se han concentrado sin embargo, en tres rubros comerciales, principalmente: el automotriz, máquinas y aparatos mecánicos, y equipo y material eléctrico, los cuales, en su conjunto, implican más del 70 por ciento de las exportaciones totales hacia Canadá. Estos tres rubros tienen efectos multiplicadores importantes para la economía en general y representan, cada uno en su medida, generadores de empleo por su demanda de mano de obra intensiva. En este sentido, podemos hablar de un impacto positivo a la economía de México en cuanto al incremento exportador, aunque este éxito se limita a una parte muy restringida de la economía en su conjunto, con limitantes en cuanto a dependencia tecnológica, y con el riesgo permanente de ser desplazada por el avance competitivo de las economías asiáticas.

Aunque las exportaciones de Canadá a nuestro país han crecido también a partir del TLCAN, su ritmo ha sido menor comparadas con las de nuestro país. Debe destacarse que existe una coincidencia en los dos principales rubros de exportación de ambos países – automotriz y aparatos mecánicos –, lo que los convierte en rubros de intercambio mutuo. En el caso del sector automotriz, México exporta a Canadá modelos de automóviles que no son producidos en esa nación, aunque exista la misma empresa en ambos países (el caso del modelo "beetle" de Volkswagen, por ejemplo); esta es una manera en la que las empresas del sector aprovechan la ventaja comparativa de la mano de obra mexicana. El subsector de autopartes es otra actividad importante, ya que al ser un segmento que implica la

conurrencia de una gran cantidad de empresas subcontratistas para fabricar de manera especializada diversos componentes automovilísticos, resulta más ventajoso para nuestro país la producción de este tipo de mercancías y en consecuencia son más competitivas, comercialmente hablando, que las que se puedan producir en una nación, como Canadá, donde los costos son más altos. En lo referente al segmento de máquinas y aparatos mecánicos, la industria mexicana comparte también exportaciones importantes con Canadá, siendo los principales productos que vende nuestro país de este segmento los referentes a máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades, es decir, equipos de cómputo que son producidos principalmente por la industria ensambladora de exportación. El otro rubro que Canadá exporta mayormente a nuestro país corresponde a semillas oleaginosas que son requeridas por la industria de aceites alimenticios de nuestro país. La compra de este tipo de productos confirma en parte la incapacidad de nuestra industria agropecuaria para satisfacer los requerimientos domésticos.

En la medida que la economía mexicana continúe orientada a procesos manufactureros de alta incorporación de mano de obra, es factible que en el futuro se debilite progresivamente la ventaja comparativa de los bajos salarios pagados por la industria mexicana. Para una situación de mejoría futura, los flujos de capital deberían ser atraídos y canalizados no sólo mayoritariamente a inversiones de portafolio bursátil, sino a inversiones de carácter fijo y de largo plazo. Lamentablemente esta es una decisión que escapa de la esfera económica estrictamente hablando, y requiere de la intervención de otras instancias.

La mano de obra relativamente barata sigue siendo considerada como elemento de atracción de la inversión foránea, y aunque si bien es cierto que el crecimiento de las

exportaciones se explica por este factor de bajo costo, es también cierto que la competencia de abaratamiento de la fuerza de trabajo es encabezado por las economías asiáticas y su pujanza, podrían poner en riesgo la hasta ahora ventaja mexicana en este factor. Si bien la productividad de la mano de obra mexicana ha aumentado a lo largo de la vigencia del TLCAN, no existe una correspondencia recíproca en cuanto a salarios reales, ya que estos han mantenido un comportamiento deprimido sin perspectivas de mejoría, sobre todo considerando la competencia referida de la mano de obra asiática. En este mismo rubro, Canadá presenta una situación ventajosa en sus salarios reales, toda vez que durante los primeros diez años del tratado han conservado un nivel comparativamente alto, e inclusive incrementado de manera importante durante el último año; aunque su productividad ha estado inclusive por debajo de la mexicana en los últimos seis años, la mano de obra canadiense sigue teniendo un nivel alto de remuneración.

Para el funcionamiento adecuado del TLCAN ha sido necesaria la implementación de diversas instituciones, tanto a nivel nacional como compartidas por los tres socios. En el caso de nuestro país, las instituciones surgidas a partir del tratado han visto acotada su efectividad por diversos factores que limitan su observancia y cumplimiento, generando una ausencia operativa que tiene que ser resuelta por instancias informales que no necesariamente responden a intereses nacionales.

El aspecto de medio ambiente ha sido desde un principio del LTCAN un tema de preocupación, principalmente por ONGs de los tres países. Aunque teóricamente existe el espíritu legal para cuidar y conservar los recursos del medio ambiente, y en la práctica se han constituido instituciones trilaterales y locales que deben vigilar y dar seguimiento a

critérios comunes de este tema, los reportes y evidencias reales revelan que las instituciones trilaterales han visto muy limitada su capacidad de influencia en las legislaciones nacionales para imponer políticas comunes que efectivamente propugnen por la conservación ambiental.

El aspecto de la competitividad puede ser utilizado como un factor para medir el relativo éxito del TLCAN en las economías mexicana y canadiense. Para el caso de nuestro país, los indicadores nos revelan una situación de mínimo avance de capacidad de competencia internacional, lo que puede ser traducido como un muestra de que el TLCAN ha trascendido marginalmente en este aspecto. La economía canadiense, por su parte, muestra una competitividad favorable, la cual ha mantenido desde hace varios años, y que puede ser interpretada también como poco influenciada por el TLCAN.

A causa del potencial económico y financiero que representan las empresas transnacionales, es posible la existencia de manipulación en la transferencia de precios, es decir, la existencia de transferencias de precios, con la consecuente evasión de impuestos domésticos, de controles gubernamentales y otras reglamentaciones legales, así como la reducción de beneficios y utilidades en los países anfitriones de empresas subsidiarias.

Este fenómeno comercial tiene repercusiones a nivel mundial, puesto que esta práctica alcanza hasta un 40 por ciento del comercio internacional y la tendencia es de verse incrementada conforme las compañías multinacionales expanden sus inversiones y actividades comerciales. Al interior del TLCAN, es dable considerar la existencia de precios transaccionales que no se ajustan a patrones de mercado, sino a estándares internos de empresas pertenecientes a una misma firma matriz.

Para el caso de Canadá, que es considerada una economía de amplia apertura comercial, la transferencia de precios intraindustriales le concierne estrechamente, no solamente por los intercambios al interior del TLCAN, sino en su espectro comercial general, toda vez que un gran número de empresas canadienses son controladas por inversionistas de Estados Unidos, Gran Bretaña y Japón. A fin de hacer frente a este problema, el gobierno canadiense ha implementado desde 1993 una legislación más detallada y acuciosa en cuanto a la transferencia de precios que se dan en las empresas establecidas en su territorio. A través del Programa de Acuerdo de Avance de Precios, las instancias fiscales canadienses llevan a cabo un muestreo aleatorio de empresas para verificar los términos de intercambio comercial que efectúan con el exterior. Con este programa, además de otros mecanismos fiscales implementados en cada provincia, el fisco canadiense ha reducido fugas impositivas.

En lo referente a nuestro país, el proceso de apertura comercial y liberalización económica que dieron origen al TLCAN, implicó igualmente una necesidad de ajuste en el seguimiento a las transferencias de precios operadas entre empresas pertenecientes a un mismo grupo y con operaciones en México y Canadá. A partir de 1992, la legislación tributaria fue modificada para permitir el uso de métodos de cálculo compensatorio fiscal establecidos por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD), con especial énfasis en la vigilancia de las transacciones de intercambio con precios manipulados. De manera general, las empresas de origen extranjero establecidas en México han aceptado estos estándares internacionales. A causa de la hegemonía económica que ejercen los Estados Unidos en el contexto del TLCAN, las políticas futuras de México y Canadá que

puedan permitir un mayor control de los precios de transacción entre empresas establecidas en su territorio, dependerán en buena medida de las políticas regulatorias que el gobierno estadounidense llegue a establecer.

En síntesis de lo expuesto, el estudio del Tratado de Libre Comercio para América del Norte desprende una situación de poco avance a favor de la economía mexicana. El relativo incremento comercial exportador que ha ganado México compensa poco todo el proceso de apertura económica que conllevó la instauración del TLCAN, pero los estancamientos que en materia de competitividad y los impactos negativos que ha significado para algunos sectores económicos nacionales indican un panorama de desventaja cuyas perspectivas parecen poco favorables para México. La característica asimetría económica nacional, traducida en problemas sociales y políticos (migración, narcotráfico, inseguridad, desintegración social, etc.), no parece -al menos en el corto plazo-, tener un elemento coadyuvante en el nuevo patrón comercial expresado en el TLCAN.

Es difícil discutir la posibilidad de que México se hubiera mantenido exento de incorporarse a la expansión neoliberal de fines del siglo XX. La dependencia económica y política hacia Estados Unidos ha sido un elemento de peso en muchas de las decisiones trascendentales de nuestro país, y la modificación de la geopolítica internacional que siguió al derrumbe de los países autoproclamados socialistas reforzó todavía más los argumentos neoliberales que planteaban a este paradigma como la única alternativa económica y política. La apertura económica generalizada y la integración comercial norteamericana son hechos consumados, pero aún pueden replantearse objetivos nacionales que permitan

recuperar condiciones orientadas al desarrollo económico doméstico, y no sólo enfocadas a satisfacer intereses de la inversión externa o del mercado internacional.

La adopción de un nuevo patrón comercial a partir del TLCAN no se ha traducido de manera concreta en beneficios generalizados para la economía de México, y tampoco de manera relevante para Canadá. Es cierto que ha habido mayor acercamiento entre ambos países, pero no necesariamente como consecuencia directa del tratado. Por razones de limitación económica y desarrollo humano, cada día hay un mayor número de mexicanos en Canadá, y no es imposible que algún día lleguen a constituir un elemento social importante como la población mexicana en Estados Unidos, aunque con características propias y en parte diferentes a esta última. Después de todo, las sociedades las conforman las gentes y sus circunstancias, no sólo los gobiernos y sus decisiones, y el acercamiento entre dos sociedades que comparten un mismo socio económico dominante puede significar posibilidades de mayor interrelación hasta ahora poco estudiadas.

BIBLIOGRAFÍA

Agustín, José. *Tragicomedia Mexicana 3. La Vida en México de 1982 a 1994*. Editorial Planeta. México, 1998.

Anderson, Terry. *NAFTA and the Environment*. Pacific Research Institute for Public Policy. San Francisco, 1993.

Baer, Delai & Weintraub, Sydney. *The NAFTA Debate. Grappling With Unconventional Trade Issues*. Lynne Rienner Publishers. London, 1994.

Berry, Brian; Conkling, Edgar & Ray, Michel. *The Global Economy. Resource Use, Locational Choice, and International Trade*. Prentice Hall. Englewood Cliffs, NJ, 1993.

Bognanno, Mario & Ready, Kathryn. *The North American Free Trade Agreement*. Quorum Books. Wesport, 1993.

Clement, Norris, et al. *North American Economic Integration. Theory and Practice*. Edward Edgar Publisher. Northampton, 1999.

Chacholiades, Miltiades. *International Economics*. McGraw-Hill. New York, 1990.

Chesnais, François. *La mondialisation du capital*. Syros. Paris, 1997.

Cordonier Marie-Claire, et al. *Ecological Rules and Sustainability in the Americas*. International Institute for Sustainable Development. Winnipeg, 2002.

Deblock, Christian. *L'Organisation mondiale du commerce. Où s'en va la mondialisation?* Éditions Fides. Québec, 2002.

Department of Foreign Affairs and International Trade. *NAFTA @ 10 - A Preliminary Report*.

Doran, Charles & Drischler, Alvin. *A New North America. Corporation and Enhanced Interdependence*. Praeger. Westport, 1996.

Easterbrook, Thomas. *North American Patterns of Growth and Development: The Continental Context*. University of Toronto, 1990.

Eden, Lorraine. *Multinationals in North America*. The University of Calgary Press. Calgary, Al., 1994.

Environnement Canada. *Accor Nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement*. Ottawa. 1993.

Fitoussi, Florence. *L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement et le processus de participation*. Université de Québec à Montréal (UQAM). Montréal, 2003.

Friedman, Thomas. *The Lexus and The Olive Tree*. Farrar, Straus, Giroux. New York, 1999.

Galeano, Eduardo. *Les veines ouvertes de l'Amérique Latine*. Libraire Plon. Paris, 1990.

Gerber, James. *International Economics*. Addison-Wesley. Massachusetts, 1999.

Harper, Charles. *Environment and Society. Human Perspectives on Environmental Issues*. Prentice Hall. New Jersey, 2001.

Harris, Richard. *Les liens en Amérique du Nord. Occasions et défis pour le Canada*. Université de Calgary Press. Calgary, 2003.

Hellyer, Paul. *Goodbye Canada*. Chimo Media. Toronto, 2001.

Hoebing, Joyce. *NAFTA and Sovereignty. Trade-offs for Canada, Mexico and the United States*. Center for Strategic International Studies. Washington, 1996.

Hoover, Kenneth and Plant Raymond. *Conservative Capitalism in Britain and the United States*. Toutledge. London, 1989.

Husted, Stephen & Melvin, Michael. *International Economics*. Harper & Row. New York, 1990.

Industry Canada. *Canada in the 21 st. Century. Resources and technology*. Research Publications Program. Ottawa, 1998.

Industry Canada. *North Amercian Economy Integration: Issues and Research Agenda*. Government of Canada. Ottawa, 2001.

Institute for Management Development. *Competitiveness Yearbook*. IMD World. Lausana, 2004.

Kiplinger, Austin. *America in the Global 90s*. Kiplinger Books. Washington, 1989.

Klein, Naomi. *Fences and Windows. Dispatches From the Front Lines of The Globalization Debate*. Vintage. Toronto, 2002.

Korten, David. *When Corporations Rules the World*. Berrelet-Koheler Publishers. San Francisco, Ca., 1995.

Krucger, Anne O. *Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA*. NBER Working Paper Series, National Bureau of Economic Research. Cambridge, USA. 1999.

Krugman, Paul. *Économie internationale*. De Boeck. Bruxelles, 2003.

Krugman, Paul. *Geography and Trade*. Leuven University Press. Cambridge, Mass., 1993.

Krugman, Paul. *International Economics*. Addison Wesley. Montreal, 2002.

Krugman, Paul. *L'économie auto-organisatrice*. De Boeck. Bruxelles, 1998.

Krugman, Paul. *Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Mass., 1996.

Krugman, Paul. *The Return of Depression Economics*. Norton & co. New York, 1999.

Kuttner, Robert. *Everything For Sale. The Virtues and Limits of Markets*. Alfred A. Knopf Publisher. New York, 1997.

Lachmann, Ludwig. *Expectations and the Meaning of Institutions*. Routledge. London-New York, 1994.

Lipsey, Richard G. *The Theory of Customs Union. A General Equilibrium Analysis*. London School of Economics and Political Science. Londres, 1970.

López Ayllon, Sergio y Héctor Fix Fierro (2000), "¡Tan cerca, tan lejos!" Estado de derecho y cambio jurídico en México (1970-1999), *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, año XXXIII, núm. 97.

Madeley, John. *Le Commerce de la Faim. La sécurité alimentaire sacrifiée à l'outil du libre échange*. Enjeux Planète, Paris, 2002.

Marx, Karl. *Le Capital. Critique de l'économie politique*. Éditions Sociales. Paris, 1978.

McBride, Stephen & Shields, John. *Dismantling a Nation. The Transition to Corporate Rule in Canada*. Fernwood Publishing. Halifax, 1997.

McMichel, Philip. *Development and Social Change. A Global Perspective*. Pine Forge Press. Thousand Oaks, 2000

Ministère des affaires étrangères et du commerce international. *L'ALENA : déjà 10 ans!* Gouvernement du Canada. Ottawa, 2003

Ministère des affaires étrangères et du commerce international. *L'ALENA. Qu'en est-il en juste?* Gouvernement du Canada. Ottawa, 2000.

Mosco, Vincent & Schiller Dan. *Continental Order? Integrating North America for Cybercapitalism*. Rowman & Littlefield Publisher. Maryland, 2001.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. New York, 1990.

Nowlan, Linda and Rolfe Chris. *Kioto, POPs, and Straddling Stocks: Understanding Environmental Treaties*. West Coast Law Research Fondation. Vancouver, 2003.

Ohmae, Kenichi. *The Borderless World. Power and Strategy in the Interlinked Economy*. Harper Business. New York, NY., 1990.

Paraskevopoulos, Christo, et al. *Economic Integration In The Americas*. Edward Elger Publisher. Brookfield, 1996.

Parizeau, Jaques. *Le Québec et la mondialisation. Une bouteille à la mer?* VLB éditeur. Québec, 1997.

Periódicos :

La Jornada. México, D.F.
El Financiero. México, D.F.
El Universal. México, D.F.
The Gazette. Montreal, Canadá
La Press. Montreal, Canadá

Pool, John Charles & Stamos, Stephen. *International Economics. Theory, Policy and Practice*. Lexington Books. Toronto, 1990.

Randall, Stephen & Konrad, Herman. *NAFTA in Transition*. University of Calgary Press. Calgary, 1995.

Randall, Stephen. *North America Without Borders?. Integrating Canada, the United States, and Mexico*. University of Calgary Press. Calgary, 1992.

Reich, Robert. *The Work of Nations*. Alfred A. Knopf. New York, NY., 1991.

Ricardo, David. *De principes de l'économie politique et de l'impôt*. Flammarion. Paris, 1977.

Ritchie, Gordon. *Wrestling with the Elephant. The inside story of the Canada-U.S. trade wars.* Macfarlane Walter & Ross. Toronto, 1997.

Robert, Maryse. *Negotiating NAFTA.* University of Toronto. Toronto, 2000.

Rodrik, Dani. **Growth Strategies.** National Bureau of Economic Research. October 2003.

Rodrik, Dani. **Institutions for High-Quality Growth: what they are and how to acquire them.** National Bureau of Economic Research. February 2000.

Rodrik, Dani. **Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development.** National Bureau of Economic Research. October 2002.

Rodrik, Dani. **On the Efficacy of Reforms: Policy Tinkering, Institutional Change, and Entrepreneurship.** National Bureau of Economic Research. April 2004.

Rugman, Alan. *Foreign Investment and NAFTA.* University of South Caroline Press, 1994.

Salazar José. *Toward Free Trade in The Americas.* Maryse Roberts Editors-OEA. Washington, 2001.

Schaefer, Howard. *International Economic Trend Analysis.* Quorum Books. Wesport, Ct. 1995.

Schiff, Maurice & Winters, Alan. *Regional Integration and Development.* World Bank and Oxford University Press. Washington, 2003.

Smith, Adam. *An Inquiry Into The Nature and Causes of The Wealth of Nations.* Modern Library. New York, 1965.

Stiglitz, Joseph. *La grande désillusion.* Éditions Fayard. Paris, 2002.

Studying Comitte on Foreign Affairs and International Trade. *Partners in North America.* Ottawa, 2002.

Swartz, Thomas & Bonello, Frank. *Taking Sides. Clashing Views on Controversial Economic Issues*. The Dushkin Publishing Group. Guilford, Conn., 1995.

Turcotte, Sylvain. *L'intégration des Amériques*. Éditions Fides. Québec, 2001.

Webster, Allan & Dunning John. *Structural Change in The World Economy*. Routledge. Londres, 1990.

Weintraub, Sidney. *A Marriage of Convenience. Relations Between Mexico and the United States*. Oxford University Press. New York, 1990.

Weintraub, Sidney. *The NAFTA Issue in Canada on the Eve of Elections*. The Douner Canadian Foundation. Ottawa, 1993.

Weston, Ann. *The NAFTA Papers. Implications for Canada, Mexico and Developing Countries*. The North-South Institute. Montreal, 1999.

World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report. 2000-2004*. Oxford University Press. Nueva York, 2004.