



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

RELACIONES COMERCIALES MEXICO • QUEBEC, UN MERCADO POTENCIAL PARA MEXICO

T E S I S QUE PARA OBTENER EL TITULO DE: LICENCIADA EN ECONOMIA PRESENTA: HILDA BEATRIZ CASTRO CERVANTES

ASESOR: LIC. MARTIN CASTAÑEDA INFANTE

CIUDAD UNIVERSITARIA

2002



TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Paginación Discontinua

DEDICATORIAS

Dedico éste esfuerzo...

A mi mejor amiga:

Mama: con tu ejemplo, día a día aprendo a saborear el esencia de la vida, ya que con amor y entereza me demuestras que el límite está donde cada quien lo establece y gracias a ti mami, mi espíritu es fuerte y me hace un ser infinito.

A mi gran maestro:

Papa: mediante tus acciones siempre me recuerdas la importancia de ser humana y humanitaria y a enaltecer mi espíritu con la satisfacción del trabajo bien hecho y la misión cumplida.

A mis hermanas, amigas y puntos cardinales:

Su ejemplo y vivencias enriquecen todos los sentidos de mi ser, y su amor me impulsa a brincar fronteras, salvar obstáculos y nunca darme por vencida. Son la más clara expresión que tengo de la vida y el más vivido ejemplo de lo que aspiro.

Ana: Rectitud, claridad de pensamiento y pureza en el alma.

Chely: Sagacidad, entrega y fortaleza.

Lole: Disciplina, perseverancia y profesionalismo incorruptible.

Gely: Alegría, entusiasmo, pasión y magia.

DEDICATORIAS

Dedico éste esfuerzo...

A mi mejor amiga:

Mama: con tu ejemplo, día a día aprendo a saborear el esencia de la vida, ya que con amor y entereza me demuestras que el límite está donde cada quien lo establece y gracias a ti mami, mi espíritu es fuerte y me hace un ser infinito.

A mi gran maestro:

Papa: mediante tus acciones siempre me recuerdas la importancia de ser humana y humanitaria y a enaltecer mi espíritu con la satisfacción del trabajo bien hecho y la misión cumplida.

A mis hermanas, amigas y puntos cardinales:

Su ejemplo y vivencias enriquecen todos los sentidos de mi ser, y su amor me impulsa a brincar fronteras, salvar obstáculos y nunca darme por vencida. Son la más clara expresión que tengo de la vida y el más vivido ejemplo de lo que aspiro.

Ana: Rectitud, claridad de pensamiento y pureza en el alma.

Chely: Sagacidad, entrega y fortaleza.

Lole: Disciplina, perseverancia y profesionalismo incorruptible.

Gely: Alegría, entusiasmo, pasión y magia.

A mis hermanos:

Fernando y Javier

Todo mi respeto, admiración, y cariño,
gracias por su inagotable paciencia y apoyo.

Al futuro de felicidad y presente de alegrías:

Sil, Fery, Jessy, Miguelito,
Marian, Andy, Lizeth, Boni
y futuros sobrinos.

Al oso polar

David:

Al ser en quien confié mis sueños y sembré mis
esperanzas para que con base en el presente
construyamos del futuro un paraíso.

AGRADECIMIENTOS

Gracias a mi México:

Por la oportunidad de ser mejor, mi proceder refleja el compromiso que siempre estará vigente en mi alma.

A la Universidad Nacional

Autónoma de México, mi universidad:

En mí ya vive el espíritu y por mi raza hablará.

A mis maestros:

Por dotarme de saber, su esfuerzo y dedicación me llenaron de pasión por el placer de ser: "Economista".

A mi asesor:

Gracias, a un gran ser humano y universitario integro, Lic. Martín Castañeda, ejemplo de compromiso, rectitud, y entrega desinteresada.

A mis amigos:

Cuyos hombros han sido compañeros de los míos en la consecución de pequeños y grandes proyectos de mi vida que sin ustedes no serian realidades.

Arturo Torres, Jorge Colorado, Sandra Bernal,
Itzel de la Cruz, Yamandú Miranda, Abraham Aparicio,
Sandra Luna.

Un agradecimiento muy especial al Señor
Guy Massicotte, del Ministerio de Industria y
Comercio del Gobierno de Quebec, por su muy
oportuna ayuda.

Gracias, por su orientación al personal de la
Delegación General de Quebec en México, en
particular a Enrique Patiño, Agregado Comercial.

A José Blanco Espino:

Por su talento y dedicación que inspiran a amar la profesión de economista.

Gracias maestro!

INTRODUCCION

Los primeros contactos de lo que ahora es México y Canadá datan desde hace más de 400 años. Sin embargo, las relaciones México-Canadá se establecieron formalmente hace apenas cincuenta y siete años, de los cuales, los primeros cuarenta y cinco años se pueden definir como "indiferencia amable"¹ una relación cordial pero de poca importancia, en este periodo se establecieron mecanismos formales de consulta entre los poderes legislativos, pero con reuniones esporádicas y poco relevantes para las agendas de ambos países. Fue hasta la conformación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), que las dos regiones comenzaron a modificar sus relaciones y a redescubrirse mutuamente, ya que ambas economías mantenían intereses afines, como la búsqueda de inversión del vecino común y el acceso a su gigantesco mercado. Además de contar con condiciones convenientes para estrechar sus lazos, como lo señaló desde 1931 el Secretario mexicano de Comunicaciones y Obras Públicas, Juan A. Almazán, quien en una misiva a el Presidente Emilio Portes Gil indicó lo siguiente:

Probablemente no existen dos países en el mundo susceptibles de complementarse tan admirablemente como Canadá y México[ubicados] en el mismo continente con la facilidad de comunicarse por ambos océanos...²

Frase que sin duda describe una realidad inminente, y deja al descubierto las posibilidades de beneficio mutuo al estrechar lazos.

¹ Dr. Julian Castro Rea, Discurso pronunciado en la Universidad de Veracruz, Coordinador e Investigador del Area de Canadá del centro de Investigaciones sobre America del Norte, UNAM.

² Esta cita fue obtenida de J.C.M. Ogelsby, Gingsos del lejano norte. Ensayos de historia de las relaciones canadienses- latinoamericanas 1866-1968, Mexico; Instituto Panamericano de Geografía e Historia, 1989.

Canadá es sin duda el mercado potencial inmediato que ofrece mayores oportunidades a los productores mexicanos, tanto por su ubicación geográfica y complementariedad económica, como por su característica común de tener como principal socio comercial a los Estados Unidos.

Con la entrada en vigor el TLCAN en 1994 se ha incrementado la amplitud de las relaciones entre Canadá y México, no solamente en el rubro económico, sino también en el amplio rango de actividades internacionales. Hoy día, los contactos entre organizaciones, grupos e individuos de ambos países están creciendo rápidamente lo cual se evidencia con los más de sesenta de acuerdos de cooperación bilateral firmados desde 1990.

En cuanto a su relación comercial, hasta hoy el saldo ha sido favorable para México, el total del comercio entre ambos países se incrementó en un 100% durante los primeros cinco años del TLCAN, y Canadá es hoy el segundo mercado más importante para México y la tercera fuente más importante de importaciones canadienses (1998), detrás de los Estados Unidos y Japón.

México tiene importantes convergencias y complementariedad particularmente con la Provincia canadiense de Quebec, ya que dicha provincia es, como muchos la identifican "la provincia latina del norte", sus raíces latinas la convierten en la provincia canadiense más cercana en idiosincrasia y costumbres a la mexicana.

La economía de Quebec ocupa el lugar número 17 a nivel mundial, comparable con las de Austria, Dinamarca. Durante los últimos seis años las importaciones mexicanas de bienes provenientes de la provincia de Quebec han fluctuado de un año a otro de manera poco importante; En cambio, las

exportaciones mexicanas a esta provincia canadiense han aumentado en gran magnitud logrando que en el 2000 éstas sean casi 10 veces más que las importaciones provenientes de la provincia francófona, de hecho Quebec es el séptimo cliente de México, ya que le compra anualmente 2,377 millones de dólares canadienses, mientras que nuestro país adquiere mercancías de ésta provincia por un monto de 238 millones de dólares. Sin embargo pese a ésta muy favorable relación las exportaciones mexicanas tan sólo representan el 3.26% del total de lo que Quebec compra al resto del mundo. Siendo ésta provincia un mercado potencial de 7,422,109 habitantes para el año 2002³ con un PIB superior a 204 mil millones de dólares canadienses (CND).

Los lazos con Quebec se encuentran lejos de ser estáticos ya que continúan evolucionando creando nuevas oportunidades, que para ser plenamente explotadas se requiere contar con un amplio y claro conocimiento del mercado.

Sin duda, el desconocimiento de la potencialidad de dicho socio es el principal problema que existe para la profundización de las relaciones comerciales México-Quebec. Lo que ha acarreado, entre otras consecuencias, una condición de trangulación entre los dos países, es decir la relación se desarrolla a través de un tercer país quien fuera primero la Gran Bretaña y posteriormente los Estados Unidos, fenómeno que va de la mano de la pérdida de grandes oportunidades tanto para inversionistas como productores de ambas regiones y que finalmente opera en detrimento de beneficios para ambos socios comerciales y el nivel de vida de sus habitantes.

³ De acuerdo a las proyecciones realizadas por Statistics Canada "Market Research Handbook 1999", pag. 276.

Atendiendo a ésta necesidad se crea la presente investigación. Es una herramienta analítica que aporta elementos para el mejor aprovechamiento y profundización de las relaciones comerciales con el norteamericano socio natural y cultural de México: "Quebec". En ésta se integra la información general necesaria para iniciar un proyecto de exportación a Quebec, se incluyen los hechos y cifras necesarias a fin de preparar a la empresa para aprovechar todas las oportunidades de negocios.

En el capítulo I, se incluye la Ficha Técnica pormenorizada de Quebec, abarca la geografía física y económica, aspectos históricos, políticos, sociales y económicos.

El capítulo segundo ubica a las regiones en un contexto mundial, hace un recuento de los Acuerdos Comerciales y los beneficios de que mutuamente participan y analiza el Comercio Exterior tanto de Quebec como de México.

En el tercero, se analizan las relaciones bilaterales, hace un recuento de los ámbitos de cooperación, que van desde lo político y cultural, hasta lo económico y comercial, enfocándose en las relaciones de comercio, toma como marco el desempeño comercial México-Canadá y Quebec-América Latina, y aterriza en el análisis del intercambio entre México y Quebec, a través de un recuento de su evolución y el estudio de las exportaciones mexicanas a la provincia, por su valor, crecimiento y composición.

Finalmente en el capítulo cuarto se expone un análisis del mercado quebequense y de su estructura de comercio, se detectan algunos nichos de mercado y oportunidades de negocios para empresas mexicanas. Para dar paso

a una breve guía diseñada para apoyar al interesado en exportar a Quebec en su Investigación Internacional de Mercado.

OBJETIVOS GENERALES

Mediante esta investigación de Canadá, particularmente enfocado en la provincia de Quebec, exploro el enorme potencial de cooperación entre ambos mercados, identifico oportunidades comerciales a efecto de que sean aprovechadas plenamente, aporto una herramienta de análisis que contribuya al conocimiento de las grandes ventajas comerciales con el vecino mercado.

La motivación primordial para elaborar este estudio es justamente la carencia de uno similar, ya que desafortunadamente y pese a los esfuerzos gubernamentales no existe un concentrado actualizado de este tipo de información que sea accesible al productor o potencial exportador mexicano. Lo anterior lo afirmo de acuerdo a la vivencia propia, ya que, al acudir tanto a Secretaría de Economía como en BANCOMEXT, Embajada de Canadá y Delegación Comercial de Quebec, entre otras Bibliotecas* he podido detectar que la información existente es escueta y no actualizada, y/o su costo de elaboración debe ser asumido por el interesado en exportar. Lo cual desafortunadamente y dada la carencia de una cultura exportadora de los interesados es un costo que no están dispuestos a asumir o les resulta muy honeroso, lo que redundo en pérdida de grandes oportunidades de negocios para los mexicanos.

El mercado potencial existe. Las oportunidades están ahí esperando a ser tomadas, pero sin información adecuada se convierten en inexistentes, por ello considero que la difusión de éste conocimiento será altamente provechoso para México.

* Centro de Investigaciones Sobre América del Norte, UNAM, BANCOMEXT, Embajada de Canadá, Delegación Comercial de Quebec en México, CANACINTRA, BANXICO,

OBJETIVOS PARTICULARES

- Contribuir a solventar la problemática de carencia de información sobre las oportunidades de exportación a Quebec.
- Coadyuvar a la reducción de la existente condición de triangulación entre ambos mercados.
- Crear una herramienta de libre acceso a mexicanos con posibilidades de realizar negocios con Quebec.
- Generar un perfil técnico actualizado y pormenorizado sobre la Provincia de Quebec.
- Realizar un comparativo del perfil económico entre México y Quebec.
- Analizar el mercado Qubequense a efecto de detectar nichos de mercado en los que México puede incursionar mayormente.
- Desarrollar de una guía básica de aspectos a ser considerados antes de exportar a Quebec.

INDICE

INTRODUCCION	VII
OBJETIVOS	XII
CAPITULO I	
INFORMACIÓN BÁSICA DE QUEBEC	
I.1 IDENTIFICACIÓN DE QUEBEC EN EL CONTEXTO CANADIENSE	2
I.2 LA PROVINCIA DE QUEBEC	6
I.2.1 El territorio de la Provincia	6
Localización Territorial, Relieve, Regiones Geológicas ,Recursos Acuíferos, Clima, Vegetación, Agricultura, Minería, División Territorial, Transporte, Telecomunicaciones.	
I.2.2 Sociedad de Quebec	14
Panorama Histórico, Perfil demográfico, Centros urbanos, Estructura poblacional, Perfil étnico, Migración, Educación, Sociedad Plural, Libertad y Derechos Humanos.	
I.2.3 Sistema de Gobierno y partidos políticos	22
Forma de Estado, Niveles de Gobierno, Constitución y Composición del Parlamento, Gobierno Provincial, Composición de la Asamblea Nacional, Relaciones Internacionales, Relaciones con el Mundo Francófono.	
I.2.4 Economía y Finanzas	27
Sectores Productivos, Sectores Estratégicos de la Economía, Régimen Fiscal y	

Estrategias para el Desarrollo Económico, Sector Financiero, Mano de Obra, Ingreso, Situación Económica actual y Principales Indicadores Económicos.

CAPITULO II

MÉXICO Y QUEBEC EN EL MUNDO Y SUS RELACIONES COMERCIALES

II.1 LAS ECONOMÍAS DE MÉXICO Y QUEBEC EN UN CONTEXTO MUNDIAL	40
II.2 ACUERDOS COMERCIALES.	44
Acuerdos comerciales, El mercado mundial, Acuerdos comerciales de México, Acuerdos comerciales Canadá (Quebec), Foros Internacionales en los que participan ambos países, Acuerdos Comerciales en Norte América (TLCAN).	
II.3 EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.	55
II.3.1 El contexto económico de México	55
Sectores Productivos, Sectores Estratégicos de la Economía, Estrategias para el Desarrollo Económico, Situación Económica actual y Principales Indicadores Económicos.	
II.3.2 El sector externo mexicano	65
Datos generales y tendencia del Comercio Exterior.	
II.3.2.1 Balanza Comercial	69
Volumen del Comercio Internacional, Exportaciones, Importaciones.	
II.3.2.3 Principales productos exportados.	73
Composición de las exportaciones mexicanas, 25 principales productos.	

II.3.2.3 Principales Clientes Comerciales	78
El perfil comercial de México y los principales países destino de las exportaciones mexicanas.	
II.4 EL COMERCIO EXTERIOR DE QUEBEC.	85
II.4.1 El sector externo de Quebec	85
II.4.2 Balanza Comercial	88
Volumen del Comercio Internacional, Exportaciones, Importaciones.	
II.4.2 Principales productos Importados.	92
II.4.3 Principales Proveedores de Quebec.	95
CAPITULO III	
RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-QUEBEC	
III.1 COMERCIO MEXICO QUEBEC EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CANADA	100
III.1.1 Antecedentes de las relaciones comerciales México-Canadá (Quebec).	100
III.1.2 Comercio Bilateral México Canadá.	104
III.2 COMERCIO MÉXICO-QUEBEC	106
III.2.1 El comercio de Quebec con América Latina	106
El ambiente comercial latinoamericano, El mercado latinoamericano, su	

evolución, estructura y mercados sectoriales, Las exportaciones de Quebec en América Latina. El comercio de Quebec con la región Latinoamericana (año2000).

III.2.2 Comercio Bilateral México Quebec 119

Relaciones bilaterales México-Quebec (Acuerdos México-Quebec), Relaciones comerciales bilaterales, Exportaciones de Quebec hacia México (importaciones de México procedentes de Quebec), Importaciones canadienses despachadas en Quebec procedentes de México (Exportaciones mexicanas a Quebec).

III.2.3 Inversión quebequense en México 133

Principales empresas quebequenses con inversión en México

CAPITULO IV

LA EXPORTACIÓN A QUEBEC

IV.1 EL MERCADO QUEBEQUENSE. 136

Tamaño del mercado, Crecimiento esperado, Grado de apertura al Mercado, Estructura del Consumo Quebequense Composición del Consumo por hogar, Proporción del mercado suministrada por importaciones quebequenses de procedencia mexicana.

IV.2. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EN QUEBEC 141

Ingresos por ventas, Medios de venta, Canales de comercialización.

IV.3 DETECCIÓN DE PRODUCTOS CON POSIBILIDADES DE SER EXPORTADOS A QUEBEC	149
IV.4 LA EXPORTACIÓN A QUEBEC	154
IV.4.1 Proyecto de Exportación y guía de información útil para incursionar en el mercado de Quebec.	154
IV.4.2 Plan internacional de mercadotecnia.	165
IV.4.3 Documentación Requerida para exportar Factura Comercial, Lista de Empaque, Transporte, Seguros, Despacho aduanal. Certificados, Documentación solicitada de acuerdo a cada fase de la importación canadiense.	167
IV.4.4 El éxito en la exportación a Quebec	171
IV.4.5 Instituciones a quien acudir antes de exportar En México, Representaciones Mexicanas acreditadas en Canadá, Organismos de Canadá y Quebec relacionadas con el Comercio Exterior.	174
CONCLUSIONES	176
BIBLIOGRAFIA	

CAPITULO I

INFORMACIÓN BÁSICA DE QUEBEC

I.1 IDENTIFICACIÓN DE QUEBEC EN EL CONTEXTO CANADIENSE

I.2 LA PROVINCIA DE QUEBEC

I.2.1 El territorio de la Provincia

Localización Territorial, Relieve, Regiones Geológicas ,Recursos Acuíferos, Clima, Vegetación, Agricultura, Minería, División Territorial, Transporte, Telecomunicaciones.

I.2.2 Sociedad de Quebec

Panorama Histórico, Perfil demográfico, Centros urbanos, Estructura poblacional, Perfil étnico, Migración, Educación, Sociedad Plural, Libertad Y Derechos Humanos.

I.2.3 Sistema de Gobierno y partidos políticos

Forma de Estado, Niveles de Gobierno ,Constitución y Composición del Parlamento, Gobierno Provincial, Composición de la Asamblea Nacional, Relaciones Internacionales, Relaciones con el Mundo Francófono.

I.2.4 Economía y Finanzas

Sectores Productivos, Sectores Estratégicos de la Economía, Régimen Fiscal y Estrategias para el Desarrollo Económico, Sector Financiero, Mano de Obra, Ingreso, Mercado, Situación Económica actual y Principales Indicadores Económicos.

CAPITULO I

INFORMACIÓN BÁSICA DE QUEBEC

I.1 IDENTIFICACIÓN DE QUEBEC EN EL CONTEXTO CANADIENSE

Canadá es el segundo país del mundo en extensión territorial. Ocupa la parte septentrional del Continente Americano, con una **superficie** de 9,976,139 kilómetros cuadrados, de la cual el 8% consiste en lagos y ríos de agua dulce. El país limita al norte con el Océano Glacial Artico, al oeste con el Océano Atlántico, al sur con los Estados Unidos y al oeste con el Océano Pacífico y Alaska. Mide 5,187 kilómetros de este a oeste y 4,627 kilómetros de norte a sur. Su **conformación geográfica** está constituida por una vasta llanura central, limitada el este por los Montes Apalaches y por una imponente cordillera alpina conocida como Montañas Rocosas, además de las montañas de la costa que recorren el territorio a lo largo del Pacífico. Tiene cuatro millones de kilómetros cuadrados de bosques; 1,300,000 kilómetros cuadrados de tierras laborables y la tercera parte de agua dulce de todo el mundo.

Canadá esta integrada por **diez provincias** agrupadas en una federación y tres territorios: el del Noroeste (Yellowknife), Yukon (Whitehorse) y Nunavut (Iqaluit) éste último territorio fue creado en 1999. Los territorios son sumamente extensos aunque tienen una población escasa debido a su clima extremadamente frío. En esta región el subsuelo es abundante en petróleo y diversos minerales. Las provincias más desarrolladas son Ontario, Quebec y Columbia Británica, que cuentan con importantes recursos forestales, hidráulicos y minerales.

Las **principales ciudades del país** son Ottawa-Hull (la capital política), Toronto (la capital financiera), Montreal, Vancouver, y Edmonton.

El **clima** del país presenta características muy variadas debido a la dimensión del mismo. Los inviernos son extremos con temperaturas muy bajas y tormentas de nieve. En la zona norte, las temperaturas son polares : algunos ríos y las costas Articas se hielan varias veces al año, lo cual dificulta y en algunos casos impide la navegación, sin embargo en verano las temperaturas pueden llegar hasta los 40° centígrados dependiendo de la zona.

En su mayor parte la **población** canadiense vive dentro de una franja de 560 kilómetros de ancho que se extiende a lo largo de la frontera con los Estados Unidos El ritmo de crecimiento de la población es de 3.2% por lo que de acuerdo a las proyecciones¹ realizadas por Statistics Canadá, se espera que para el año 2003 la población total sea de 31,517,327 habitantes.

Canadá nació del encuentro de dos pueblos europeos, el inglés y el francés y se desarrolla con las aportaciones que los sucesivos inmigrantes que llegan de todos los rincones del mundo, sin embargo, la mayoría de la población canadiense sigue teniendo su origen en Francia y Gran Bretaña, aunque también existen importantes comunidades con origen Asiático, Euro-occidental y oriental, Latino y Caribeño. Por lo que Canadá es un país multicultural. La población nativa de Canadá comprende los pueblos indígenas e inuit los cuales representan cerca de 600,000 ciudadanos de los cuales 55,000 son inuit que habitan en el litoral septentrional y las islas Articas.

El inglés y el francés son los dos idiomas oficiales de Canadá. Establecidos mediante las Leyes sobre idiomas oficiales de 1969 y 1988. Para las relaciones comerciales es aconsejable usar el inglés , excepto en la provincia de Quebec donde el francés es más difundido.

1 STATISTICS CANADA, Marky Research Handbook, 1999, p. 276 Annual demographic Statistics, 1998. Catalogue no. 91- 213-XPB

En Canadá existen dos niveles de **gobierno**: uno central o federal y otro provincial, Cada una de las provincias tiene su parlamento y adopta sus propias leyes en los sectores que dependen de su jurisdicción. El Parlamento canadiense tiene jurisdicción federal en algunos sectores, entre los que destacan: relaciones exteriores, defensa nacional y política monetaria.

La **economía canadiense** es una de las más prosperas del mundo, es una economía plenamente integrada con el resto del mundo. Canadá cuenta con muy bastos recursos naturales de donde se obtienen: materias primas, petróleo, gas, recursos minerales, madera y energía hidroeléctrica. Sin embargo, Canadá no fundamenta su desarrollo en sus bastos recursos, el motor principal de su economía se encuentra en el sector servicios que representa el 67% del PIB y el 70% de los empleos. Asimismo Canadá cuenta con una Industria altamente desarrollada, en importantes rubros como telecomunicaciones, industria aerospacial, biotecnología, microelectrónica y tecnologías ambientales entre otros. Por lo que su Producto Nacional Bruto (PNB) lo ubica como la octava economía en el mundo, y dada su escasa población de tan solo 3 habitantes por kilómetro cuadrado², el PNB per capita asciende a 19,570 USD³

Las **condiciones socioeconómicas** de los canadienses han posibilitado que Canadá sea nombrado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, durante 6 años consecutivos, el país líder mundial en materia de desarrollo humano, de acuerdo al índice de Desarrollo Humano que mide las condiciones de bienestar y calidad de vida de sus ciudadanos.

En este contexto es dónde se ubica Quebec, una de las diez provincias del Estado Federal canadiense. En el Acta de América del Norte Británica de 1867, que dio origen a Canadá. Aparece Quebec como una de las provincias fundadoras, provincia que es

2 Atlas Encyclopédique Mondial, pags.162-163, Edit. Libre Expression, 1999.

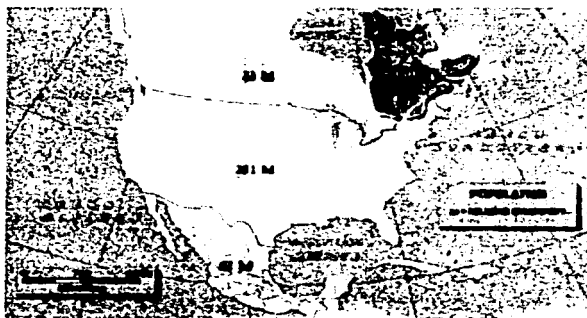
3 Ibid.

norteamericana por su situación geográfica, francesa por sus orígenes y británica por sus sistema parlamentario. Esta provincia representa el 15.45% del territorio total de Canadá y el 24.09% de la población total así como el 21.89% del PIB debido a que su producción manufacturera es el 23.24% del total de la canadiense, no es necesario aclarar que Quebec es una de las provincias más importantes del país canadiense.

Estadísticas comparativas Quebec Canada 1999

	Canadá (000)	Quebec (000)	% que representa Quebec de Canadá
Superficie total (km ²)	9 971	1 541	15,45%
Población	30 491	7 345	24,09%
Mano de Obra	15 721	3 702	23,55%
	(000 000 \$)	(000 000 \$)	
Producto Interno Bruto (PIB)	927 139	202 944	21,89%
Ingreso Personal Disponible	572 101	125 537	21,94%
Producción Manufacturera	490 235	113 914	23,24%

Fuente: 1999: Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec.



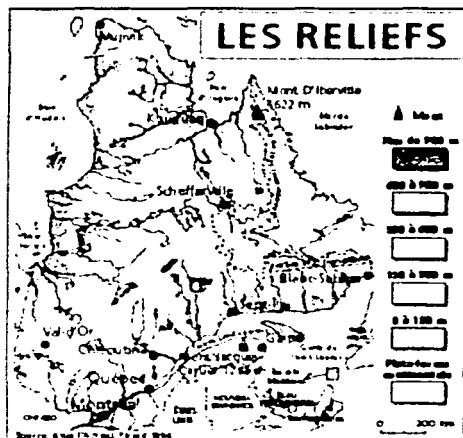
TECIS CON
FALLA DE ORGEN

I.2 LA PROVINCIA DE QUEBEC

I.2.1 El territorio de la Provincia

Situado estratégicamente en la parte noreste de América del Norte, Quebec tiene un **territorio** abierto hacia el Atlántico y que se extiende desde las fronteras de Estados Unidos hasta el Ártico, su territorio abarca casi 17 grados de latitud, y más de 22 grados de longitud. Comprende cerca de 1 600 000 km², lo cual lo sitúa en el lugar número 17 del mundo por su superficie. Ésta equivale a cuatro veces la de Japón, tres veces la de Francia y siete veces la del Reino Unido. Es el territorio más extenso de todos los que integran la federación canadiense.

La provincia tiene una frontera de total de 10,870 km. Compartiendo frontera con las provincias de Ontario, las bahías de Hudson y Ungava y la provincia de New Brunswick. Al sur se encuentra la frontera con los Estados Unidos de 734 kilómetros de largo.

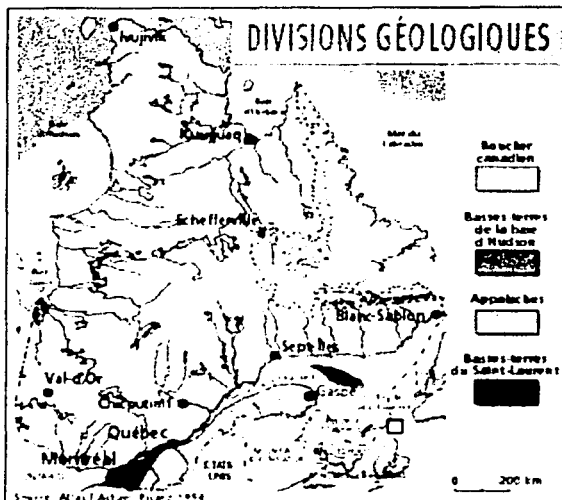


El **relieve** variado del territorio comprende llanuras fértiles, montañas milenarias, innumerables lagos y cursos de agua y uno de los ríos más grandes del mundo, el San Lorenzo. Esta vía navegable de unos 1200 km. da acceso al corazón industrial del continente norteamericano

Enclavado en la parte meridional el majestuoso río San Lorenzo "Saint-Laurent", Quebec se enriquece de una increíble diversidad de paisajes: una planicie fluvial fecunda, entre el escudo o planicie canadiense al norte y los Apalaches al sur, de grandes extensiones de bosques, de taiga y de tundra, que se comparten más de un millón de lagos y miles de ríos, que representan casi 180 000 km² de agua dulce.

Quebec de norte a sur se divide en tres principales **regiones geológicas**:

1) La planicie Laurentian o "Canadian Shield" que significa el escudo o meseta canadiense, ocupa cerca del 95% del área de Quebec; ésta es una de las más viejas formaciones geológicas del mundo. Colinda por el lado sur con las Laurentidas "Laurentians", una cadena montañosa con colinas, hermosos bosques y numerosos lagos.



2) Las tierras bajas del San Lorenzo "Saint Lawrence Lowlands" son una planicie formada por tierra que bordea el río San Lorenzo

3) Hacia el sur se encuentran los Apalaches, una cadena de montañas rodeadas por picos boscosos, que se dividen por planicies cultivadas.

Quebec cuenta con abundantes **recursos acuíferos**. Que abarcan el 10% de su territorio. Existen más de 130 000 ríos y 1 millón de lagos. La costa Quebequense es de aproximadamente 9,000 km. de largo. El mayor curso de agua corriente es el Río San Lorenzo "Saint Lawrence" el cual atraviesa Quebec de oeste a este, abarcando casi 1 000 km., antes de desembocar en el Océano Atlántico.

Los recursos acuíferos de Quebec se dividen en tres principales vasos o depósitos acuíferos naturales:

- El vaso de San Lorenzo (673 000 km²),
- El vaso de la Bahía de Hudson (518 000 km², incluyendo la Bahía de James);
- El vaso de la Bahía de Ungava (492 000 km²).
-

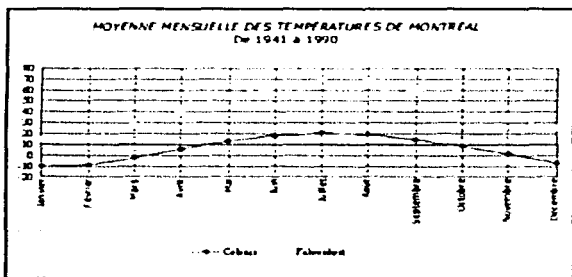
El vaso de San Lorenzo abastece de agua todo el sur de Quebec a través de los ríos: Richelieu, Yamaska, Saint-François y Chaudière ubicados en la costa sur, y a los ríos de Outaouais, L'Assomption, Saint-Maurice, Saguenay, y Manicouagan en la costa norte.

El río San Lorenzo, como anteriormente se mencionó es uno de los más importantes ríos en Norte América y el mundo, en el territorio canadiense es navegable sobre toda su extensión, debido a eso antes de la llegada de los europeos, el río era el punto focal de los primeros habitantes del continente, los Amerindios establecieron sus pueblos a las orillas del río, vivían del pescado que éste les proveía y se transportaban en sus aguas. En el siglo XVII el río San Lorenzo se convirtió en la ruta de navegación más importante de los europeos. Los primeros pobladores de la Nueva Francia se ubicaron en su costa y de ahí hasta nuestros días el San Lorenzo ha sido un elemento fundamental en el desarrollo de la economía Qubequense.

Una característica de un territorio tan vasto es la diversidad de **clima**, en Quebec hay una gran variedad de temperaturas y precipitaciones en diversas regiones, dependiendo de la latitud, topografía y el efecto del mar. De modo que igualmente se puede disfrutar de una Primavera agradable como en algunas regiones de un cálido verano, un otoño lleno de colores aunque algunas veces frío y un invierno helado, que los Quebequenses han aprendido a dominar.

Los quebequenses viven al ritmo de las estaciones en un clima que varía de moderado a polar, de sur a norte de la provincia. Se encuentran once tipos de climas que dan lugar a otras tantas regiones climáticas entre los más representativos encontramos los siguientes cuatro climas:

- Húmedo continental, al sur del paralelo 50o. (un verano cálido, especialmente en Julio y un frío invierno con abundantes precipitaciones);
- Subártico, entre el paralelo 50o. Y el 58o (más frío, con inviernos más largos, así como, cortos y frescos veranos, pero con menor precipitación);
- Artico, en el lejano norte (inviernos rigurosos, breve deshielo anual, continuas heladas);
- Marítimo, en el este de las islas de la Madeleine.



Las temperaturas medias anuales oscilan entre 6°C en la llanura de Montreal, y -5°C en la bahía de Ungava. En la mayor parte del territorio, julio es el más caluroso y enero suele ser el más frío.

En el gráfico anterior, se muestra la temperatura media mensual del período 1940-1990 en la ciudad de Montreal, como ejemplo de las drásticas variaciones de temperatura entre las estaciones del año, que son de las más extremas del mundo, como se puede comprobar en la siguiente tabla:

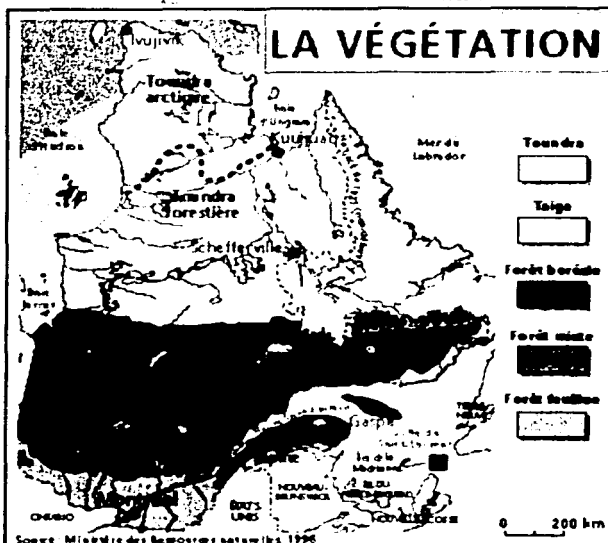
Temperaturas medias

	Quebec (Montreal)	Bélgica (Bruselas)	Finlandia (Helsinki)	Francia (París)	Suecia (Estocolmo)	EUA (Chicago)	EUA (Detroit)
Enero °C	-9	6	-3	6	-1	-6	-5
Julio °C	22	23	22	24	21	23	22

Fuentes : Gobierno de Estados Unidos, Pan Am, Instituto de Estadística de Quebec °C = 5/9 (°F -32)

Hacia el norte de la provincia, los bosques de coníferas son la **vegetación** dominante. La porción del extremo norte se encuentra dominado totalmente por clima Ártico como tundra y taiga.

En Quebec, los más importantes ecosistemas de bosque que abarcan de sur a norte corresponden a las siguientes zonas de vegetación:



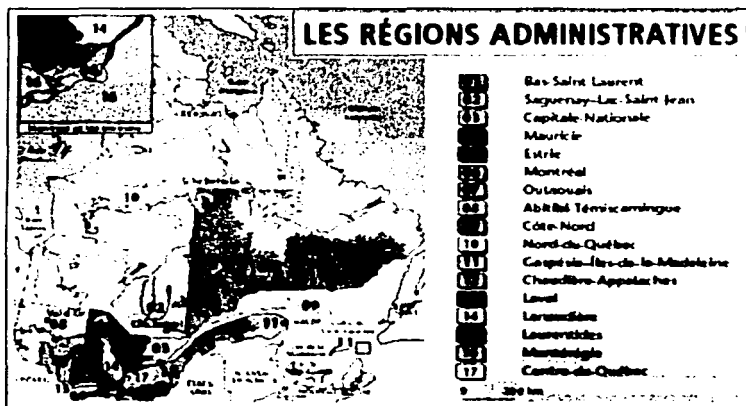
- La zona de bosques efímeros (al sur de Quebec);
- Las zonas de bosque mixto;
- La zona del bosque boreal, conformado básicamente por coníferas;
- La taiga;
- La tundra (en las regiones árticas y subárticas);

La **agricultura** en Quebec, comprende un área de 3,500,000 hectáreas, pese a que el territorio es muy grande solamente el 2% del total es tierra cultivable, lo cual es superior al de algunas provincias de Canadá como Alberta y Ontario, sin embargo pese a los esfuerzos gubernamentales la actividad agrícola ha venido perdiendo importancia debido a la creciente urbanización. El sector agrícola junto con el pesquero y forestal, representaba tan solo el 2.2 del PIB total para el año de 1998⁴.

⁴ Institut de la Statistique du Quebec.

Los **recursos minerales** de la provincia son notables pero debido a su gran extensión han sido escasamente explotados. Cuenta con apenas 30 minas, 158 compañías de exploración y 15 industrias procesadores. De entre los minerales que son extraídos destacan: oro, acero, titanio, cobre, zinc, y plata. Aproximadamente solo el 40% de los recursos minerales de la provincia está identificados. En 1999 el valor de los minerales extraídos alcanzó los 3,600 millones de dólares. La industria minera representa 18,00 empleos directos y su inversión alcanza los 1000 millones.

La **división territorial** de Quebec consta de 17 Regiones:



- | | | |
|----------------------|--------------------|-------------------------|
| 1. Bas-Saint Laurent | 7. Outaouais | 12. Chaudiere-Apalaches |
| 2. Sanguenay | 8. Abitibi | 13. Laval Charlevoix |
| 3. Quebec | 9. Cote Nord | 14. Lanaudiere |
| 4. Maurice-Bois | 10. Nord du Quebec | 15. Laurentides |
| 5. Eastern | 11. Gaspesie-Iles | 16. Monteregeie |
| 6. Montreal | Madeleine | 17. Centre du Quebec |

La primer división territorial fue aceptada en 1966 a efecto de evitar la creciente confusión con la creación de diversas regiones administrativas y así acercar los servicios públicos a todas las regiones. Por otra parte, con el propósito de administrar los recursos y el desarrollo del uso de la tierra Quebec también se divide en 96 condados regionales (RCMs) 3 comunidades urbanas y 1,398 o municipios incluyendo 14 pueblos inuit del norte, además de 31 reservas indias.

Todas los municipios juntos comprenden tan solo el 35% del territorio y albergan al 99.5% de la población.

Existen dos niveles de organización municipal en Quebec, el nivel local esta conformado por los municipios urbanos, que son las ciudades, y las rurales, que representan los pueblos, y asentamientos humanos menores, incluso aquellos que no cuentan con un condado o designado. Por otra parte el nivel regional se conforma por los condados regionales, municipios y comunidades urbanas.

Resulta confusa la división administrativa sin embargo al describir a cada entidad se aclara ésta, Un municipio es una corporación local integrada por un "major" o gobernador, y cuando menos 6 "councillors" elegidos por los residentes, cuya responsabilidad es la de satisfacer las necesidades de la comunidad y opera como una cuidador del presupuesto que administra.

Un condado o municipalidad regional (RCM) es una institución supramunicipal que agrupa a todas las municipalidades juntas, sean estas urbanas o rurales en una región indefinida⁵, se ocupa del desarrollo del territorio a nivel regional teniendo como objetivo la instrumentación del Plan de Desarrollo Regional, es también responsable de la plena

⁵ Dicha estructura que aplica con la excepción de los municipios que son parte de Montreal, la ciudad de Quebec y comunidades urbanas de Outaouais y los municipios de James Bay., Côte-Nord-du-Golfe-Saint-Laurentian

puesta en práctica de las líneas estratégicas de desarrollo, el gobierno de Quebec informa periódicamente a los Condados (RCM) sobre el desarrollo de Quebec como un todo.

La **red de transporte** de la provincia Quebequense puede ser considerada como una de las mejores del mundo ya que cuenta con una amplia infraestructura tanto marítima como aérea y ferroviaria, además de una red carretera que conecta principalmente la región sur de la provincia

Como se señaló, el estuario del río san Lorenzo es la primera puerta de entrada de Europa hacia América, Quebec cuenta con 10 puertos abiertos todo el año y casi 40 rutas marítimas que conectan más de 200 ciudades portuarias alrededor del mundo.

- El Puerto de Montreal, Es el principal puerto canadiense para el transporte de contenedores, uno de los primeros puertos por su importancia en la costa del este Atlántico y el sexto en América del Norte.
- El Puerto de Quebec, es el más cercano a Europa de todos los puertos de la costa americana, adecuado para todo tipo de embarcaciones especialmente las de altura

Quebec ofrece los servicios aéreos que garantizan una entrega justo a tiempo en todos los rincones del mundo, cuenta con tres aeropuertos internacionales: Dorval, Mirabel y Quebec, además de otros 85 aeropuertos regionales y locales.

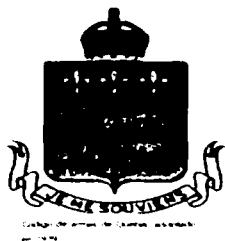
- Más de 45 transportadores aéreos arriban cada semana, con más de 140 destinos interiores y exteriores a partir de los aeropuertos de Dorval y Mirabel.
- Los derechos de aterrizaje para los vuelos de carga son de 75% a 85% más bajos en Montreal que en Nueva York, Boston o Toronto.

La red ferroviaria de la provincia cuenta con un sistema de transportación intermodal eficaz, dispone de trenes y contenedores rápidos que enlazan cotidianamente a Montreal con Toronto, Vancouver, Detroit, Chicago, Nueva York, y Philadelphia en una red de 36 terminales intermodales especializadas.

Transporte Carretero, Más de 70,000 km. De carreteras conectan a las regiones de Quebec con el resto de Canadá y los estados Unidos. De hecho el 66% del valor de las exportaciones de Quebec a los Estados Unidos se realizan vía carretera. Tan solo en la región de Montreal se pueden encontrar más de 25 000 camiones utilizados con fines comerciales.

La infraestructura de telecomunicaciones es tecnología de punta, las diferentes redes satelitales y celulares garantizan el intercambio de información eficaz, que permiten el seguimiento de la mercancía durante su expedición y tránsito por la región, y facilitan las operaciones aduaneras a la llegada.

1.2.2 Sociedad de Quebec



Reseña Histórica; Cuando los Europeos descubrieron la tierra que hoy es Quebec, ya se encontraba habitada por los Indios Americanos, fue en 1534 cuando Jacques Cartier arribó a la Bahía de Gaspé y tomó posesión de la tierra en nombre del rey Francis I de Francia., el 3 de Julio de 1608, Samuel de Champlain desembarcó en la costa norte del Río San Lorenzo en el lugar que los indígenas llamaban Kébec (Québec), para 1642 Paul de

Chomedey de Maisonneuve fundó la Ville-Marie, una colonia

integrada por un fuerte, un hospital, una capilla que contaba con poco más de 70 pobladores, posteriormente esta colonia sería lo que hoy conocemos como Montreal. Los poderes coloniales , británico y francés, libraron una batalla por el control del territorio

Quebequense, hasta que finalmente en 1759, la armada británica bajo el mando del General Wolfe, derroto a las tropas franceses el 13 de septiembre en la batalla de las Planicie de Abraham, un año después en 1760 las tropas británicas toman control sobre la ciudad de Montreal.

Ya para 1763, mediante el tratado de París el rey de Francia cede Canadá al rey de Inglaterra. en 1774 se reconoce el uso de la ley civil Francesa en el Canadá francófono, territorio que incluía los Grandes lagos y Ohio. En el acto constitucional de 1791, se estableció el sistema parlamentario en Canadá y acuerdo



Debate sobre las lenguas en una de la asambleas legislativa del bajo Canadá o Canadá del este 21 de enero de 1793

con los Francocanadienses los derechos de representación, en ese momento Canadá estaba dividida en dos provincias, Canadá Alta, provincia ubicada hacia el oeste que era anglosajona y donde se localizaba la capital, York que ahora es Toronto, y la Canadá Baja provincia del este con población francófona lo que ahora se identifica como Quebec.

Durante el periodo de 1837 - 1838 se generó un movimiento rebelde francófono, como consecuencia de una crisis constitucional, social y económica, movimiento que finalmente fue aplastado por las Fuerzas Británicas. A través del "Act of Union" en 1840, se unieron las dos provincias de Canadá bajo un mismo gobierno, y en 1867 se hace la proclamación del acto Británico de Norte América en el que se crea la confederación de provincias de Canadá incorporando a Ontario, Quebec , Nova Scotia y New Brunswick.



El escudo de la bandera de Quebec representa el escudo de armas de Francia, el escudo de la nación. La bandera francesa por el momento es el escudo de la nación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fue hasta 1917 que la mujer voto por primera vez en las elecciones federales, y en 1940 en elecciones locales en la provincia de Quebec.

1960 marca el inicio de una revolución silenciosa en Quebec, caracterizada por la modernización de la economía y sociedad quebequense que se ve reflejada en 1976, cuando por primera vez el Partido Quebequense toma el poder, para que en 1980, el 20 de mayo, buscando la soberanía de la Provincia se convoca al primer referéndum sobre la **separación de Quebec** del gobierno federal Canadiense, con la participación del 85.6% de los 4,367,584 electores inscritos, el voto mayoritario por el no⁶ a la separación, prohibió al Gobierno la separación de la provincia del resto de Canadá. Sin embargo en un nuevo intento el Gobierno Qubequense convoca a un nuevo referéndum en 1995, en el cual con una diferencia de tan solo 1.16% a favor del no a la separación, se conserva el mismo estatus constitucional de la provincia.

En 1999, Quebec contaba con una **población total**⁷ de 7 349 000. Desde 1986, su población a crecido por cerca de medio millón de habitantes . Por sexo, la población para el año 1998 se divide en 3 614 000 hombres y 3 720 000 mujeres. La **esperanza de vida al nacer** es de 74.4 años para los hombres y de 81.1 años para la mujer. La tasa de fertilidad es de 1.5 niños por mujer inferior a la de hace 20 años que era de 1.9 niños.

La **densidad de población** es baja de 4.7 habitantes por kilómetro cuadrado. Esto da una idea de la inmensidad del territorio y de la muy escasa población en la parte norte de Quebec de tan solo 35,000 habitantes. La **ocupación territorial** es muy desigual, cerca del 80% de la población total vive cerca de los márgenes del río San Lorenzo.

6 El porcentaje de votos a favor de la separación fue de 40.44% mientras que la negativa a la separación obtuvo el 59.56%, ver notas sobre separatismo:

http://www.premier.gouv.qc.ca/premier/francais/grands_dossiers/index_politique.html

7 Cifras del "Institut de la statistique du Québec", publicadas el 16 de febrero del 2001, en su página web.

Los seis **centros urbanos** más grandes por su población son Montreal (3.3 millones de habitantes), la ciudad de Quebec (695 200), Hull (252 1000), Chicoutimi-Jonquière (167 200), Sherbrooke (148 000), y Trois-Rivières (143 000). Casi la mitad de los 7 millones de habitantes de Quebec viven en menos del 1% del territorio total de la Provincia, y más del 90% (1,379,490 km²) de la tierra son territorios patrimonio de los quebequenses así como los recursos que esta tierra genera, lo que contribuye al desarrollo social y económico de Quebec y sus residentes.

La **estructura de la población** por grupos de edad es la siguiente: el 18% tiene menos de 14 años, el 69,1% tiene entre 15 y 65 años y el 12,4% rebasa los 65 años. Como en el caso de diversas naciones industrializadas, la población de Quebec esta envejeciendo o llegando a edad madura y es un fenómeno que ocurre a gran velocidad, comparada con otras provincias de Canadá y Estados Unidos así como países europeos, la población de Quebec es relativamente joven, sin embargo las tendencias como la de la tasa de natalidad, mortandad y migración dejan ver que dentro de 40 años o más la población quebequense se ubicará entre las más viejas del mundo.

En 1996, los habitantes mayores a 65 años representaban el 12% de población total, y se espera que para el año 2031 el porcentaje incremente al 20. Asimismo como una consecuencia directa de la reducción en la tasa de natalidad y el aumento de la esperanza de vida al nacer se prevén consecuencias socioeconómicas graves. Desde esta perspectiva, el fenómeno más serio es el aumento sustancial del número de personas con edades superiores a los 80 años de edad y la predominancia de mujeres de éste grupo de edad.

En cuanto a su **perfil étnico**, se puede afirmar que más de 7 millones de habitantes hacen de Quebec una sociedad mayoritariamente francófona, cerca de los aproximadamente seis millones de francófonos descienden de los colonos que vinieron de Francia en los siglos XVII Y XVIII. Actualmente, los quebequenses han logrado vencer el

desafío de mantener una sociedad francófona en el continente norteamericano, donde hay 250 millones de anglófonos.

Los anglófonos de Quebec descienden principalmente de inmigrantes británicos aunque también de otros grupos étnicos que buscaban mejores condiciones de vida en Norte América, otros inmigrantes abandonaron los Estados Unidos después de la Guerra de Independencia, con la idea de seguir siendo fieles a la corona británica. Actualmente, son más de 590.000 y viven en la región de Montreal y gozan de varios derechos que reconocen su identidad como anglófonos.

Existen en Quebec alrededor de 72,430 personas descendientes de los primeros habitantes que de América del Norte. 63,800 son Amerindios mientras que 8,625 son Inuits o también mal llamados Esquimales. Los Amerindios viven generalmente en reservas o en establecimientos administrados por un consejo de grupo compuesto por el jefe y consejeros.

Adicionalmente, debido al notable creciente fenómeno de **migración** a la provincia, la población de Quebec también incluye a unos 600,000 inmigrantes que han venido de Europa, Africa, América Latina y Asia desde comienzos del siglo, contribuyendo de manera significativa a la diversidad y vitalidad cultural de la provincia.

La mayor diversidad de origen de los quebequenses se ubica en Montreal, ciudad en la cual mayoritariamente se han establecido migrantes desde 1986, su proporción de acuerdo a su declaración del origen de procedencia representa el 25% de la población total de Montreal, las nuevas comunidades creadas con las últimas cinco olas migratorias son las más grandes, tales como la comunidad Italiana con más de 225,000, Judía con cerca de 100,000, Alemana integrada por 90,000, la Griega con 56,000 y las Portuguesa y Polaca con una población superior a 40,000 personas. Entre los grupos líderes algunas comunidades se han duplicado en número entre 1986 y 1991, ejemplos de lo anterior son

la comunidad Libanesa con 38,000, la Haitiana superior a 41,000 y la Latinoamericana con 36,000 miembros. Durante el mismo periodo la comunidad China y las del este asiático tuvieron un crecimiento superior al 50%.

La diversidad es particularmente visible en la región de Montreal, donde viven casi la mitad de los quebequeses de los cuales el 67% tienen como lengua materna al francés mientras que el otro 14.3% tienen por lengua materna al Inglés, Italiano, Español, Griego, entre muchos otros idiomas que son hablados.

En cuanto a prestaciones sociales, cabe recalcar que los residentes de Quebec cuentan con servicios de salud y educación gratuitos (hasta nivel bachillerato, el nivel universitario es subsidiado de forma importante).

En el **sistema educativo** de la provincia de Quebec durante 1997-1998, la población escolar efectiva representaba más de 1,826,000 personas, los gastos destinados a la educación son los segundos en importancia después de los destinados a la salud, y ascienden a 13.8 millones de dólares en total, de los cuales 10.3 se destinan al funcionamiento de la planta educativa, el total de recursos destinados a la educación es el equivalente al 7.6% del PIB en comparación al 6.8% que destina al mismo rubro el resto de Canadá y al 7.5% de los Estados Unidos. La educación básica, primaria y secundaria ocupa el 22% del total, mientras que el 56% se destina a la enseñanza colegial que en México se le identificaría como Bachillerato, a la educación universitaria se le asigna cerca del 22% y el 8% restante se destina a otros gastos en educación. Los gastos destinados al funcionamiento del sistema educativo en educación básica y secundaria por alumno son del orden de 5,400 dólares canadienses (CND), mientras que por alumno en CEGEPS o bachillerato ascienden a 6,600 CND, así mismo los gastos por alumno universitario superan los 11,000 CND, considerando dicho monto separado los subsidios a la investigación.

Más de tres cuartas partes de los alumnos de primaria terminan sus cursos en los años previstos, en el periodo de 1997-1998, es importante notar que en el año de 1995 la tasa de diplomados de secundaria era superior al 87% de la población total, que incluye jóvenes y adultos.

Quebec domina sobre los países de la OCDE por el número de diplomas universitarios de primer ciclo otorgados por cada 10 000 habitantes (62) delante de los estados Unidos (41), Francia (34) y Japón (31). En el nivel de estudios del segundo ciclo, Quebec se ubica en tercer lugar después de los Estados Unidos y Francia, pero en igualdad con la Gran Bretaña.

Diplomas Universitarios otorgados en Quebec, 1998

	Por grado académico	Por área de estudio
Licenciatura	27 478	
Maestría	6 727	
Doctorado	1 231	
Ciencias de la salud		4 519
Ciencias Naturales		4 062
Ingeniería y Arquitectura		5 180
Matemáticas e Informática		1 930
Administración y Leyes		11 934
Otras	15 345	23 156
TOTAL	50 781	50 781

!No incluye los diplomas otorgados por el "Collège militaire Royal de Saint-Jean".
Fuente: "Ministère de l'éducation du Québec", en *Indicateurs de l'éducation 2000*

El multilinguismo es cotidiano en Quebec. Casi 80 idiomas diferentes son hablados en Quebec como antes se mencionó el español, italiano, griego, árabe el alemán y el chino, son **idiomas** que cuentan con gran número de parlantes.

**Población de habla francesa y/o inglesa en Quebec
por regiones metropolitana 1996**

Regiones metropolitanas censadas	Población total	Francés e Inglés	Inglés como idioma principal
Montreal	3 287 645	1 634 785 49.7 %	636 605
Hull-Ottawa	1 000 940	440 780 44%	628 715
Quebec	663 885	199 310 30%	11 045
Sherbrooke	144 570	56 465 39 %	9 510
Provincia de Quebec	7 045 085	2 660 590 37.8%	817 545

* Incluye a la población unilingüe y bilingüe que el inglés es el idioma materno idioma hablado en casa.
Fuente: Statistique Canadá

Población que hablan diferentes idiomas en Quebec, 1996.

Idioma	Región de Montreal	Hull-Ottawa	Región de Quebec	Región de Sherbrooke
Francés	2 943 935	530 565	661 410	141 425
Inglés	1 914 995	899 480	200 785	59 225
Italiano	182 175	20 075	2 535	565
Español	143 155	27 335	13 850	3 750
Arabe	85 070	25 120	1 890	595
Griego	51 070	3 460	395	120
Chino	43 835	18 095	915	195
Alemán	36 630	17 215	3 340	770
Portugués	36 385	8 275	1 055	175

Fuente: Statistique Canada

La sociedad Quebequense es una **sociedad plural**, que es el resultado del ensanchamiento de las relaciones comerciales con otros países, y de la diversificación migratoria que ha tenido lugar desde 1970, la inmigración proveniente de todos los rincones del mundo ha posibilitado que mediante el contacto con los nuevos ciudadanos se enriquezca a la sociedad quebequense tanto cultural, social, económico, científica y tecnológicamente. Quebec se define como una sociedad plural ya que está abierto a los aportes múltiples de las otras culturas, respetando los valores democráticos fundamentales.

El respeto a la **libertad y los derechos humanos** es una vocación muy propia de la provincia, evidencia de ello es la Carta de los Derechos y Libertades Humanos de Quebec, adoptada en 1975, en la que se expresan los valores fundamentales de la sociedad quebequense. Define el derecho a la igualdad, prohíbe la discriminación en todas sus formas y garantiza los derechos fundamentales políticos, judiciales y sociales de los que gozan los ciudadanos. Adicional a la pluralidad⁸ la sociedad quebequense es una sociedad pacífica y estable, su tasa de criminalidad es muy baja con relación a la media Norteamericana aunque se debe aclarar que dicha tasa se encuentra por encima de la media canadiense.

1.2.3 Sistema de Gobierno y partidos políticos.

Canadá por su **forma de estado** es una monarquía constitucional establecida en 1867 mediante la "British North America Act"; como antes se mencionó⁹ la constitución fue enmendada en 1982 para incorporar la Carta de los Derechos y Libertades, así como los procedimientos para modificar la constitución de manera autónoma.

Canadá tiene tres **niveles de gobierno**, el gobierno federal, el provincial, territoriales y los gobiernos municipales.

El Federal, es responsable de una amplia variedad de asuntos nacionales, que incluyen la política exterior, la defensa nacional, el comercio, la justicia y beneficios sociales, mientras que en asuntos de inmigración, agricultura y otras áreas, las responsabilidades es compartida entre el gobierno federal y el provincial.

EL gobierno federal tiene tres principales partes: El Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial.

⁸ Vid. *Infra*.

El Ejecutivo lo integran: el **Gobernador General**, el **Primer Ministro**, el **Gabinete** y los **departamentos de gobierno**.

- El **Gobernador General** es el oficial representante de la **Reina Elizabeth II**. **Canadá** es una **monarquía constitucional** , y la **Reina** es la **cabeza de estado**.
- El **Primer Ministro** es el **líder del Partido Político** que cuenta con más representantes o miembros del **Parlamento** electos en una **elección federal**.
- El **Gabinete** se compone por miembros del **partido gobernante**. Ellos son seleccionados por el **Primer Ministro** y encabezan los **Departamentos de Gobierno** a efecto de establecer la **agenda parlamentaria**.

El Parlamento comprende el **área Legislativa** del **gobierno**, cuenta con dos **cámaras**: la **Cámara de los Comunes** y el **Senado**.

- Los miembros de la **Cámara de los Comunes (301 curules)¹⁰**, o "**Miembros del Parlamento**", son electos por **sufragio directo** de los **ciudadanos canadienses** con **edad superior a los 18 años**, ellos tienen como **primer responsabilidad** la de **proponer y votar las leyes**.
- Los miembros del **Senado (98 escaños)** o **Senadores**, son seleccionados por el **Gobernador General** con la **asesoría del Primer Ministro**, ellos **revisan**, y **sugieren cambios** a la **legislación propuesta**, de manera que sus **poderes legislativos** son **más limitados** que los de los "**Miembros del Parlamento**".

La **Suprema Corte de Canadá** es la **cuerpo judicial más alto**.

La **Cámara de Representantes** o **Cámara de los Comunes** se compone por **participación** de los **partidos políticos** de la **siguiente manera**:

9 *Supra*. Sección relativa a la **Sociedad de Quebec** y su **historia**.

10 *Atlas Encyclopedique Mondial*, p.162.

	Cámara de Representantes	Senado
Partido Liberal	52%	52%
Bloque Quebequense	14%	-
Partido Reformista	20%	-
Nuevo partido demócrata	-	-
Partido Progresista Conservador	-	43%
Otros*	7%	5%

* Los partidos que no tienen una representatividad significativa se incluyen en Otros.

El gobierno provincial controla la educación, salud y servicios sociales, comparten poder con el Gobierno federal. El gobierno Provincial tiene básicamente la misma estructura que el Federal, el poder Ejecutivo, al representante de la Reina se le conoce como el "Lieutenant-Governor", al líder del partido gobernante se le denomina "Premier" o Primer Ministro Provincial. Cada una de las diez provincias tiene un parlamento denominado Legislatura mientras que en la provincia de Quebec se le conoce como: "Assemblée Nationale" o Asamblea Nacional, los parlamentos operan de la misma manera que la Cámara de los comunes, pero con la diferencia de que no cuentan con un Senado.

El Gobierno Municipal se relaciona solamente con asuntos locales, como escuelas, agua, recolección de basura, drenaje, bomberos, tránsito entre otros más.

Particularmente el sistema político quebequense debe sus características a los sistemas francés y británico. Dado que Quebec es miembro de la federación canadiense desde 1867, puede legislar en algunos sectores¹¹ "Sectores de Competencia" que le son reconocidos por la Constitución de Canadá.

11 Infra. Ver sección relativa al sistema de Gobierno y Partidos Políticos

El poder legislativo es ejercido por la Asamblea Nacional, la cual es principal institución política de Quebec. Actualmente se encuentra integrada por 125 diputados elegidos por sufragio universal directo en sendas circunscripciones electorales.

El jefe del partido mayoritario en la Asamblea Nacional llega a ser primer ministro provincial por un mandato de un máximo de cinco años. Elige y preside el Consejo de Ministros integrado por poco más de veinte miembros, dicho Consejo ejerce el poder ejecutivo y decide sobre las orientaciones del gobierno.

Composición de la Asamblea Nacional

Primer Ministro Provincial:	Lucien Bouchard (<u>Partido Quebequés</u>) 76 escaños.
Jefe de la Oposición: escaños.	Jean Charest (<u>Partido Liberal de Quebec</u>) 48
Jefe de Tercer Partido con escaño: escaños.	Mario Dumont (<u>Acción Democrática de Quebec</u>) 1

Composicion de la Asamblea Nacional por porcentaje de participacion de los Partidos Politicos



Las **relaciones internacionales** de Quebec datan de hace varios años, en 1882 Quebec tuvo su primer representante permanente en Francia, más recientemente en 1967, Quebec creó un departamento responsable de la actividad gubernamental con el exterior, a efecto

TEJIS CON
FALLA DE ORIGEN

de dirigir el desarrollo de su creciente actividad internacional en el marco de la globalización mundial, Quebec es parte de esta tendencia y gran parte de su desarrollo como provincia depende en gran medida de sus relaciones con el resto del mundo, por lo que establecer lazos con el exterior es una prioridad del gobierno provincial. El Ministro de Relaciones Internacionales "Ministère des Relations internationales" es el encargado de planear y organizar y dirigir la política exterior de la provincia.

Quebec mantiene relaciones con diversos países del mundo a efecto de posibilitar y/o facilitar el intercambio de opiniones y políticas de cooperación que beneficien a ambas partes, tal es el caso de diversos países africanos de habla francesa con quien realiza programas de cooperación para el desarrollo de sus naciones, la provincia ha dispuesto oficinas representativas de la provincia en los varios países del mundo.

Representaciones de Quebec en el mundo Verano 1999.

	País	Ciudad	Inauguración	
Delegaciones generales	Estados Unidos	New York	1940	
	Francia	París	1961	
	Reino Unido	Londres	1962	
	Bélgica	Bruselas	1972	
	Japón	Tokio	1973	
Oficinas	México	México	1980	
	Costa de Marfil	Abidjan	1970	
	Alemania	Munich	1997	
	Estados Unidos	Washington	1978	
	España	Barcelona	1998	
	Malasia	Kuala Lumpur	1998	
	China	Shanghai	1998	
	China	Beijing	1998	
	Argentina	Buenos Aires	1998	
	Servicios de Inmigración	Hong Kong	Hong Kong	1979
		Sina	Damas	1988
Austria		Viena	1990	

Quebec también mantiene **relaciones con el Mundo Francófono** buscando el desarrollo del uso del francés, por su gobierno ha jugado un papel determinante en la

definición y desarrollo de acciones multilaterales para la preservación de la lengua francesa y la creación de instituciones francófonas.

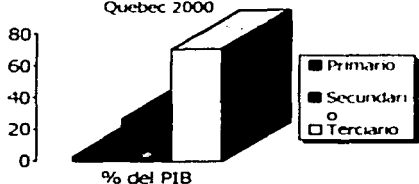
Quebec privilegia la participación en **acuerdos internacionales** como un modo de promoción de sus intereses de modo que desde 1964 ha realizado más de 400 acuerdos con organismos internacionales y diversos países extranjeros en diversos ámbitos como son agricultura, educación, energía, transporte, telecomunicaciones y ambientales.

I.2.4 Economía y Finanzas

Quebec es el país número 19 de entre los primeros países industrializados del mundo pertenecientes a la OCDE, debido a que su Producto Interior Bruto (PIB) de Quebec representa más de 200 mil millones de dólares, el tamaño de su economía es comparable con la de Suiza y Suecia. Así mismo por su PIB por habitante se ubica como la economía número 14 de entre los países de la OCDE.

A pesar de que sus recursos naturales ocupan un lugar importante en la escala mundial, su **sector primario** tan solo representa el 2.8% del total de la economía, Quebec es uno de los diez principales productores de minerales de Canadá del mundo¹², se ubica como el segundo productor más grande de oro, acero y substancias metálicas en Canadá, y como el segundo productor más grande de niobium del mundo. Ocupa también el tercer rango mundial por su producción de magnesio y el cuarto lugar por el aluminio. La compañía Alcan¹³ es la segunda productora de aluminio del mundo. El sector papelerero Quebequense se distingue también como uno de los líderes del

Participación sectorial del Total del PIB, Quebec 2000



12 Supra. Ver la sección de recursos naturales de la provincia.

mercado internacional, mediante las empresas Domtar¹⁴ y Donohue¹⁵ el 60% del consumo total de papel de periódico en el noreste de los Estados Unidos proviene de ésta provincia. El potencial energético de Quebec es considerable y se apoya en la calidad de las infraestructuras de Hydro-Quebec¹⁶

En el año 2000, el **sector secundario** representó el 26.6% del PIB de Quebec, del cual el 21.6% fue generado por la industria manufacturera y el 5% por el sector de la construcción.

El **sector servicios o terciario** ocupa un lugar preponderante con 70.6% del PIB, refleja notablemente la importancia de la educación, salud y de los servicios sociales, de telecomunicaciones, servicios financieros y de empresas de servicios de consultoría. La estructura industrial de Quebec se encuentra cada vez más orientada a la alta tecnología, la importancia de las industrias del saber han pasado del 18% del PIB en 1983 a 24% en el 2000.

Ente sus **sectores estratégicos** se remarca el de alta tecnología tal como las de: información, comunicaciones, aeroespacial, farmacéutica, tienen gran éxito en los mercados internacionales. Montreal compite entre las diez principales ciudades norteamericanas en cuanto al numero de empresas en tecnología de punta.

En este sentido, por mencionar ejemplos, tan solo la tecnología de la información emplea más de 100,000 personas en Quebec, existen cerca de 4,500 empresas activas en el mercado de los cuales algunas son de carácter multinacional, mientras que la mayoría son empresas Quebecuenses como: Groupe CGI, Exfo Ingénierie électro-optique, C-Mac

13 Para conocer más al respecto puede visitar la página web: www.alcan.com

14 Para conocer más al respecto puede visitar la página web: www.domtar.com

15 Para conocer más al respecto puede visitar la página web: www.donohue.ca

16 Para conocer más al respecto puede visitar la página web: www.hydro-quebec.com

Industries y Softimage, las cuales se han convertido en líderes mundiales en su sector de actividad.

Por otra parte, la industria aeroespacial en Quebec representa más del 50% de la producción y más del 60% de la investigación y desarrollo del total del agregado canadiense, y empleó más de 40,000 personas en el año 2000.

En seguida se listan las principales empresas instaladas en Quebec que se distinguen por producir tecnología de punta.

Tecnología de información y comunicaciones

Bell Canada
C-Mac Industries
Communications Ericsson
DMR
EMS Technologies
Exfo Ingénierie électro-optique
Graphiques Matrox
Groupe CGI
Harris Canada
IBM Canada
Marconi Communications Optical Networks
Mitel
Motorola
Nortel Networks
SCI Systems
Softimage

Tecnología Aeroespacial

Bell Helicopter Textron
Bombardier Aéronautique
CAE Électronique
CMC Électronique
Honeywell
Lockheed Martin
Pratt & Whitney Canada
Rolls-Royce Canada

Industria farmacéutica

Anapharm
AstraZeneca
Aventis Pharma
Axcan Pharma
Biochem Pharma
Bristol-Myers Squibb
Merck Frosst
Novartis Pharma
Pfizer
Roche Diagnostics
Theratechnologies

Las empresas de Quebec se benefician de un **régimen fiscal** competitivo comparativamente al de la provincia de Ontario y de los Estados Unidos, según estudios de KPMG (1999) y de Price Waterhouse (1997), Quebec ofrece ventajas en cuanto a:

- Las tasas de imposición de las ganancias de las empresas son las más bajas de América del Norte.
- La casi totalidad de las empresas se pueden beneficiar de reembolsos del impuesto de venta de Quebec sobre todas sus compras.

- El régimen fiscal de Quebec es favorable a las empresas que invierten en el aumento de la capacidad productiva y el mejoramiento de su tecnología.

Un estudio del "Conference Board du Canadá" en 1999, reveló que Quebec ofrece el tratamiento fiscal más ventajoso en gastos en investigación y desarrollo de las empresas, debido a que el régimen fiscal aplicable a las empresas Quebequenses, se diseñó a efecto de favorecer la investigación y el desarrollo, la inversión, el desarrollo de las empresas en el sector de la economía del saber (multimedia, información, comercio electrónico, óptica, y la biotecnología), adicionalmente se favorece el **desarrollo económico de las regiones menos desarrolladas** de la provincia, la producción cinematográfica y televisiva.

Parte de las medidas anunciadas en el presupuesto 2001-2002, incluyen:

Una estrategia para sostener el desarrollo económico de las regiones consiste básicamente en los siguientes puntos:

- Un permiso fiscal, de exención del pago de impuestos, para las Pequeñas y Medianas empresas manufactureras de las regiones hasta el 31 de diciembre del 2010.
- Un crédito del 40% sobre sus salarios por la creación de empleos en las actividades de segunda y tercera transformación, ubicadas en las regiones alejadas.
- Medidas específicas para las regiones distinguidas por sus recursos naturales, a efecto de diversificar la economía y el desarrollo, así como apoyar al desarrollo de la explotación de los recursos forestales y mantener la explotación minera, además de facilitar el financiamiento de pequeñas, medianas empresas y la creación de nuevas empresas.

Una estrategia de fomento a la inversión mediante:

- Una aumento en los rubros de Fondos para el fomento a la inversión privada y el Fondo para la creación de empleos
- Un aumento en los programas de ayuda a pequeñas y medianas empresas.
- El aumento y prolongación, hasta el año 2005, del crédito de impuestos sobre las practicas en el centro de trabajo.
- Medidas fiscales para el desarrollo de la biotecnología en Laval.

De entre otros de los apoyos para el desarrollo económico se encuentran, los múltiples organismos gubernamentales asociados a la creación de empleo y aumento de la inversión, tales como:

Inversión Quebec o "**Investissement Québec**"¹⁷, que constituye un mecanismo importante en la promoción de la inversión, proporciona apoyo financiero a los proyectos relacionados con la innovación y la exportación.

El "**Bureau de développement de la nouvelle économie**"¹⁸(BDNE) Oficina de desarrollo de la nueva economía, que ofrece a las empresas acceso simple y rápido a herramientas de alta tecnología y programas fiscales.

La Oficina de Comercio Electrónico o "**Bureau du commerce électronique**"¹⁹ ofrece asistencia a las empresas que deseen crear un sitio web de comercio electrónico.

La Sociedad General de Financiamiento de Quebec, (SGF) "**Société générale de financement du Québec**"²⁰, apoya en la realización de proyectos industriales.

El CFI²¹ Montreal dedicado a la promoción y prospección, al lado de instituciones financieras con vistas a aumentar el volumen de transacciones financieras internacionales efectuadas en Montreal.

La zona de comercio internacional de Montreal a Mirabel, "**Zone de commerce international de Montréal à Mirabel**"²², ofrece asistencia en la implantación de ciertos proyectos relacionados con el comercio exterior.

17 Para conocer más al respecto puede visitar la página web: www.invest-quebec.com/index_chiix_fr.html

18 Para conocer más al respecto puede visitar la página web: www.invest-quebec.com/neoconomy/

19 Para conocer más al respecto visite la página web: www.citeducommerceelectronique.com/ie.html

20 Para conocer más al respecto visite la página web: www.sgfqc.com

21 Para conocer más al respecto visite la página web: www.cfimontreal.com

22 Para conocer más al respecto visite la página web: www.zonemirabel.com

La **moneda** oficial que circula en Quebec es el Dólar Canadiense (CND), aunque también se pueden realizar transacciones en dólares americanos (USD).

El **sector financiero** de Quebec constituye el catalizador del desarrollo económico, además de sus funciones como tal, el sector genera 182,600 empleos directos ²³ La provincia esta dotada de una infraestructura financiera completa, tanto a nivel de reglamentación, supervisión como de la indemnización, lo que genera un ambiente de certidumbre a los usuarios.

La estabilidad, crecimiento y la competitividad de las instituciones son garantizadas por:

Una completa regulación de las instituciones financieras e intermediarios del mercado, bajo la jurisdicción provincial. Estructuras de vigilancia y control mediante la Inspección General de Instituciones Financieras "l'Inspecteur général des institutions financières" (IGIF), la Comisión de Valores de Quebec "Commission des valeurs mobilières du Québec" (CVMQ), La Bolsa de Montreal "Bourse de Montréal" y los diferentes organismos de autorregulación que se encuentran en el sector de intermediarios del mercado.

Un sistema de indemnización de depósitos que interviene en caso de fallas por parte de las instituciones de depósito²⁴

En 1999, el sector financiero contaba con 1,864 instituciones financieras activas, lo que se ilustra en la siguiente tabla:

²³ cifra para mayo del año 2000, considera sectores relacionados con el mercado financiero como: aseguradoras e Inmobiliarias

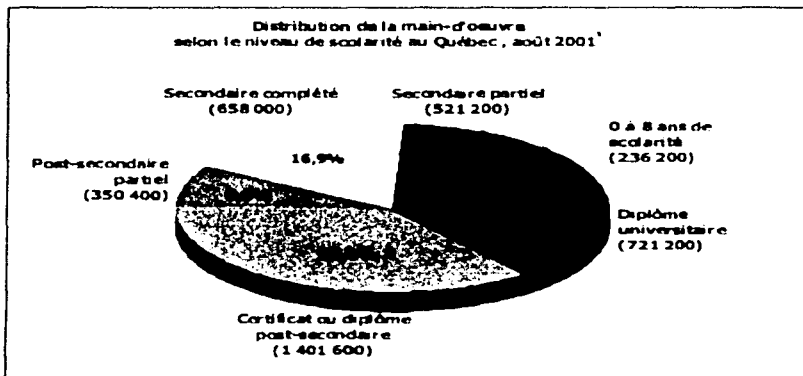
Instituciones Financieras Activas en Quebec - 1999¹

Instituciones de Depósito		Aseguradoras	
Bancos regulados a nivel federal.	9	Aseguradoras de personas	144
Filiales de bancos extranjeros	13	Aseguradoras de daños	190
Cajas de ahorro y Crédito	1 145	Aseguradoras de personas y daños	5
Federación Desjardins	11		
Caja central Desjardins	1		
Sociedades fiduciaras	35		
Sociedades de ahorro	11		

1. Cuarto trimestre de 1999.

Fuente: "Institut de la statistique du Québec",
Inspecteur général des institutions financières

La **mano de obra** en Quebec es una de las más calificadas del mundo, el 80.5 % de la Población Económicamente Activa (PEA), cuenta con diploma de nivel secundario o superior, eso sin considerar que gracias a la gran afluencia migratoria en la provincia de se puede encontrar personal que domina diversos **idiomas**, lo que hace que su población sea la más bilingüe en Canadá.



Las **condiciones socioeconómicas** de los quebequeses son de las mejores del mundo, dejando de

24 En lo que concierne a régimen de indemnización de otros sectores, son de carácter privado.

lado las muy favorables condiciones sociales²⁵ que en ésta provincia prevalecen, cerca de la mitad del total de la población de Quebec tiene un **ingreso** promedio por familia de 35.000 USD al año (3,083.9 hogares para el año 2001²⁶), mientras que el PIB per capita es de 23,732 CND²⁷, lo que permite identificar que la distribución del ingreso es relativamente homogénea, ello sin considerar que la inflación para el mes de septiembre del año 2000 fue de 2.3%.

Lo anterior convierte tan solo a la población de Quebec en un **mercado** potencial bruto para el año 2001 cercano a 108 millones de dólares canadienses, ello sin considerar las relaciones comerciales que Quebec mantiene con el resto del mundo cuyo espectro de mercado considera a

cerca de 408 millones de consumidores, en los mercados internacionales, Quebec se ubica entre los treinta primeros exportadores e importadores a nivel mundial y es socio comercial del Tratado de Libre Comercio firmado entre México, Estados Unidos y Canadá.

Su economía se caracteriza por su gran diversificación y por el conjunto dinámico de las industrias que la integran , mismas que evolucionan al ritmo de las grandes innovaciones tecnológicas mundiales, lo que les permite estar bien posicionadas en el mercado internacional, además de su estratégica posición geográfica que favorece el intercambio comercial con los principales centros urbanos de Norteamérica y Europa.



25 Condiciones sociales que se describen en las secciones anteriores de éste capítulo.

26 Cifra de acuerdo a proyecciones realizadas por Statistics Canadá, Market Research Handbook, 1999, pag. 278.

27 "Institut de la statistique du Québec"

La **situación económica** en el año 2000 se caracterizó por un fuerte crecimiento de la actividad económica, ya que el Producto Nacional Bruto (PNB) a precios de mercado, se estimó en cerca de 201.2 miles de millones de dólares a precios de 1992 creciendo este año un 4.5%, el crecimiento de 1999 que fue del 4.7% y 3.0% en 1998, éste es el noveno crecimiento consecutivo desde 1991, año durante el cual el PNB tuvo un movimiento recesivo del 2.2%. Este crecimiento se debió principalmente al crecimiento de la demanda interna, más específicamente, al incremento de la demanda generada por las compañías y los hogares, logrando que la variación en porcentaje del Producto Nacional Bruto real fuera del 2.1%

De hecho el crecimiento sostenido de la demanda interna valuada en 1999, por un monto de \$191.8 miles de millones de dólares, y su escalada a \$200.9 miles de millones de dólares en el año 2000, representó un crecimiento del 4.7%, la inversión en activos que se incrementó en 11.6%, y el gasto personal en bienes y servicios se incrementó en un 3.5% , mientras que los gastos corrientes del gobierno crecieron 2.6%.

Con un incremento en las aportaciones de impuestos de las empresas, las compañías invirtieron 32.9 miles de millones durante el año 2000, comparado con los 29.5 del año 1999, que generó un incremento del 11.3%, poco superior al año anterior. En comparación con 1999 la inversión en maquinaria y equipo, y materias primas creció el 18.1% en el sector privado, mientras que en el sector público el aumento fue del 32.7%. La construcción residencial tuvo un crecimiento del 1.0% por parte del sector privado, mientras que en el sector público se registró una caída del 2.4%. La construcción no residencial del sector privado aumentó cuatro veces y media su monto respecto a 1999. De hecho el crecimiento alcanzó el 8.6% comparado con el 1.9% en 1999, mientras que la construcción no residencial realizada por el sector público, que había caído un 5.4% en 1999, aumentó en 0.9% en el año 2000.

El gasto personal creció en 3.5% en el 2000, comparado con el 3.1% de 1999. Su incremento se debió a que por un lado, el gasto personal en bienes durables creció en 6.7%, los semidurables creció en 3.7% y los no durables en 1.6%. Por otro lado los gastos por hogar en gasto personal y de servicios se incrementaron en %59.3 miles de millones de dólares con una variación anual de 3.5%. De entre las categorías de consumo personal las que experimentaron mayores incrementos fueron los agregados en: bienes y servicios, actividades recreativas, entretenimiento, capacitación y cultura, tuvo un crecimiento del 6.5% el de ropa y calzado de 4.2% y el que incluye: muebles, renta de casa y mantenimiento, experimento un incremento del 4.0%

Las exportaciones de bienes y servicios han aportado a la economía una ganancia de 9.4 miles de millones, con una variación positiva anual de 9.1%, asimismo las importaciones registraron el segundo crecimiento más grande de los últimos 20 años, con el 10.7%. Por quinto año consecutivo, la balanza comercial mostró un déficit, el cual fue para el año 2000 del orden de los 2.7 mil millones.

El más alto crecimiento de la fuerza de trabajo fue del orden del 1.4%, el más débil sector de la población (de 15 años o más) registró un incremento de tan solo el 0.7%, de 1999 al 2000 el incremento de la mano de obra pasó de 62.8% a 63.2%. El personal disponible de edades entre los 15 y 29 años se benefició con el incremento de 18,500 empleos mientras que el personal con edad superior a 30 años gozo del beneficio de 61,800 nuevos empleo. Los buenos resultados del empleo (+2.4%) se vieron disminuidos por el crecimiento de la población en 0.7% haciendo que el número de desempleados regresara a 28,700. De hecho el desempleo bajo en 0.9% comparado con el periodo anterior, en el mismo sentido el número de desempleados de entre 15 y 29 años de edad se redujo por 7500 personas, esta caída de 0.9% ubicó a la tasa de desempleo de personas con edades superiores a los 30 años en 7.2% en el año 2000.

El año 2001 no se prevé tan favorable como el 2000 por ahora las predicciones indican una baja en la dinámica de la económica en los Estados Unidos, lo cual afectará la economía de Quebec dados sus estrechos vínculos comerciales con los Estados Unidos, de cualquier forma, contrariamente a la década pasada, el mejoramiento de las condiciones de las finanzas gubernamentales y el mejoramiento de la productividad de las compañías durante los últimos años permiten mantener aún una visión optimista y no la de una recesión económica.

Principales indicadores económicos, Quebec, 1999-2000

	1999	2000
Agregados en ' 000 000 \$ de 1992		
Consumo	116 557	120 624
Inversión	35 296	40 359
Gasto público corriente en bienes y servicios	40 974	42 031
Exportaciones	102 889	112 286
Importaciones	103 922	115 018
Discrepancias Estadísticas	741	957
Producto Nacional Bruto a precios de mercado	192 535	201 239
Población Económicamente Activa	3 701	3 753
	600	200
Empleo	3 357	3 437
	400	700
Desempleo(%)	9,3	8,4
Tasa de empleo (%)	57,0	57,9

Fuente: <http://www.stat.govt.qc.ca>.

Agregados económicos en términos de gasto Quebec, 1999

000 000 CND corrientes

Producto Nacional Bruto	204 062
Demanda interior Final	203 770
Importaciones	79 614
Exportaciones	78 118

Fuente: Statistique Canada <http://www.stat.govt.qc.ca>.

CAPITULO II

MÉXICO Y QUEBEC EN EL MUNDO Y SUS RELACIONES COMERCIALES

II.1 LAS ECONOMÍAS DE MÉXICO Y QUEBEC EN UN CONTEXTO MUNDIAL.

II.2 ACUERDOS COMERCIALES.

Importancia de los acuerdos comerciales, El mercado mundial, Acuerdos comerciales de México, Acuerdos comerciales Canadá (Quebec), Foros Internacionales en los que participan ambos países, Acuerdos Comerciales en Norte América (TLCAN).

II.3 EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.

II.3.1 El contexto económico de México

Sectores Productivos, Sectores Estratégicos de la Economía, Estrategias para el Desarrollo Económico, Inversión Extranjera Directa, Situación Económica y Principales Indicadores Económicos.

II.3.2 El sector externo mexicano

Datos generales y tendencia del Comercio Exterior

II.3.2.1 Balanza Comercial

Volumen del Comercio Internacional, Exportaciones, Importaciones.

II.3.2.3 Principales productos exportados.

Composición de las exportaciones mexicanas, 25 principales productos exportados.

II.3.2.4 Principales Clientes Comerciales

El perfil comercial de México y los 25 principales países de destino de las exportaciones mexicanas.

II.4 EL COMERCIO EXTERIOR DE QUEBEC.

II.4.1 El sector externo de Quebec

Datos generales y tendencia del Comercio Exterior

II.4.1.1 Balanza Comercial

Volumen del Comercio Internacional, Exportaciones, Importaciones.

II.4.1.2 Principales productos Importados.

II.4.1.3 Principales Proveedores de Quebec.

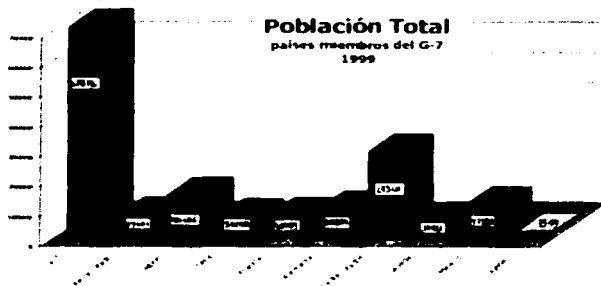
CAPITULO II

MÉXICO Y QUEBEC EN EL MUNDO Y SUS RELACIONES COMERCIALES

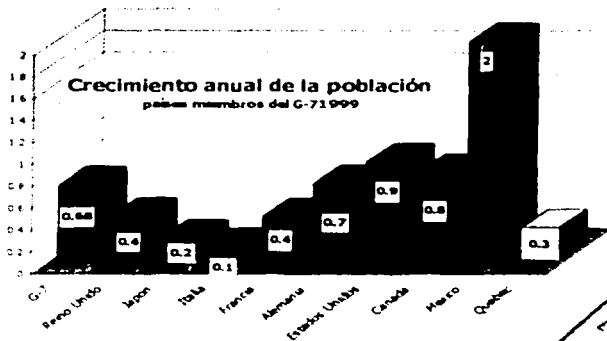
II.1 LAS ECONOMÍAS DE MÉXICO Y QUEBEC EN UN CONTEXTO MUNDIAL

México y Quebec son economías que cuentan con una importante presencia en el mundo, si bien es cierto que no son potencias también sería un error negar la importancia de su participación en la economía del mundial.

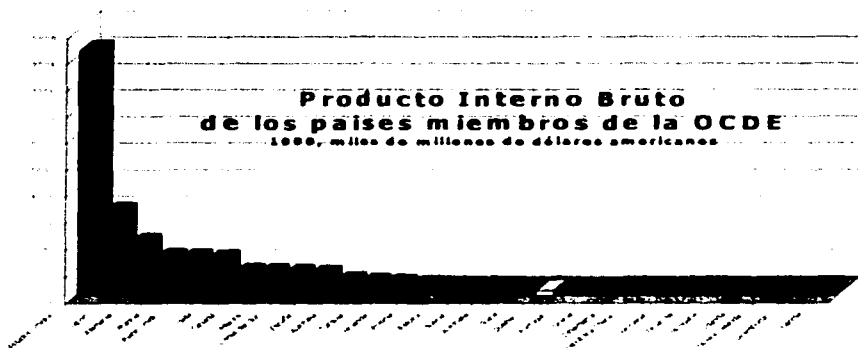
Pese a tener una extensión territorial similar, Quebec y México cuentan con un número de habitantes muy diferente, en Quebec habitan 7,349 millones de personas y en México 97,586 millones, la población mexicana es 13 veces superior a la de Quebec, y ésta sigue creciendo a una tasa anual del 2% la cual es tres veces superior a la del promedio de los



países miembros del Grupo de los 7 (G-7). Y seis veces superior a la de Quebec.

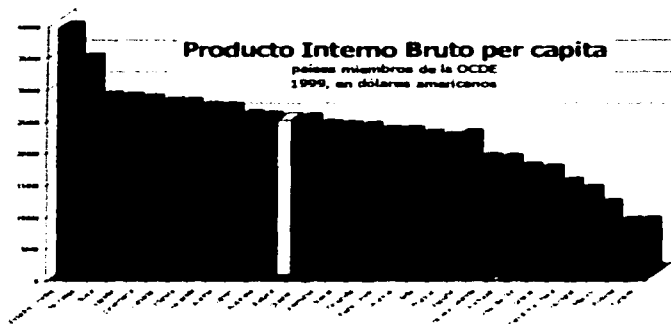


PAÍSES CON
VALOR DE ORIGEN

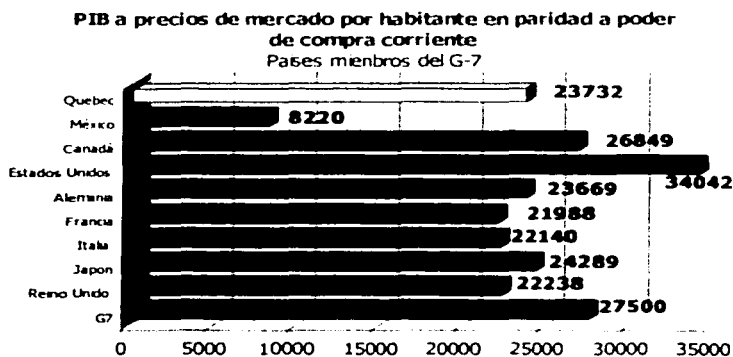


En cuanto al Producto Interno Bruto, el de la economía mexicana es más de 4 veces superior a la de Quebec, México Produjo en 1999, 786.3 miles de millones de USD por lo que se ubicó en el 8º. lugar de entre los países miembros de la OCDE. El PIB de Quebec por su parte, con un monto de 174.4 miles de millones de USD, para el mismo año, se ubicó en 19º. lugar de la misma clasificación.

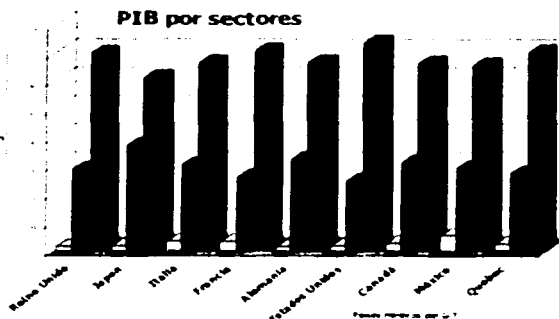
Sin embargo en cuanto al PIB per capita la OCDE clasifica a México en el sitio numero 28 mientras que Quebec se ubica en el lugar número 14 de entre los países miembros.



De acuerdo con el Instituto de Estadística de Quebec, México cuenta con un "PIB per capita a precios de mercado en paridad con el poder de compra corriente" de 8,220 USD mientras que Quebec casi triplica su monto con 23,732 USD al año, y aunque ambos se ubican por debajo del promedio de los países miembros del G-7 se evidenciaba una gran disparidad en cuanto al poder de compra entre quebequeses y mexicanos, y particularmente entre México y el resto de los países miembros, como se ilustra en el gráfico siguiente:



La composición del PIB por sectores de actividad económica de ambas regiones, es acorde a la de los países del G-7, sin embargo para el caso de Quebec su estructura sectorial se encuentra más orientada hacia el sector terciario o el de los servicios, mientras que en el caso de México la parte proporcional del PIB

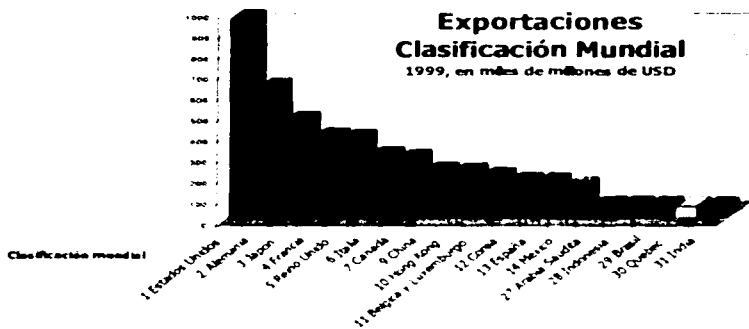


que comprende su sector primario es mayor al promedio de los países del G-7.

PIB por sectores de actividad económica en países del G-7

Pais	Sec. 1 Agrícola, Forestal y Pesca	Sec. 2 Industria, construcción; Servicios . Públicos.	Sec. 3 Servicios
Reino Unido	1.3	28.8	69.9
Japón	1.7	37.2	61.1
Italia	3.1	30.4	66.5
Francia	3.2	26.1	70.8
Alemania	1.3	32.1	66.6
Estados Unidos	1.7	24.7	73.6
Canadá	2.5	31.1	66.4
México	5.3	29.2	65.6
Quebec	2.2	27.4	70.4

México se clasifica el lugar número 14 a nivel mundial por el total de sus exportaciones al resto del mundo con un monto para el año de 1999 de 148.1 miles de millones de dólares americanos, mientras que Quebec ocupa el lugar número 30 con un monto total de 52.6 miles de millones de USD.



II.2 ACUERDOS COMERCIALES.

Importancia de los acuerdos comerciales, El mercado mundial, Acuerdos comerciales de México, Acuerdos comerciales Canadá (Quebec), Foros Internaciones en los que participan ambos países, Acuerdos Comerciales en Norte América (TLCAN).

La arquitectura del mercado internacional existente sin duda se define por **evolución de los acuerdos comerciales**, se puede identificar como un parte aguas a la postguerra de la segunda guerra mundial cuando a efecto de evitar un caos económico como consecuencia de la guerra los gobiernos de diversos países signaron el acuerdo de Bretton Woods para construir los tres pilares de la economía mundial de postguerra:

El primero, el Fondo Monetario Internacional (FMI); el segundo, el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, el cual más tarde se convertiría en el Banco Mundial, y el tercero, la Organización Mundial de Comercio (OMC). Las dos primeras Instituciones se erigieron en breve, pero se tuvo que esperar hasta 1995 para que naciera la OMC, o el Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas Aduaneras (GATT) que en su origen se había previsto como un acuerdo temporal.

Pese a lo anterior, no podemos negar el gran aporte del GATT a la liberalización de los intercambios ya que, su base fundamental radica en las múltiples y arduas negociaciones comerciales multilaterales.

Las primeras rondas de negociaciones esencialmente asentaron las reducciones de los derechos aduaneros, y posteriormente han sido en cuanto a medidas arancelarias, como durante las negociaciones en las rondas de Tokio y Uruguay; particularmente durante la Ronda de Uruguay se lograron reducir de forma significativa los obstáculos del comercio de bienes. Asimismo, la OMC ha sido foro donde se han tratado los asuntos relacionadas con la mejor concatenación del mercado y la reducción de barreras no

arancelarias, especialmente en países que han recurrido a este tipo de medidas para compensar la liberalización fronteriza.

El GATT también ha servido de foro para la solución de controversias entre los países miembros; esas, al igual que los acuerdos regionales de liberalización comercial, se basan sobre un principio de no discriminación. Por otra parte también éste organismo ha contribuido al mejoramiento sobre el conocimiento del comercio internacional, los ajustes y desafíos que los países comerciantes han enfrentado y enfrentan.

Actualmente la OMC y un conjunto de acuerdos comerciales sobre bienes, servicios y de propiedad intelectual han facilitado el intercambio comercial. La agricultura los textiles y el vestido gozan de exenciones, norma comercial que progresivamente puede ser aplicable a otros productos.

Ciento treinta y dos (132) países son actualmente miembros de la OMC y treinta (30) más se encuentran en proceso de negociación para adherirse, cuando en un principio eran tan solo veintitrés (23) los países quienes firmaron el GATT.

A los acuerdos concluidos en Marrakech en 1994 se suman acuerdos relativos a tecnología de la información, servicios de telecomunicaciones de base y los servicios financieros. Por otra parte, aun siguen las negociaciones en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) a efecto de llevar a cabo una cumbre sobre inversiones que pudieran eventualmente servir de base a un acuerdo de la OMC sobre este mismo rubro, aunque aún existen varios problemas que deberán ser ajustados antes de que los países industrializados se involucren en un proyecto de reunión o cumbre. De hecho varios países, particularmente los miembros de la Unión Europea, se han conjuntado en trabajos preparatorios (Ronda del Milenio) para una nueva ronda de negociaciones.

Sin embargo, este esfuerzo tendrá aún un largo camino por recorrer, debido entre otros aspectos, a las prerrogativas marcadas por el Congreso Norteamericano a las negociaciones "Fast Track" . Los proyectos no han faltado, tales como el Acuerdo de Libre Intercambio Transatlántico ó el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuyos avances se hicieron notar justamente en la Cumbre de las Américas realizada en la Ciudad de Quebec la primavera del año 2001.

Resulta importante señalar en esta evolución de los acuerdos comerciales internacionales, los acuerdos regionales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han reforzado el sistema comercial multilateral en medida de que se fundan bajo los mismos principios de reducir los obstáculos al comercio entre los países participantes. Acuerdos como el anterior, se han multiplicado con el paso de los años y mayormente durante la última década.

El proteccionismo de los años previos acentuó la caída económica, esta tendencia se reflejó particularmente durante los años treinta en los países occidentales. La liberalización de los intercambios han contribuido en buena parte al crecimiento de las economías.

Se observa desde hace varias décadas que el **mercado mundial** crece más rápido que la producción mundial de mercancías, guardando todas las reservas que implica un comparativo al respecto, se ha observado que sobre un largo periodo el comportamiento, en dólares constantes, de las exportaciones de mercancías son 86 veces más importantes en 1996 con respecto a 1950, de 1950 a 1960 el volumen de las exportaciones mundiales se duplicó mientras que el aumento en la producción de mercancías fue del 65%, y el mismo comportamiento se demuestra en las décadas siguientes cuando los porcentajes de crecimiento en volumen fueron:

Periodo	Exportaciones	Producción
1960-70	127.3 %	78.6 %
1970-80	63 %	45 %
1980-90	49 %	31 %

Fuente : Reportes Anuales del GATT y OMC.

De 1987 a 1996, el valor de las exportaciones mundiales de mercancías es de un poco más del doble, su volumen creció en 70% mientras que el PIB mundial real aumento aproximadamente en 20%. Los datos preliminares de la OMC para 1997 marcan un crecimiento del 3% del valor las exportaciones mundiales de mercancías y un aumento del volumen de la producción mundial del 9.5% respecto a 1996.

Como la mayor parte de las economías del mundo, **Quebec** participa en diversos **Acuerdos Internacionales**. El sistema comercial canadiense, constituye el marco del sistema quebequense el cual tiene como base los Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Hasta finales de 1988, el comercio internacional de bienes de Canadá, y por lo tanto el de Quebec, ha estado regulado por: el GATT, el Acuerdo automóvil "l'Accord automobile" y el Acuerdo Compartido de la Defensa de Producción "Defence Production Sharing Agreement" (DPSA). Y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos "l'Accord de libre-échange" (ALÉ) que desde el 1ero de enero de 1989 entró en vigor, y el Tratado de Libre Comercio Norte Americano TLCAN o "ALENA" que se convirtió en el sustituto del anterior a partir de enero de 1994.

En general, completan su sistema cuatro tipos de acuerdos comerciales de: carácter nacional, regional (continental) infra regional e inter regional, que comprenden las Uniones Aduaneras, acuerdos preferenciales, en aspectos sectoriales y tecnológicos.

Los tres acuerdos internacionales de Libre Comercio que mantiene Canadá son: TLCAN o ALENA¹, el Acuerdo de libre Comercio Canadá-Chile (ALECC²), y el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Israel (ALECI³).

ACUERDO COMERCIAL

Entrada en Vigor

ALENA TLC de América del Norte

1 enero 1994

México y Estados Unidos

ALECI Canadá- Israel

1 enero 1997

ALECC Canadá - Chile

5 julio 1997

Sobre la escena internacional, Canadá ha acudido a diversas reuniones de cooperación, desarrollo económico, de comercio e inversión organizadas por: el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR⁴), el Mercado Común de América Central (MCAC) y la Comunidad Andina.

En cuanto a las discusiones multilaterales y bilaterales con los miembros de organismos internacionales, Canadá participa activamente en diversos **foros** regionales e interregionales, como el Area de Libre Comercio Americano, ALCA o (ZLEA⁵), el foro de cooperación Asia Pacifico (APEC⁶), y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELE). En el contexto de estos foros, Quebec a apoyado a Canadá a aportar en la construcción de un mundo multipolar, que se afirmará por la consolidación de conjuntos regionales integrados, con lazos de cooperación.

¹ Acrónimo en francés Accord de libre-échange nord-américain, que puede ser consultado en la página web www.dafait.maeci.gc.ca/nafta-alena/agree-f.asp

² Acrónimo en francés Accord de libre-échange Canada-Chili, el cual entro en vigor el 5 de julio de 1997, comprende temas de acceso al mercado de bienes, inversiones y servicios, disposiciones institucionales y procedimiento para dinmir diferencias, puede ser consultado en la página web www.dafait.maeci.gc.ca/tna-nac/bilateral-f.asp

³ Acrónimo en francés Accord de libre-échange Canada-Israel, que puede ser consultado en la página web www.dafait.maeci.gc.ca/tna-nac/cifta-f.asp

⁴ acrónimo es n español de Mercado del Cono Sur.

⁵ Acrónimo en Francés de Zone de libre-échange des Amériques, cuya información se amplia en la página web www.accords-ZLEA.html

FOROS EN LOS QUE PARTICIPA CANADÁ

AELE

APEC

OMC

OCDE

ALCA, ZLEA

Además de los Acuerdos Comerciales Internacionales⁶, Quebec por su parte, ha firmado diversos acuerdos bilaterales relacionados a los bienes demandados por su gobierno y en cuanto a la movilidad de la mano de obra, particularmente con las provincias limítrofes.

Las negociaciones comerciales internacionales de México son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país. De hecho **México** participa en múltiples **Acuerdos Comerciales**, se adhirió al GATT, hoy denominada como Organización Mundial de Comercio (OMC), en 1986, y en 1994 abrió sus fronteras al mercado Norteamericano mediante el TLCAN, así mismo ha multiplicado notablemente sus acuerdos de libre comercio con países de América Latina (Colombia y Venezuela, Costa Rica; Bolivia; Nicaragua; Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras) y con países Europeos mediante el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE) Y del medio este con Israel. México mantiene acuerdos de libre comercio con 28 países del mundo:

⁶ Acrónimo en inglés de Asia-Pacific Economic Cooperation

Acuerdo Comercial	Entrada en Vigor
TLC de América del Norte Canadá y Estados Unidos	1 enero 1994
TLC México - Bolivia	1 enero 1995 ⁸
TLC México - Chile	1992 ⁹
TLC México - Costa Rica	1 enero 1995
TLC México Grupo de los Tres Colombia y Venezuela	1 enero 1995 ¹⁰
TLC México - Israel	1 julio 2000 ¹¹
TLC México - Nicaragua	1 julio 1998 ¹²
TLC México - Triángulo del Norte Honduras, Guatemala y El Salvador	15 marzo 2001 ¹³
TLC México - Unión Europea	1 julio 2000 ¹⁴
ACE México - Uruguay	1 marzo 2001
AELC Noruega Suiza Islandia y Liechtenstein	1 julio 2001 ¹⁵

Además, México ha buscado ampliar y diversificar los mercados de exportación mediante la revisión de sus acuerdos comerciales, como en el caso de:

Uruguay, con el cual, el 29 de diciembre de 1999, se concretó una profunda ampliación del Acuerdo de Complementación Económica, que significa que más del 90% del universo arancelario entre México y Uruguay, quedará libre de aranceles y se incorporan disciplinas sobre acceso, salvaguardias, normas sanitarias, normas técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias. Ambos países están desarrollando sus procesos, a fin de cumplir con sus disposiciones jurídicas para poner en vigor esta ampliación.

⁷ Para ampliar información al respecto puede consultar el anexo I de esta tesis donde se listan sitios web relacionados.

⁸ El texto completo se encuentra en el Diario Oficial de la Federación Miércoles 11 de enero de 1995.

⁹ El texto completo se encuentra en el DOF del Miércoles 28 de julio de 1999.

¹⁰ El texto completo se encuentra en el Diario Oficial de la Federación Lunes 9 de enero de 1995.

¹¹ El texto completo se encuentra en el DOF del Miércoles 28 de junio del 2000.

¹² El texto completo se encuentra en el Diario Oficial de la Federación Miércoles 1 de julio de 1998.

¹³ El texto completo se ubica en el DOF del Miércoles 14 de marzo del 2001.

¹⁴ El texto completo del Acuerdo lo puede consultar en el D.O.F. del Lunes 26 de junio del 2000.

Con Perú, a partir del 28 de febrero de 2000, se acordó una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica para incluir preferencias para algunos productos de interés de las Partes, así como un mecanismo de solución de controversias.

Con Argentina, en octubre de 1998, se desarrollaron acciones para ampliar la cobertura y vigencia del Acuerdo de Complementación Económica, suscrito en el marco de ALADI. Mediante esas acciones se solucionó el caso de las compensaciones de México a Argentina derivadas de la participación de México en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, por la aplicación del Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980 y se prorrogó la vigencia del Acuerdo hasta el 31 de diciembre de 2001.

En agosto de 2000, se estableció la negociación de una nueva ampliación del ACE No.6, a efecto de incluir en el acuerdo productos del sector automotor, siguiendo un modelo similar al acuerdo automotriz firmado con Brasil, así como aquellos productos en los que ambos sectores privados acuerden otorgar preferencias, entre los cuales podrían estar los de sectores como el fotográfico y algunas fibras sintéticas. Asimismo, se incluirán disciplinas en materia de normas sanitarias, normas técnicas y un régimen de solución de controversias.

Con Brasil, se viene desarrollando un proceso de negociación para concertar un nuevo Acuerdo, similar a los que nuestro país tiene suscritos con Argentina y Uruguay. Dicho proceso registra avances significativos en cuanto a normatividad, que entre otros temas, incluye acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas y fitosanitarias, así como un mecanismo de solución de controversias. En materia de productos, se tiene un avance moderado. Y mientras se concluye la negociación del nuevo Acuerdo, se ha formalizado un Acuerdo transitorio en el sector automotor, cuyo decreto de aplicación fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 27 de julio de 2000, el cual tendrá

¹⁵ Fecha esperada por Secretaría de Economía.

una vigencia de dos años, prorrogable a un tercer año y permitirá a México exportar hasta 40,000 vehículos anuales.

Se tienen establecidos procesos de negociación para lograr tratados de libre comercio con Ecuador, Perú, Panamá, Trinidad y Tobago, y con Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza en lo que será el AELC, Además de el Japón con quien también se mantienen serias pláticas.

México es también miembro de diversos **foros** como la ALADI, APEC y de la OCDE desde 1994, Y es miembro de varias organizaciones regionales como el Grupo de Río, OEA, desde 1993.

México es uno de los más interesados en la conformación de la Area de Libre Comercio Americano y ha establecido un programa de negociaciones para el establecimiento de tratados de inversión bilateral.

Los foros en los cuales México cuenta con una participación activa son:

Foro	Objetivo
ALADI	Establecer a largo plazo y en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano.
1980	Mediante la promoción y regulación del comercio recíproco; la Complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados. Los países de la ALADI asumieron el compromiso de establecer un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional; por Acuerdos de Alcance Regional y por Acuerdos de Alcance Parcial
APEC 1993	En 1993, en Seattle, los Líderes de las economías de APEC plantearon los objetivos de largo plazo para el mecanismo: contribuir al crecimiento de la economía mundial y apoyar un sistema de comercio internacional abierto.
	En 1994, al emitir la <u>Declaración de Bogor</u>, Indonesia, los Líderes de APEC se comprometieron a establecer un régimen de comercio e inversión libre y abierto para el año 2010 en el caso de las economías desarrolladas y 2020 en el caso de las economías en desarrollo (Estos objetivos se conocen como las metas de Bogor). Para lograr dichos fines, las economías implementarían medidas de liberalización y facilitación del comercio y la inversión (TILF – Trade and Investment Liberalisation and Facilitation), y proyectos de <u>cooperación económica y técnica (ECOTECH)</u>

OMC 1986	Los principales objetivos de la OMC son administrar y aplicar los acuerdos comerciales-multilaterales y plurilaterales; ser foro de negociaciones comerciales multilaterales y servir de marco para la aplicación de sus resultados; administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales; y cooperar con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial.
OCDE 1994	La OCDE tiene como objetivo impulsar el crecimiento de la economía y del empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de políticas entre los países miembros, y estimular y armonizar esfuerzos para el desarrollo de otros países.
ALCA (ZLEA) 1995	En la Cumbre de las Américas, celebrada en diciembre de 1994 en Miami, EE.UU., los Jefes de Estado y de Gobierno de 34 países del hemisferio occidental decidieron establecer el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión. Asimismo, resolvieron concluir las negociaciones a más tardar en el año 2005.

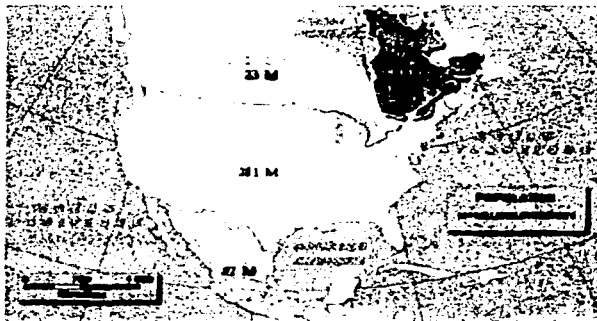
El Tratado de Libre comercio de Norte América es el principal **acuerdo bilateral en el cual ambas regiones participan** de manera activa.

El TLCAN entró en vigor en el 1 enero de 1994, y concentra 408 millones de habitantes, mediante éste se garantiza el acceso a los mercados de América del Norte incluyendo a México, Estados Unidos y Canadá, que a su vez incluye a Quebec éste acuerdo permite un conjunto de disposiciones a efecto de reducir las barreras al comercio entre los tres signantes.

Las disposiciones relativas a las barreras no arancelarias comprenden a su vez a los sectores de bienes y servicios, y pretenden mejorar las relaciones empresariales entre los tres países, particularmente se busca mejorar los rubros que regulan la participación en la inversión, propiedad intelectual y el ingreso temporal de hombres de negocios.

Es debido al TLCAN que Norteamérica hoy es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; casi una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios de éste acuerdo.

Desde 1994 y hasta el año 2000, el crecimiento promedio anual del comercio total entre los tres países ha sido del 12% , por encima del crecimiento mundial de comercio de bienes que fue para el mismo periodo del 7%. En tan solo siete años, el comercio total entre México, Canadá y Estados Unidos aumentó 128%, casi 370 miles de millones de USD, superando casi los 659 mil millones de USD en el año 2000.



Comercio Trilateral (miles de millones de USD)

año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. 00/93	Var. 00/99
Comercio Trilateral	288.8	338.9	375.9	418.6	475.4	511.9	567.8	659.2	128%	16%

Fuente: Banxico, USDOC y Statistics Canada, utilizando cifras del país importador.

Particularmente el comercio entre México y Canadá ha crecido de manera sobresaliente a raíz de la firma del TLCAN, convirtiéndose el país del norte en el segundo mercado para los productos mexicanos, mientras que México es el cuarto socio comercial en el 2000, sobre este particular se dedica una sección en el Capítulo III del presente documento, en el que se describen las relaciones comerciales bilaterales.

II.3 EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.

II.3.1 El contexto económico de México

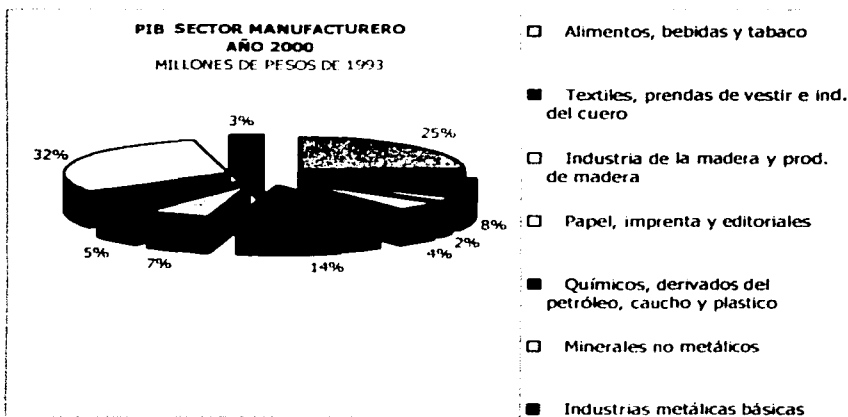
Sectores Productivos, Sectores Estratégicos de la Economía, Estrategias para el Desarrollo Económico, Inversión Extranjera Directa, Situación Económica y Principales Indicadores Económicos.

La economía mexicana por su PIB ocupa el lugar número 8 de entre los países miembros de la OCDE y por su PIB per cápita en el lugar número 28 de la misma clasificación. El país dispone de recursos naturales importantes y ha logrado el desarrollo paulatino de su industria manufacturera y diversifica cada vez más su comercio exterior.

La **composición de su Producto Interno Bruto** por sectores se integra con el 6.3% del total generado por **sector primario**, ya que México es el primer productor mundial de Plata, 17.1% en 1999. la mina más grande del mundo se encuentra en el centro del país en el estado de Zacatecas. Dicha mina pertenece a la compañía mexicana Frisco (51%) y de Place Dome Canadá (49%). México se clasifica igualmente entre los primeros 10 productores de cobre. Y es el sexto productor mundial de zinc, el quinto productor mundial de plomo, y ocupa el lugar 16 en el mundo como productor de fierro, también es uno de los líderes mundiales productor de flúor, azufre, sal, bismuto arsénico y antimonio. Además es uno de los líderes en la producción de petróleo. Por otra parte, el componente de Agricultura, silvicultura y pesca representó en el año 2000 el 5.1% del total del PIB.

El 25.2% del PIB de México, en el año 2000, se generó en el **sector secundario**, la construcción fue del orden del 3.9% del PIB total, mientras que las manufacturas representaron el 19.7%, el cual a su vez se integra por la producción de alimentos y bebidas con el 4.7%, la producción de Productos metálicos, maquinaria y equipo (6.3%), es también otro rubro importante, el textil y de la industria del vestido genera el 1.6% del

PIB. Si bien es cierto que la industria mexicana se ha diversificado a sectores como el textil, automotriz, agroalimentario y el metalúrgico. Su sector más dinámico, pero el más frágil es el maquilador dada su dependencia del capital extranjero.



Como en el caso de la industria de la electrónica que ha tenido un rápido crecimiento los últimos años, equivalente al 17% entre 1998 y 1999. En México existen varias compañías productoras de componentes electrónicos, como computadoras, televisores, estéreos, etc. Sin embargo el 90% de los componentes son importados de los cuales 85% provienen de los Estados Unidos. La mayor parte son destinados a las compañías maquiladoras que exportan su producción al extranjero.

El **sector terciario** comprende el 68.5% del total del PIB. El sector ha mantenido una tendencia creciente los últimos años, considerando la composición del PIB por sus grandes ramas de división, el agregado de Comercio, restaurantes y hoteles es el que tiene mayor peso porcentual (19.9%) seguido del apartado de Servicios comunales, sociales y

TCIS CON
FALLA DE ORIGEN

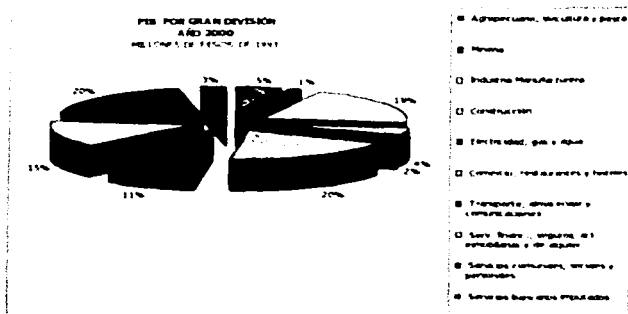
personales con el 18.3% mientras que los servicios financieros, seguros e inmobiliarias, generaron el 14.2% del PIB total.

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRAN DIVISIÓN Y POR RAMAS MANUFACTURERAS

MILLONES DE PESOS DE 1993
CIFRAS TRIMESTRALES

PRODUCTO INTERNO BRUTO	TRIMESTRES				ACUMULADO 2000	ESTRUCTURA PORCENTUAL
	I	II	III	IV		
PRODUCTO INTERNO BRUTO	1,575,415.1	1,620,529.6	1,583,120.9	1,657,487.0	1,609,138.2	100.0%
Agropecuario, silvicultura y pesca	81,215.5	81,677.0	70,954.1	97,187.0	82,758.4	5.1%
Minería	18,938.1	19,543.8	19,579.1	18,633.1	19,173.5	1.2%
Industria Manufacturera	309,410.5	321,183.5	323,612.2	315,722.2	317,482.1	19.7%
Construcción	61,166.9	62,968.9	65,804.8	63,431.8	63,343.1	3.9%
Electricidad, gas y agua	23,488.6	25,220.3	27,023.0	25,017.7	25,187.4	1.6%
Comercio, restaurantes y hoteles	298,881.2	320,111.4	327,706.3	331,669.5	319,592.1	19.9%
Transporte, almacenaje y comunicaciones	165,495.1	168,578.1	172,317.3	177,263.6	170,913.6	10.6%
Serv. financ., seguros, act. inmobiliarias y de alquiler	223,828.9	226,818.8	230,824.6	230,622.8	228,023.8	14.2%
Servicios comunales, sociales y personales	306,801.5	305,143.8	259,698.5	307,000.3	294,661.1	18.3%
Servicios bancarios imputados	-40,760.1	-41,268.3	-41,920.7	-42,602.0	-41,637.8	-2.6%
Impuestos a los productos netos de subsidio	126,948.9	130,552.3	127,521.7	133,540.9	129,641.0	8.1%

Fuente: Banaco de México



Podemos identificar como **sectores estratégicos** de la Economía Mexicana, entre otros a la agricultura, que pese a que México ha presentado ciertas dificultades su producción de cereales es una de las más grandes del mundo, (27.7 millones de toneladas) en 1999. Sin embargo México importa una gran cantidad de este producto, (7.6 millones de toneladas) para satisfacer las necesidades de su población; El maíz, frijol, trigo y el sorgo son los productos que constituyen la base alimentaria de los Mexicanos, es por ello que la mitad de las tierras cultivables son utilizadas para su producción. Los otros productos agrícolas, como el café, la caña de azúcar, las frutas y legumbres son sobretodo destinadas a la exportación. La modernización del sector es una de las prioridades, el acceso al financiamiento para los productores agrícolas poco a poco ha aumentado su disponibilidad de modo que paulatinamente se ha modernizado el sector, aunque aún resta mucho por hacerse al respecto.

La silvicultura representa el 21% de las exportaciones, sin embargo su explotación carece de inversión y planeación por lo que el sector se ha mantenido en recesión. Los cambios climáticos creados por el efecto de el NIÑO han incrementado el número de incendios que han generado grandes pérdidas sin embargo el sistema de reforma de la propiedad de la tierra instrumentado por el gobierno facilita las condiciones a nuevos emprendedores.

El potencial del sector pecuario es enorme, sin embargo no ha sido explotado su potencial, las zonas más productivas son las costas del noroeste (Ensenada, Guaymas, Mazatlán y La Paz) la sardina, el atún, el camarón, la almeja y la langosta se encuentran en abundancia. En 1997, la flota pesquera se componía de 105786 barcas pesqueras. México cuenta con 62 puertos de pesca que requieren de modernización; La privatización de algunos puertos han atraído la inversión extranjera, la cual se muestra cada vez más interesada en el ramo.

El sector minero mexicano pese a su enorme potencial no ha sido explotado como éste lo permitiría, la riqueza minera de México esta ligada a la estructura geológica del país. Los más importantes centros mineros se ubican en las regiones montañosas del norte, por lo que esta actividad ha reducido su importancia, sin embargo México aún se ubica como el primer producto de plata, y de otros minerales. El sector representa solamente el 0.4% de las exportaciones. Los precios débiles de los minerales y la ausencia de financiamiento para la compra de nuevas tecnologías han afectado al sector los últimos años. En 1998, la industria minera obtuvo un crecimiento de 3.4%. La concesión y la coo inversión de compañías extranjeras en las minas mexicanas podría atraer nuevas inversiones en el sector.

Gracias a sus importantes descubrimientos petroleros durante los años 70, México se ha situado al día de hoy como en el sexto lugar mundial de entre los productores de petróleo y en el octavo lugar del mundo por sus reservas petroleras. El sector petrolero nacionalizado en 1938, es responsabilidad de la empresa del estado PEMEX. Empresa que aporta más del 40% de los ingresos presupuestales del Gobierno Federal y el 6% de los ingresos por exportaciones. Otros de los recursos naturales energéticos de México son: el gas natural, la hidráulica, la energía nuclear y la geotérmica

Las **políticas gubernamentales en apoyo a la empresa mexicana** son básicamente mismas que han sido plasmadas en los Programas Sectoriales del Gobierno Federal Mexicano de los últimos tres sexenios.

De 1990-1994, durante el periodo de gobierno de Carlos Salinas de Gortari mediante el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior se orientaron hacia: La apertura comercial, promoción de la inversión, revisión del marco regulatorio, desarrollo tecnológico y capacitación del recurso humano, desconcentración regional de la industria, normalización de calidad, fomento a la micro pequeña y mediana empresa, desarrollo industrial en las franjas fronterizas, promoción de la industria

maquiladora, promoción a la exportación. Políticas que en menor o mayor medida obtuvieron algunos resultados favorables.

Ya en el sexenio gobernado por Ernesto Zedillo de 1995-2000, mediante el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior sus acciones fueron encaminadas a procurar la estabilidad macroeconómica y el desarrollo financiero, mejoramiento de infraestructura física y humana institucional, fomento a la integración de cadenas productivas, mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria, desregulación económica, promoción de las exportaciones, negociaciones comerciales internacionales y la promoción de la competencia, cuyos resultados al igual que los del sexenio anterior serán materia de otro estudio.

Para el presente sexenio del presidente Vicente Fox, se ha seguido básicamente la misma línea, promoción de las exportaciones, apertura comercial y captación de Inversión Extranjera Directa. Además de diversos programas a favor de la empresa mexicana.

Para comprender las **condiciones actuales de la economía mexicana**, necesariamente remontarnos unos cuantos años atrás. México comenzó en la segunda mitad de la década de los ochenta con un gran cambio en materia de política económica teniendo como línea fundamental el funcionamiento de la economía nacional a través de los mecanismos del libre mercado mediante la menor intervención estatal, acciones que responden al cambiante contexto mundial y que implican diversos componentes como: la privatización de empresas públicas, la desregulación del mercado interno y la apertura de la economía a la participación internacional.

Esta nueva orientación de la política económica mexicana se traduce no solamente en un crecimiento del comercio exterior, también ha generado una entrada masiva de capitales extranjeros particularmente en el rubro de **Inversión Extranjera Directa (IED)**.

Inversión Extranjera Directa en México

En los últimos años, México ha reformado su Ley de Inversión Extranjera (LIE) y ha suscrito diversos tratados de libre comercio y de inversión para abrir nuevas oportunidades de inversión que otorguen mayor certidumbre y seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Estas medidas han aumentado significativamente el atractivo por invertir en el país, por lo que para el año de 1999 el monto de la IED fue de 11 mil millones de dólares americanos, principalmente en el sector manufacturero destinado a la exportación.

La suma de Inversión extranjera directa que México ha recibido como proporción del total destinada a América Latina es de aproximadamente el 12%, mientras que la proporción de inversión extranjera a nivel mundial realizada en América Latina es casi el 1% en 1999.

Entre 1994 y 2000, México recibió 84.9 mil millones de USD en IED, manteniéndose como uno de los principales países receptores de inversión extranjera de entre los países en desarrollo. México se clasifica en el tercer lugar de América Latina como receptor de Inversión Extranjera, después de Brasil y Argentina.

De acuerdo con el Gobierno Norteamericano, los Estados Unidos invierte el 60% de la inversión extranjera total en México, seguido por el 7% del Reino Unido, 6% de Alemania y el 4% de Japón, Canadá ocupa el octavo lugar delante de España con un poco más de 2%.



Fuente: Secretaría de Economía. Inversión notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) al 31 de diciembre de 2000. Más importaciones de activo fijo por parte de las maquiladoras.

México ha mantenido una ambiciosa agenda de negociación de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) los últimos años. El senado de la República ha aprobado los APPRIS firmados con:

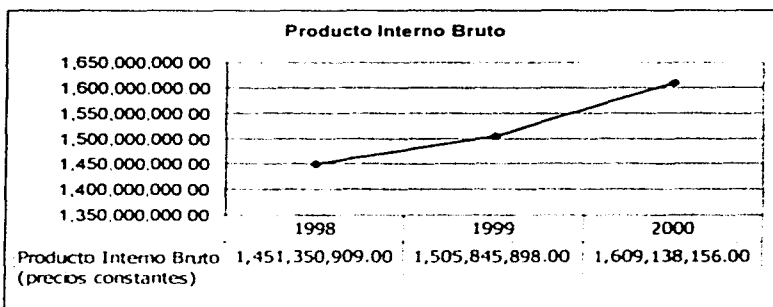
- Argentina, Uruguay en América Latina
- Suiza y 12 de los 15 Estados miembros de la UE (Alemania, Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Suecia, y la Unión Económica Belga-Luexemburguesa).
- Además de que recientemente se concluyeron las negociaciones con Grecia y Corea del Sur.

Las Inversiones realizadas en México se traducen en empleos. Transferencia de tecnología oportunidades de exportación indirecta a través de cadenas de proveedores y en capacitación para ejecutivos y trabajadores, por ello al lado de las exportaciones son un pilar fundamental del crecimiento económico y de la generación de empleo:

Las empresas con IED emplean cerca del 20% del total de los trabajadores en el sector formal del país. En promedio los trabajadores en empresas con IED reciben un salario 48% superior al salario promedio nacional.

En los últimos seis años el ritmo de crecimiento del empleo en empresas con IED ha sido dos veces superior al registrado por el empleo total y entre 1994 y 1998, estas empresas crearon 1 de cada 4 empleos generados en México.

La nueva política económica ha incorporado un nuevo dinamismo a la economía mexicana señal de su fortalecimiento progresivo son los buenos resultados obtenidos los



últimos años en cuanto a su crecimiento económico que ha sido del orden del 5%, 7%, 5% y 4% respectivamente en 1996, 1997, 1998, 1999, sin considerar el mejoramiento en cuanto al control de la inflación y el abatimiento al crecimiento de las tasas de interés. El crecimiento económico obtenido en el año de 1997 es el más alto de las dos últimas

décadas. Otra señal del reciente dinamismo de la economía mexicana es que el crecimiento de la economía ha sido más del doble de la media de los países de la OCDE.

Estos buenos resultados no deben dejar de lado la relativa fragilidad de la economía mexicana, la cual se reflejó en la crisis de finales del año de 1994 y su recesión siguiente durante 1995, sin embargo México logró un buen desempeño durante 1998, pese a que la cotización de los precios petroleros cayeron y que la crisis asiática golpeó fuertemente al peso mexicano, lo que demostró que México aprendió rápidamente y que los mecanismos de ajuste instrumentados, así como, el incremento de la integración con la economía Estadounidense, le permitieron contar con mayor estabilidad. Sin embargo debe aclararse que para este caso dicha integración operó de manera favorable, pero que es también un factor que eventualmente debilita la economía mexicana.

Pese a lo anterior durante 1999 México presentó desaceleración en su crecimiento económico debido a las medidas restrictivas instrumentadas, tanto de corte presupuestario (reducción del gasto) como monetario (aumento de tasas de interés a corto plazo). Y durante el año 2000, de acuerdo a cifras del Banco de México, el PIB ascendió a 5,432,354,825.00 de pesos corrientes. Para el año 2001 la OCDE proyecta un incremento del PIB mexicano en 5%, sin embargo Banco de México prevé que cuando mucho crecerá el 1.9%, lo que resulta cuestionable, dada la estrecha correlación entre los ciclos económicos de México con los Estados Unidos y sus perspectivas de recesión. La actividad de México hasta Octubre del 2001, había entrado en un proceso de desaceleración que incluso podría terminar en recesión.

A grosso modo¹⁶ podríamos señalar que el futuro crecimiento de la economía está en función de la evolución de los precios petroleros y de la reducción de las tasas de

¹⁶ Ya que es un asunto que requiere ser analizado a profundidad y considerar otros factores importantes y de coyuntura, como el inicio de la guerra de los Estados Unidos y aliados contra el régimen Taliban entre otros.

interés que a su vez se encuentran determinadas por el dinamismo de la economía mexicana y que al lograr su reducción se obtendrá mayor inversión productiva. Además, como antes se mencionó, resultará importante lograr la diversificación de su producción y de sus exportaciones a efecto de reducir la fragilidad de la economía mexicana. Así mismo otro factor clave para el crecimiento de la misma durante los próximos años, será la capacidad de México para ajustarse a los cambios del contexto económico. Lo que incluye el gran peso que representa el comportamiento de la economía estadounidense, dado el estrecho vínculo entre México y los Estados Unidos.

No deben dejarse de lado otros factores que también afectan el sano desarrollo de la economía en el mediano y largo plazo como son: la fragilidad del sistema bancario, la necesaria reforma fiscal integral y algunas cuestiones de carácter socio político como la democratización, la seguridad pública y la disparidad del ingreso particularmente en entidades federativas de alta marginación. Ya que son factores que desalientan la IED y dificultarán el desarrollo nacional, y entre otros aspectos, complican la generación de nuevos y mejor remunerados empleos.

Principales Indicadores Económicos de México 1998-2001

Indicador	1998	1999	2000p	2001p
Producto Interno Bruto (a precios corrientes) miles de pesos*	3,846,349,882.	4,583,762,250.	5,432,354,825.	n.d.
PIB a precios de mercado en volumen (variación porcentual)	-4.8	3.7	4.8	5
Consumo total, como parte proporcional del PIB	77.6	78.1	n.d.	n.d.
Inversión Fija Bruta como parte proporcional del PIB	21.3	21	n.d.	n.d.
Exportaciones de bienes y servicios en volumen (variación porcentual)	12.1	13.9	12.5	8.2
Importaciones de bienes y servicios en volumen (variación porcentual)	16.5	12.8	14	10
Tasa de inflación (%)	15.9	16.6	n.d.	n.d.
Tasa de desempleo (%)	3.2	2.5	2.4	2.4
Tasa de cambio: peso por dólar canadiense	6.2	6.4	6.4	6.4

Fuentes: OCDE, Perspectivas económicas, junio 2000, *Banco de México, Indicadores Económicos septiembre del 2001, proyecciones Dirección de análisis del comercio exterior, Ministerio de Industria y Comercio de Quebec, octubre 2000.

II.3.2 El sector externo mexicano

Datos generales y tendencia del Comercio Exterior

La evolución del sector externo mexicano ha sido un aspecto determinante en el desarrollo económico del país, fue sin duda uno de los elementos detonadores de la crisis económica de 1981-1982 y también uno de los aspectos fundamentales que coadyuvaron a la salida de la misma, lo que se expresó con el superávit alcanzado en 1983 después de muchos años de déficit. A partir de 1986 con la inserción de México en el GATT la parte del sector exportador en el Producto Nacional ha venido tomando cada vez más importancia.

En ésta última década México se ha tornado en una potencia comercial mundial, y en la primera de América Latina, con una participación del 46% de las exportaciones totales de la región y con el 44% del total de las importaciones.

En solo diez años México ha cuadruplicado sus exportaciones pasando de 41 mil millones de dólares a 166 mil millones de dólares entre 1990 y 2000, y por otra parte ha incrementado sus importaciones en más del 310%, pasando de 42 a 174 mil millones de dólares en el mismo periodo.

Exportaciones e Importaciones de México 1993-2000 (miles de millones de USD o mmd)

año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. 00/93	Var. 00/99
Exportaciones	51.8	60.8	79.5	96.0	110.2	117.5	136.4	166.4	221%	22%
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142	174.5	167%	22.9%
Comercio Total	117.2	140.1	151.9	185.4	220.0	242.7	278	340.9	191%	22.6%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

Para darse una idea se puede comparar que monto de las exportaciones mexicanas es mayor que el de:

- El PIB registrado en 1999 por países miembros de la OCDE como: Polonia (152.7mmd), Noruega (151.3mmd), Finlandia (128.7mmd), Grecia (124.7mmd), Portugal (110.7mmd), Irlanda (90.7mmd).
- La combinación de las exportaciones de 1999 de la República Checa, Polonia, Noruega, La india y Turquía equivalente a 161.8 miles de millones de USD, o la combinación de Australia, Sudáfrica, e Indonesia con un monto de 131.5 miles de millones de USD; o la suma total de las exportaciones de Sudamérica.

Las exportaciones son el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos, de ahí que su crecimiento sea uno de los principales intereses nacionales.

De agosto de 1995 a diciembre del 2000, se crearon más de 3.5 millones de empleos¹⁷ lo que representa más de tres veces el número de empleos perdidos después de la crisis del 1995. La mitad de estos trabajos están relacionados con la actividad exportadora.

En los últimos dos años , el crecimiento de las exportaciones ha contribuido con más de la mitad del crecimiento del PIB, las exportaciones han duplicado su importancia el porcentaje de participación del PIB, en ocho años, se han incrementado de 15% a 29% en el periodo de 1993 al 2000.

Los empleos en el sector exportador tienden a ser mejor remunerados: En 1999, las empresas que exportaron el 80% o más de sus ventas pagaron salarios 64% más altos a los del resto de la industria, las empresas que exportaron más del 60% de su producción los salarios fueron 39% superiores a los del resto de la industria. Durante 1999, en el

¹⁷ Total de trabajadores asegurados permanentes registrados en el IMSS.

sector maquilador los salarios en promedio fueron 4 veces más altos que el salario mínimo general.

El número de exportadores se ha incrementado y cada vez más empresas mexicanas en su mayoría de menor tamaño, están vendiendo sus productos en el exterior; contribuyendo con ello a la creación de empleos, y al desarrollo y fortalecimiento del mercado interno.

México también ha diversificado sectorialmente sus exportaciones. En 1982, los hidrocarburos representaban más del 67% de las ventas al exterior; ya en el 2000, 87% de las exportaciones fueron manufactureras.

Los beneficios del comercio también se reflejan a nivel regional, sectorial y por tipo de empresa. Hasta hace pocos años la actividad exportadora se concentraba en unas cuantas grandes ciudades y en la frontera norte del país. Hoy, prácticamente todas las regiones de nuestro país tienen empresarios y trabajadores que participan en esta actividad. Del hecho más de la mitad de las 2,977 nuevas maquiladoras que iniciaron operaciones a partir de 1994 se establecieron fuera de la franja fronteriza.

Los Estados de Aguascalientes y Yucatán son ejemplos claros que ilustran la importancia de las exportaciones como detonador del desarrollo económico regional.

A partir de la apertura comercial, Aguascalientes incrementó sustancialmente sus exportaciones. Gracias a ello, las manufacturas duplicaron su participación en el PIB estatal, y este estado se ha consolidado en un importante polo de desarrollo industrial y de generación de empleo. Más de la mitad del empleo manufacturero en Aguascalientes se debe a las 278 empresas exportadoras establecidas en la entidad.

En 1999, Yucatán registró operaciones de 177 maquiladoras, 121 empresas más que las registradas en 1993. Estas empresas emplean a más de 31 mil trabajadores y han impulsado la actividad productiva en la Ciudad de Mérida y muchas pequeñas poblaciones del estado.

Según datos de la OMC, el comercio exterior mexicano de bienes y servicios se ha incrementado a 310 miles de millones de USD durante el año de 1999, de los cuales 148 miles de millones de USD lo constituyen las exportaciones mientras que 162 miles de millones de USD son importaciones, lo cual representa cerca de dos veces el comercio exterior de bienes y servicios de Quebec.

El sector de bienes domina el total del comercio exterior de México ya que representa el 92% del total de los intercambios comerciales del país, tanto a nivel de importaciones como de exportaciones. El comercio exterior de México es de hecho ventajoso en cuanto a los bienes que provee y contra los que adquiere del resto del mundo. El sector externo mexicano presenta un mayor porcentaje de bienes comerciados que el porcentaje del mundo, del total del comercio exterior mundial, el sector de bienes mundial representa 81% de intercambios comerciales, mientras que el del sector servicios es del orden del 19%.

Las dos principales razones del gran crecimiento de los intercambios comerciales internacionales de México en esta década son la política de apertura comercial instrumentada por las autoridades mexicanas desde hace varios años así como el desarrollo de la industria maquiladora.

II.3.2.1 Balanza Comercial

Volumen del Comercio Internacional, Exportaciones, Importaciones.

De acuerdo con la información revisada del Banco de México (Banxico), durante el año de 2000 la balanza comercial registró un déficit de 8,049 millones de USD (mdd), cifra 44.2% superior a la registrada en 1999 (5,584 mdd).

El sector maquilador registró un superávit de 17,679 mdd, monto 31.5% mayor al de enero-diciembre de 1999, en tanto que la balanza comercial del resto de la economía mostró un saldo deficitario de 25,700 millones de USD o mdd, lo que representa un aumento de 35.1% con relación al registrado un año antes (19,028 mdd).

De enero-diciembre de 2000 el valor de comercio se situó en 340,852 mdd, con un crecimiento de 22.4% con respecto al mismo periodo del año anterior (278,366 mdd).

Utilizando el valor acumulado del comercio en 12 meses para medir la tendencia, se observa que tanto las exportaciones como las importaciones han incrementado su tasa de crecimiento hasta ubicarse en alrededor de 22.0% en diciembre de 2000. El continuo dinamismo de las exportaciones totales ha estado influido por el crecimiento de 65.0% de las exportaciones petroleras, en tanto que las no petroleras parecen haber estabilizado su tasa de crecimiento en alrededor de 19%, lo cual implica que el dinamismo de las exportaciones no petroleras prácticamente continua duplicando al crecimiento estimado por el FMI^{18/} del valor de las exportaciones mundiales para el año 2000 (9.85%).

Al medir la tendencia en el valor acumulado del saldo comercial en el año 2000 se puede observar un crecimiento sostenido del déficit en balanza comercial, el cual durante

^{18/} FUENTE: World Economic Outlook, September 2000.

2000 se incrementó 43.7%, pasando de 5,584 mdd en 1999 a 8,022 mdd en diciembre de 2000.

Por su parte, durante los doce meses de 2000, el déficit de la **balanza comercial sin considerar al petróleo** se ha incrementado en 57.3%, de 15,512 mdd en 1999 a 24,399 mdd en 2000. Este aumento es resultado del creciente dinamismo de las importaciones, cuya tasa de crecimiento (desde febrero de 2000) supera a la de las exportaciones no petroleras. En los 12 meses que concluyen en diciembre de 2000 la tasa de crecimiento del valor acumulado de las importaciones se ubicó en 22.9%, en tanto que el valor acumulado de las exportaciones no petroleras creció en 18.6%.

En 2000 el valor acumulado de las **exportaciones** totales sumaron 166,415 mdd, con un aumento de 22.0% con relación al valor registrado en el mismo periodo de 1999 (136,391 mdd).

Es importante aclarar que durante este periodo todos los sectores exportadores registraron tasas de crecimiento positivas con relación al mismo periodo del año anterior.¹⁹

En el 2000 las **exportaciones petroleras** sumaron 16,377 mdd, lo que representa un aumento de 65.0% con respecto a las registradas en el mismo periodo del año anterior (9,928 mdd).

A diciembre de 2000, las **exportaciones no petroleras** ascendieron a 150,038 mdd, monto 18.6% superior al registrado en el mismo lapso de 1999 (126,463 mdd). Esta tasa de crecimiento resulta 4.0 puntos porcentuales superior a la observada durante 1999 (14.6%).

¹⁹ Los crecimientos porcentuales fueron: petroleras 65.0, manufactureras 19.0, extractivas 15.1 y agropecuarias 8.2%.

Las **exportaciones manufactureras** crecieron 19.0% con relación al año de 1999, tasa 3.9 puntos porcentuales superior a la observada un año antes (15.1%). El mayor dinamismo se observó en las exportaciones de maquiladoras las cuales crecieron en 24.3%, lo que muestra una aceleración con respecto al mismo periodo de 1999 (20.3%). Por su parte, las exportaciones manufactureras del resto de la economía también mostraron un mayor dinamismo al crecer 13.1% vs. 9.9% en el mismo periodo de 1999.

Si se compara el valor exportado durante el 2000 se observa una notable recuperación del dinamismo de las exportaciones manufactureras, principalmente de las no maquiladoras (cuya tasa de crecimiento se recuperó de 3.9% en mayo de 1999 a 13.1% en diciembre de 2000). Por su parte, la tasa de crecimiento del valor acumulado en doce meses por las maquiladoras (24.3%) continua siendo de las tasas mas durante el 2000.

Dentro del sector manufacturero, las **ramas industriales** cuyas exportaciones registraron un mayor dinamismo fueron las siguientes: maquinaria para la industria del papel, minerometalúrgia, alimentos, bebidas, tabaco y textiles.

Por lo que respecta a las **exportaciones agropecuarias**, durante 2000 se exportaron 4,249 mdd, lo que representa un crecimiento de 8.2% con relación a 1999 (3,926 mdd). Mientras que el valor de las **exportaciones extractivas** en el año 2000 se situó en 521 mdd, cifra 15.1% superior a la registrada un año antes.

A diciembre de 2000, el valor de las **importaciones** totalizó 174,437 mdd, lo que significó un aumento de 22.9% con respecto a igual periodo del año anterior. Por tipo de bien, 76.5% de las compras externas correspondió a bienes intermedios, 13.9% a bienes de capital y el 9.6% restante a bienes de consumo.

En 2000, las **importaciones de bienes de consumo** sumaron 16,691 mdd, monto 37.1% superior al importado en 1999.

Para el mismo año las **importaciones de bienes intermedios** sumaron 133,506 mdd, lo que representa mas de tres cuartas partes de las importaciones totales (76.5%), así mismo, este monto resulta 22.2% superior al observado en el mismo periodo del año pasado (109,270 mdd). Este resultado se explica por los incrementos de 22.4% en las importaciones de las maquiladoras y de 22.0% en las compras de insumos de los sectores diferentes a las maquiladoras.

Por su parte, las **importaciones de bienes de capital** acumuladas durante 2000 fueron de 24,240 mdd, cifra 18.1% superior a las registradas en el mismo lapso del año anterior (20,530 mdd).

Utilizando el valor acumulado de las importaciones en 12 meses como variable para medir la tendencia, se observa que desde mediados 1999 ha habido una constante recuperación en la tasa de crecimiento, particularmente de las importaciones de bienes de consumo, las cuales han incrementado su tasa de crecimiento de 1.9% en julio de 1999 a 37.1% en diciembre de 2000. Con esta tasa de crecimiento acumulada, las importaciones de bienes de consumo se constituyen como las de mayor dinamismo, lo cual es consistente con la evolución de la actividad económica, particularmente con el dinamismo de la demanda interna.

CIFRAS ESTADÍSTICAS ANUALES DE MÉXICO
 DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN
 LAS CIFRAS DEL AÑO 2001 CORRESPONDEN AL CIERRE DEL MES DE JULIO
 LAS CIFRAS DE ENERO A MAYO FUERON REVALORIZADAS

	1998	1999	2000	2001	Total
Importaciones					
Definitiva	56,226.79	62,596.33	76,793.50	45,978.48	241,595.10
Maquila	42,556.71	50,409.32	61,708.83	33,329.26	188,004.12
Temporal	26,458.91	29,058.27	35,970.62	18,580.16	110,067.95
Totales	125,242.41	142,063.92	174,472.95	97,887.90	539,667.18
Exportaciones					
Definitiva	19,923.65	21,889.03	29,173.21	16,600.45	87,586.34
Maquila	52,781.95	63,749.12	79,386.83	44,669.48	240,587.38
Temporal	44,736.54	51,065.21	57,863.99	32,062.19	185,727.93
Totales	117,442.14	136,703.36	166,424.03	93,332.12	513,901.65

EXPORTACIONES:

Definitivas = Se entiende por régimen de exportación definitiva, la salida de mercancías del territorio nacional por tiempo ilimitado.

Temporales = Se entiende por régimen de exportación temporal, la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al país sin modificación alguna.

Maquilas = Mecanismo que permite la importación temporal de mercancías, para su transformación en el país y posterior exportación al país de origen.

II.3.2.3 Principales productos exportados.

Composición de las exportaciones mexicanas, 25 principales productos exportados

La evolución en la composición de las ventas mexicanas al exterior, es reflejo de los cambios que la economía mexicana ha sufrido a lo largo de los años, se puede identificar como parteaguas del cambio de la composición de las exportaciones al año 1982. En 1981 las petroleras significaban el 75% de las exportaciones totales, y durante el periodo de 1982 a 1986 el cambio en este sentido fue significativo, las de productos manufacturados durante este periodo crecieron en 140%, convirtiéndose en el elemento más dinámico de

las exportaciones no petroleras; representando para el año 1986 casi el 61% del total de éstas, dejando el 49% restante a las exportaciones petroleras.²⁰

El año 1986, también marca el momento en que la economía mexicana inicia su proceso de apertura al mercado mundial, a partir de dicho año, la composición de las exportaciones ha variado favoreciendo el crecimiento de las no petroleras, al grado que para noviembre del año 2000 éstas representaron tan solo el 8.4% del total de las ventas al exterior.

Hoy día el componente más importante de la exportaciones mexicanas es el de la manufactura con el 89.8% del total de las ventas al exterior resultado que se expresa en las cifras correspondientes a noviembre del año 2000.

Sin embargo de la clasificación de las exportaciones por producto, el petróleo sigue siendo uno de los principales productos que México exporta, todavía en el año de 1997 el petróleo crudo era el líder de los productos exportados, seguido por los Automóviles para el transporte de personas, los Cables Aislados para electricidad y otros aparatos o instrumentos eléctricos, se ubicaban en 5to. y 6to. lugar respectivamente los Automóviles para el transporte de carga y las Maquinas para el procesamiento de información.

Para el año de 1998, el petróleo crudo dejó el primer lugar en importancia a los automóviles de pasajeros, pasando al segundo sitio, seguido por los Cables aislados para electricidad y Otros aparatos o instrumentos eléctricos, Maquinas para el procesamiento de información, Artículos de telas de algodón y fibras vegetales, Partes sueltas para automóviles y Automóviles de carga.

²⁰ México informe sobre la crisis (1982.1986), Carlos Tello Coordinador, CIIH 1989.pags. 319-320.

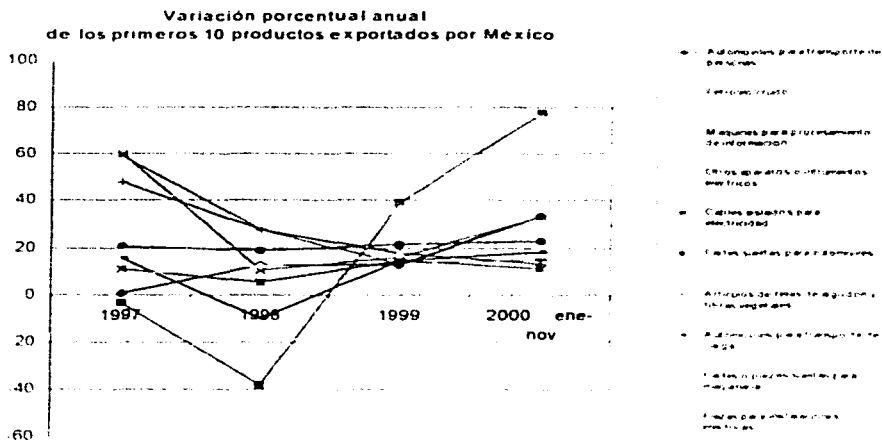
En el siguiente cuadro se listan los 25 principales productos exportados desde 1997 y hasta el año 2000.

Valor de las exportaciones según los 30 principales productos por año
México 1997-2000
Millones de USD

Producto	1997	1998	1999	2000 ene-nov
Automóviles para transporte de personas	9878.2	11131.8	12581.3	15311.2
Petróleo crudo	10333.6	6367.9	8858.6	13871.1
Maquinaria para procesamiento de información	3774.4	4440.9	6399.2	7199
Otros aparatos o instrumentos eléctricos	4051.5	4473.4	5190	6305.5
Cables aislados para electricidad	4949.3	5221.3	5979.4	6131.5
Partes sueltas para automóviles	3300.9	3919.9	4775.4	5362.4
Artículos de telas de algodón y fibras vegetales	3302.7	421.7	4976.2	5178.3
Automóviles para transporte de carga	4007.1	3612.9	4138.3	4530.5
Partes o piezas sueltas para maquinaria	2940.7	3755.8	4255.6	4525.5
Piezas para instalaciones eléctricas	2570.2	2884.7	3373.4	4495.1
Maquinas, aparatos e instrumentos para la comunicación electrónica	988.7	1611.9	2017.3	3369.6
Artículos de telas y tejidos de seda, fibras artificiales o lana	1623.6	1776.9	2160.9	2196.4
Motores para automóviles	2167.5	2079.3	2189.4	2002
Transformadores eléctricos	1238.1	1551.7	1828.9	1811.3
Manufacturas de materias plásticas o resinas sintéticas	1231.7	1286.2	1475.1	1702
Partes y refacciones de radio y televisión	1273	1259.5	1529.6	1674.7
Motores eléctricos	851.9	1155.3	1432.2	1451.3
Vidrio o cristal y sus manufacturas	1040.6	1249.3	1374.7	1430.3
Partes o piezas para motores	610.5	873.7	1113.1	1292.5
Legumbres y hortalizas frescas	925.9	1095.6	1179.8	1239.5
Instrumentos y aparatos médicos	732.7	858.4	996.7	1181.8
Acumuladores eléctricos y sus partes	546	654.4	913.1	1167.1
Llaves o valvulas de metal común	774.1	870.9	1112.7	1164.6
Hierro o acero manufacturado en diversas formas	1285	1118.2	1104.2	1115.6
Hierro en barras o en lingotes	1412.3	1273.4	1006.6	1070.6

Elaboración propia con datos de: Estadísticas Económicas de INEGI, Balanza Comercial de México Enero 2001

Los 10 principales productos exportados por México en el año 2000, fueron, en siguiente orden: Automóviles, Petróleo Crudo Maquinas para el procesamiento de Información, Otros aparatos o instrumentos eléctricos, Cables aislados para electricidad, Partes sueltas para automóviles, Artículos de telas de algodón y fibras vegetales, Automóviles para el transporte de carga, Partes o piezas sueltas para maquinaria y Piezas para instalaciones Eléctricas. El crecimiento en valor de éstos productos, con sus altibajos, conservan una tendencia positiva, con excepción de 3 productos, los de el de las maquinas para el procesamiento de información, Artículos de telas de algodón y fibras vegetales y los Cables aislados para electricidad. Resulta importante señalar que los automóviles han mantenido un limitado pero constante crecimiento los últimos años, como se puede observar en el gráfico siguiente:



Durante el año 2000 algunos productos, cuya participación del total es poco importante, presentaron un notable crecimiento, casos como el del amoníaco que creció en

706% o el de los hornos, calentadores, estufas no eléctricas que obtuvieron un aumento del 250.3%, el etileno creció en 168.5%; otro producto que obtuvo un notable crecimiento fue los carros y furgones para vías férreas (144.1%) y el polietileno (120.5%).

Los productos que reflejaron las bajas más importantes en su crecimiento fueron: el cacao con un retroceso del 95.1%, la borra de algodón(-83.3%), el gas natural (-79.5%), el atún congelado cuya pérdida ascendió al -88.8% entre otros más.

II.3.2.4 Principales Clientes Comerciales

El perfil comercial de México y los 25 principales países de destino de las exportaciones mexicanas.

Los Estados Unidos son el principal socio comercial de México en año 2000, cuyos envíos a éste destino representaron el 88.73% mientras que México compró a los Estados Unidos el 73.46% del total de sus importaciones. Dicha relación comercial se ha venido incrementando durante la década de 1990, sobre todo lo relativo a importaciones mexicanas. Este predominio de los Estados Unidos en el comercio exterior mexicano se acentuó claramente desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

Relaciones Comerciales México EUA en el marco del TLCAN

Como antes se mencionó con la entrada en vigor del TLCAN las relaciones comerciales con los vecinos del norte se incrementaron notablemente, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos se ha más que triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 15%. Como resultado México es el segundo mercado más grande de los productos estadounidenses, y uno sus los socios comerciales más dinámicos.

En 2000 el comercio bilateral excedió los 263 mil millones de USD presentando un incremento de 209.2 % desde 1993 y de 22.6% con respecto a 1999.

Comercio Bilateral México Estados Unidos
(miles de millones de USD)

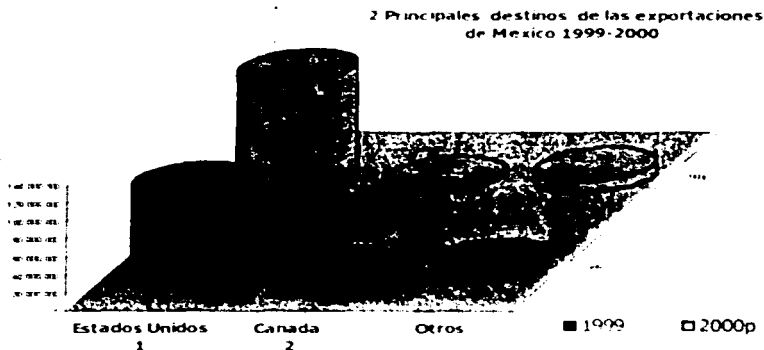
Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. 00/93	Var. 00/99
Comercio Total	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	187.9	214.9	263.5	209%	23%

Fuente: Banxico, USDOC y Statistics Canadá, utilizando cifras del país importador

En el 2000, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos fueron por un monto de 136 mil millones de USD mientras que las importaciones con procedencia del mismo país ascendieron a 127 mil millones de USD.

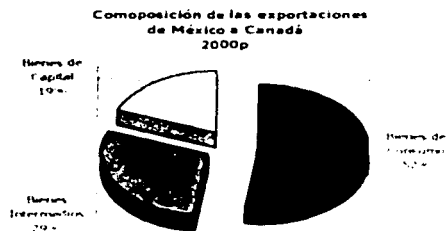
De hecho la economía mexicana se parece a la canadiense y quebequense en cuanto a que no solamente dependen grandemente de los Estados Unidos (EUA) a nivel de intercambio comercial en el sector de bienes sino que también dicha dependencia ha crecido la última década.

El segundo país de destino de las exportaciones mexicanas es Canadá, sin embargo



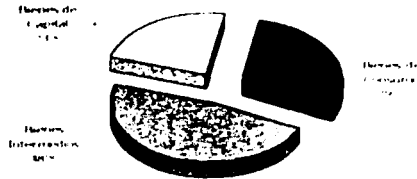
existe una muy grande diferencia de volumen en éstas, Estados Unidos¹¹ compró en 1999 el 88.10% de las exportaciones totales mexicanas, mientras que Canadá para el mismo año tan solo adquirió el 1.79%, sin embargo en cifras preliminares del INEGI para el año 2000 las exportaciones de México hacia Canadá se incrementaron en 40.7% para alcanzar el 2.03% del total de las realizadas por México. Mientras que el Incremento de exportaciones con destino a los Estados Unidos para el mismo año fue del 25.1% y alcanzaron el nivel de 88.73%.

Por otra parte de acuerdo a su composición las ventas mexicanas con destino a los Estados Unidos y Canadá se integraron de la siguiente manera: de bienes de capital México exporto a estos destinos 28,330,903 miles de USD y 530,285 miles de USD respectivamente, en cuanto a bienes intermedios, se exportaron 58,095,331 miles de USD y 815, 588 miles de USD a Canadá, de los bienes de consumo se exportaron en mayor porcentaje a Canadá 145, miles de USD mientras que a los Estados Unidos 36,147,641 mil dólares americanos.



¹¹ Esta cifra solo considera a los Estados Unidos, sin Puerto Rico e Islas Vírgenes

**Composición de las exportaciones
de México a Estados Unidos
2000p**



Otros países que también han incrementado notablemente la compra de productos mexicanos los últimos 2 años, son España y Antillas Holandesas, entre otros, sin embargo su participación porcentual del total de las exportaciones de México es muy pequeña comparada con la de los Estados Unidos.

País	Variación anual del Porcentaje del total de participación las exportaciones mexicanas 2000/1999
Antillas Holandesas	112.6%
España	112.3%
República Dominicana	80.9%
Italia	56.6%
Canadá	40.7%
Japón	35.7%
Honduras	34.4%
China	33.3%
Francia	28.7%
Estados Unidos	25.1%

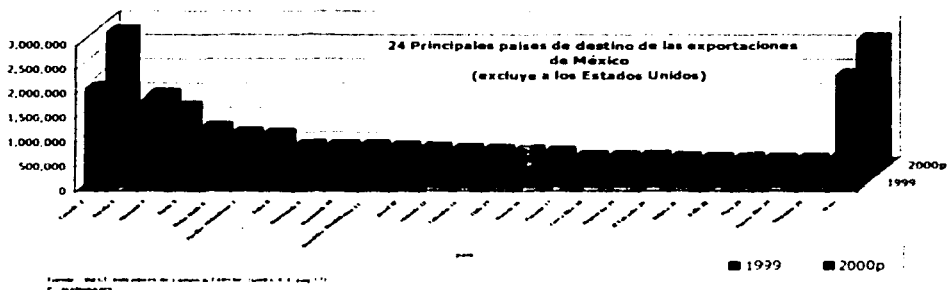
Asimismo hay otros países de entre los 25 más importantes que disminuyeron drásticamente sus compras a México, como es el caso de Singapur cuya reducción de 1999 al 2000 fue equivalente al 60.5% del total, Alemania (-33.2%), Holanda (-12.9%), Bélgica (-4.7%) entre otros, que se ilustran en el siguiente cuadro, en el cual para poder percibir los cambios se excluye a los Estados Unidos.

En el siguiente cuadro se presentan los 25 principales países destino de las exportaciones mexicanas y su participación porcentual, así como su variación.

**Exportaciones según principales países
Ene- Oct**

Lugar	Total FOB	Valor (miles de dólares)		Participación en el total (porcentaje)		Variación absoluta (mdd)	Variación anual % 2000/1999
		1999	2000p	1999	2000p		
		111,185,616	138,146,554	100%	100%		
1	Estados Unidos	97,950,961	122,573,875	88.10%	88.73%	24,622,914	22.15%
2	Canadá	1,989,190	2,799,715	1.79%	2.03%	810,525	0.73%
3	España	618,554	1,313,333	0.56%	0.95%	694,779	0.62%
4	Alemania	1,862,363	1,244,858	1.68%	0.90%	-617,505	-0.56%
5	Japón	596,518	809,456	0.54%	0.59%	212,938	0.19%
6	Reino Unido	599,313	707,433	0.54%	0.51%	108,120	0.10%
7	Antillas Holandesas	320,450	681,184	0.29%	0.49%	360,734	0.32%
8	Suiza	391,467	455,654	0.35%	0.33%	64,187	0.06%
9	Guatemala	452,437	440,974	0.41%	0.32%	-11,463	-0.01%
10	Venezuela	365,443	440,603	0.33%	0.32%	75,160	0.07%
11	República Dominicana	238,904	432,258	0.21%	0.31%	193,354	0.17%
12	Brasil	332,225	401,186	0.30%	0.29%	68,961	0.06%
13	Holanda	422,945	368,442	0.38%	0.27%	-54,503	-0.05%
14	Colombia	304,441	354,383	0.27%	0.26%	49,942	0.04%
15	Chile	300,698	345,042	0.27%	0.25%	44,344	0.04%
16	Francia	243,190	312,959	0.22%	0.23%	69,769	0.06%
17	Panamá	253,756	236,485	0.23%	0.17%	-17,271	-0.02%
18	Costa Rica	200,701	235,257	0.18%	0.17%	34,556	0.03%
19	Argentina	205,784	232,610	0.19%	0.17%	26,826	0.02%
20	El Salvador	199,151	206,934	0.18%	0.15%	7,783	0.01%
21	Bélgica	203,311	193,726	0.18%	0.14%	-9,585	-0.01%
22	Italia	122,577	191,944	0.11%	0.14%	69,367	0.06%
23	Perú	145,953	178,530	0.13%	0.13%	32,577	0.03%
24	Puerto Rico	162,563	176,667	0.15%	0.13%	14,104	0.01%
25	Singapur	436,630	172,424	0.39%	0.12%	-264,206	-0.24%
	Otros	2,266,091	2,640,622	2.04%	1.91%	374,531	0.34%

Fuente: Inegi, Indicadores del Sector Externo



Por otra parte, como en la sección de Acuerdos Comerciales se mencionó, México mantiene acuerdos comerciales con 28 países, que han enriquecido y diversificado su perfil comercial, y cuya evolución ha permitido que ampliar el alcance de las mercancías mexicanas al resto del mundo, tal es el caso de los avances y/o profundización de los acuerdos comerciales con:

Chile

México se ha convertido en uno de los socios más importantes y dinámicos de Chile. En 1999, las exportaciones mexicanas a crecieron un 207% respecto al mismo periodo de 1991, año en que entró en vigencia el acuerdo, el monto de las mismas ha superado los 578²² millones de USD. Con lo que hoy México se ubica en el lugar número 7 como proveedor de Chile.

Colombia y Venezuela, TLC- Grupo de los 3

Durante los primeros 4 años de que entro en vigor el Tratado, el comercio trilateral sumó casi 4 mil millones de USD, 14% superior al registrado en 1994, año previo a la entrada en vigor del Acuerdo. En 1999, el comercio bilateral con Venezuela fue del orden de 754 millones de USD, 57% más que en el mismo periodo del 94. En cuanto a Colombia,

²² Fuente U:N. Statistics División.

cinco años después de haber entrado en vigor el acuerdo el intercambio comercial bilateral superó los 625 millones de USD, 355 superior al registrado en 1994.

Costa Rica

En el año 2000, el comercio bilateral sumó 573 millones de dólares, 247% más que el registrado en 1994, de los cuales las exportaciones mexicanas fueron por un monto de 393 millones de USD, y las importaciones de 180 millones de USD.

Bolivia

A partir de la entrada en vigor del acuerdo, el comercio entre ambas naciones se incrementó en 107% durante el año de 1999, el intercambio comercial superó los 4222 millones de USD.

Nicaragua

En 1999, el comercio bilateral casi alcanzó los 92 millones de USD, 10% superior al de 1988. Las exportaciones mexicanas sumaron 77.2 millones de USD, mientras que las importaciones fueron por 14.8 millones de USD.

Del resto de los acuerdos sería difícil evaluar sus resultados debido a su reciente entrada en vigor, sin embargo se puede esperar una relación favorable para México al igual que sucedió en el caso del TLCAN.

II.4 EL COMERCIO EXTERIOR DE QUEBEC.

II.4.1 El sector externo de Quebec

Datos generales y tendencia del Comercio Exterior

La economía de Quebec evoluciona al mismo ritmo que la globalización de los mercados, de la producción y de los intercambios. Las empresas quebequenses han requerido de mercados exteriores para colocar su producción de bienes y servicios e incrementar su competitividad. Asimismo las empresas también requieren contar con precios competitivos de sus insumos importados para garantizar su crecimiento y prosperidad. En este sentido Quebec ha puesto gran interés por mantener y mejorar un sistema comercial multilateral abierto a los intercambios.

Si bien es cierto que la apertura comercial no es el único factor que explica los resultados del comercio exterior de Quebec, la liberalización de los intercambios comerciales si ha contribuido notablemente.

Quebec como las otras naciones industrializadas, ha favorecido una apertura de mercados compatible con las necesidades de adaptación de sus industrias, procurando un acercamiento gradual y ordenado en la eliminación de barreras al comercio.

Como se señaló anteriormente, Quebec ha participado ampliamente en el mejoramiento de sistema comercial multilateral, prueba de ello fue la participación activa en la definición de las posturas canadienses durante las negociaciones del TLCAN en cuanto a sus "sectores de competencia"¹

¹ Su. Ver sección 1.2.3 relativa a Sistemas de Gobierno y Partidos Políticos.

Durante la última década la economía de Quebec se ha convertido en una de las más abiertas, con un gran crecimiento de las exportaciones, durante el periodo de 1990 al 2000 el valor de las exportaciones de bienes y servicios aumentaron en un 167% pasando de 33 mil millones de dólares en 1990 a más de 89 mil millones en el 2000, Este notorio progreso hace que las exportaciones de Quebec al resto del mundo representen en el año 2000 el 41% de su PIB en comparación del 21.8% en 1990. Siendo este desempeño uno de los más notables registrados entre los países industrializados.

Diversos factores han contribuido a este desempeño entre los que se destacan:

- El acuerdo de Libre comercio con los Estados Unidos y el posterior TLCAN, con lo que se ha abierto un vasto mercado a las empresas Quebequenses. Desde la firma de éstos acuerdos, las exportaciones internacionales de mercancías de Quebec han aumentado en un 222%.
- Las políticas económicas gubernamentales orientadas al mejoramiento de la competitividad de las empresas.
- Al fuerte crecimiento de la economía de los Estados Unidos.
- La solidez del dólar canadiense (CND) respecto al dólar americano (USD).
- La liberalización de intercambios comerciales, la escalada internacional fomentada por la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Una comunidad de negocios que a tomado positivamente el cambio del esquema internacional hacia la ruta de la liberalización.

En 1996, el gobierno de Quebec se fijó el objetivo de que más de 2000 pequeñas y medianas empresas exportaran, logrando que 2000 y 500 receptivamente diversificaran su mercado de exportación. Para este efecto el Ministerio de Industria y Comercio de

Quebec² "ministère de l'Industrie y du Commerce" y otras instituciones económicas han llevado y llevan a cabo una serie de medidas tales como:

- Programas de sensibilización y promoción a la exportación.
- Generación de información estratégica para acelera las oportunidades de negocios en los mercados internacionales.
- Un mejoramiento en la asesoría a futuros exportadores a efecto de mejorar sus funciones de gestión y mercadotecnia.
- Generación de seminarios de formación.
- Misiones comerciales al extranjero.
- Ayuda financiera destinada a nuevos exportadores para sostener su transición hacia la exportación.

Las exportaciones de Quebec poco a poco se diversifican más, Cuatro grandes sectores industriales representan una gran proporción de las exportaciones de bienes de Quebec. El material y equipo de transporte, los productos electrónicos y eléctricos, la primer transformación de metales, papel y sus productos conexos. Además de ciertos sectores más tradicionales (madera, muebles, vestido, caucho) representan más del doble que su parte relativa en las exportaciones de Quebec.

La inversión de las empresas en equipo de producción y en tecnologías modernas así como el seguimiento de técnicas innovadoras en materia de administración y producción (control de calidad, criterios de eficiencia) han aumentado considerablemente su competitividad. Por mencionar un ejemplo, gracias a la introducción de éstas nuevas prácticas manufactureras, las exportaciones de la industria del vestido se han multiplicado a razón de seis veces en diez años, mientras que la industria maderera se han cuadruplicado.

² Para conocer más sobre el Ministerio, puede visitar la página web: www.mic.gouv.qc.ca

Las industrias productoras de bienes intensivamente tecnológicos, como la aeroespacial, telecomunicaciones, electrónica y farmacéutica, han obtenido un crecimiento anual promedio de sus exportaciones, más elevado que el de las otras industrias. Desde 1988, el crecimiento de estas exportaciones proviene principalmente de bienes de inversión como los son: materiales de telecomunicaciones (+892%), aviones y refacciones (+485%), material de transporte (+383%).

El crecimiento acelerado y sostenido de las exportaciones ha repercutido con fuerza en la creación de empleos, de hecho de 1990 a 1997, las exportaciones internacionales han generado 142,000 nuevos empleos.

II.4.1.1 Balanza Comercial

Volumen del Comercio Internacional, Exportaciones, Importaciones.

Utilizar la diferencia entre las exportaciones e importaciones no esclarece la tendencia del comercio internacional de Quebec ya que incluyen intercambios interprovinciales por lo que consideraremos para este análisis solo las mercancías comercializadas internacionalmente.

El comercio de mercancías de Quebec, en 1948, incluyendo de ciertos productos de otras provincias que ingresaban a Quebec provenientes de otras provincias (cereales y níquel principalmente), el valor de las exportaciones de Quebec³ ascendieron a 860 millones de USD, y sus importaciones para el mismo año fueron de 800 millones de USD, el mismo año las exportaciones e importaciones totales de Canadá fueron del orden de 3.1 y 2.6 miles de millones de USD respectivamente.⁴

³ Mercancías contabilizadas por la salida de las aduanas.

⁴ Fuente: Ministerio de Industria y Comercio Quebec.

En 1973, tan solo 25 años después de las negociaciones de la Ronda de Tokio, el valor de las exportaciones internacionales de Quebec, excluyendo los cereales y el níquel proveniente de otras provincias, ascendieron a 4.4 miles de millones de USD, cinco veces superiores a las de 1948. El valor de las importaciones canadienses despachadas por las aduanas de Quebec llegaron a los 5.5 miles de millones de USD, casi siete veces más que en 1948. Las exportaciones e importaciones canadienses se multiplicaron por ocho y nueve veces respectivamente, en la misma comparación.

Al final de 1997, tres años después de la Ronda de Uruguay, y nueve años después de la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos, el valor de las exportaciones de Quebec, alcanzó los 52.1 millones de USD. Casi 12 veces más que en 1973 y 57 veces más que en 1948. Las exportaciones y las importaciones de canadienses casi 12 veces más importantes que en 1973 y respectivamente 95 y 103 veces superiores que en 1948.

El valor de las exportaciones como porcentaje del PIB en 1948 representaban el 20.2% y entre el 12% durante los años 50, y el 13% 14% y 17% durante los años 60, 70 y 80. A partir de 1993 y los años subsecuentes las exportaciones retomaron su participación con un porcentaje superior al 20%, excepto para el año de 1997 cuando ascendieron a 28.6%, Las exportaciones canadienses como porcentaje del PIB siguieron grosso modo la misma tendencia.

De 1981 a 1996, Quebec registró un déficit en el comercio de bienes en 1981 y de 1984 a 1994. Los déficit más importantes se ubican en 1991 1992, respectivamente de 6.3 mmd y de 1.9 mmd.

Comercio Internacional de mercancías de Quebec y Canadá (ooo ooo USD)

Año	Exportaciones		Exportaciones como % del PIB		Importaciones	
	Quebec*	Canadá	Quebec	Canadá	Quebec**	Canadá
1948	860	3110	20.2	19.5	800	2637
1953	847	4173	12.3	15.8	1264	4383
1958	1130	4928	12.5	13.8	1601	5192
1963	-	6980	-	14.5	1969	6558
1968	3083	13679	16.1	17.9	3152	12360
1973	4391	25420	14.2	19.7	5449	23325
1978	8930	53183	15.4	21.7	10745	50108
1983	14987	90613	16.4	22.0	15352	75532
1988	22581	137695	16.1	22.5	24810	131554
1993	33893	187515	21.0	25.9	30446	169951
1996	49113	275921	28.0	33.6	40904	233114
1997	52102	296927	28.6	34.7	45373	271497

Fuente: MIC Quebec.

*. Los principales productos embarcados en Quebec, excluye los provenientes de otras provincias.

** Importaciones canadienses: despachadas en Quebec, parcialmente corregidas a partir de 1978.

En 1997, el volumen de exportaciones de Quebec fue 2.6 veces más importante que en 1993, y casi el doble de 1988 a 1997. En porcentaje del PIB en dólares constantes, las exportaciones pasaron de 16% en 1983, a 16.7% en 1988, 24.4% en 1993, 29.7% en 1996 y 31.1% en 1997.

Por otra parte la composición de las exportaciones e importaciones de Quebec también ha evolucionado. En 1948, los principales productos exportados eran básicamente recursos naturales en bruto o con poca transformación, combustibles, textiles para el vestido, y productos alimentarios.

Las pieles y cueros continúan teniendo gran importancia en lo que a exportaciones se refiere, de hecho ocupan en la actualidad el lugar número 9 del total quebequense.

Veinticinco años después en 1973, lo seis primeros productos exportados son los recursos naturales, transformados y no transformados, sin embargo el séptimo rango en la exportaciones lo ocupan los automóviles y motores de avión ocupan el lugar número 8.

Ya en 1997 los recursos naturales transformados ocupaban un lugar todavía importante entre los principales productos exportados, sin embargo los productos de alta tecnología se ubican cada vez más a la cabeza, equipo y material de comunicación ocupan el primer sitio, aviones, motores de avión, automóviles, maquinas y equipo de oficina forman parte los primeros 10 productos principales de exportación. Los vehículos de transportación, los productos químicos, el equipo de telecomunicaciones, el petróleo, los semiconductores, y las computadoras son los principales. La tendencia de tecnificación de las exportaciones quebequenses continúa, por lo que para el año 2000 los principales productos fueron de alta tecnología, como se ilustra en la tabla siguiente:

Principales Productos exportados por Quebec en el año 2000

Miles de millones de USD

Producto	Monto	
Equipo y material de telecomunicaciones	11.8	El gran desarrollo quebequense en materia de telecomunicaciones es reconocida mundialmente. Varias empresas multinacionales como: Communications, Ericsson, Nortel Networks, SR Telecom, Harris Corporation, EMS Technologies Canada y Teléglobe Canada, realizan sus trabajos de investigación, desarrollo o de fabricación de equipo en Quebec, principalmente en Montreal.
Aeronaves completas, incluyendo sus motores.	5.5	Como Seattle es a los Estados Unidos, y Toulouse en France, Montréal es un lugar privilegiado por la industria aeroespacial, tanto por la producción manufacturera como por el desarrollo de productos. Bell Helicopter Textron, Bombardier/Aéronautique, Pratt & Whitney Canada, Rolls-Royce Canada, Allied Signal Aérospatiale, Messier-Dowty, Héroux, Marconi Canada et Lockheed Martin Canada tienen grandes instalaciones en la región de Montréal.
Motores de avion y sus piezas	1.8	
Piezas de aviones, excepto motores	0.8	
Aluminio y sus aleaciones	4.6	Quebec es el tercer productor mundial de aluminio. La mayoría son empresas internacionales como: Alcan, Pechiney, Marubeni y Reynolds se benefician de tarifas bajas de electricidad que Quebec ofrece para producir aluminio a costos muy bajos.
Papel periódico	3.7	Quebec es uno de los países más importantes productores de papel periódico del mundo, los principales papeleros quebequenses son: Cascades, Daishowa, Domtar, Donohue, Kruger, F.F. Soucy et Abitibi Consolidated estas empresas poseen tecnología de punta para la realización de sus procesos.
Productos agrícolas y pesqueros, así como animales vivos	2.6	Los principales productos exportados son de puerco congelado y transformado productos del mar, bebidas, lácteos, productos de cacao, y otros productos transformados.
Autos particulares y chasis	2.4	La mayoría de las empresas internacionales de éste sector tienen una filial en Quebec, entre ellas: Bridgestone/ Firestone fabrica de neumáticos, General Motors ensamblado de automóviles, Prévost Car y NovaBus

(filiales de Volvo) fabricantes de automoviles, Waterville TG et Montupet, de piezas de automoviles.

Bois d'oeuvre 2.3
Pulpa de arbol 1.1

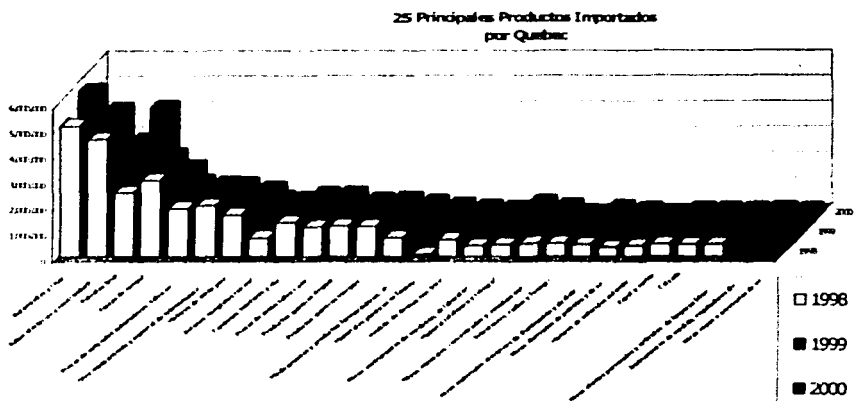
Abitibi-Consolidated, Bowater, Dalshowa, Domtar, et Donohue, forman parte de las numerosas empresas que explotan la inmensa region forestal de Quebec.

Por otra parte de entre los principales destinos de las exportaciones de Quebec se ubica en primer lugar a los Estados Unidos con el 85.6% del total de las exportaciones, y el 14.4% restante se destinan al resto del mundo, Europa es el segundo cliente de Quebec, consume del 9.1% del total, seguido de Asia y Oceanía con el 3% y América Latina con tan solo el 1.5% del total equivalente a un monto de 1.341,143,000 USD. Además de la región de Africa y Medio Oriente que compran a Quebec el 0.8% restante.

II.4.1.2 Principales productos Importados.

La evolución en la composición de las exportaciones e importaciones reflejan claramente las transformaciones tanto en la economía Quebequense como en los mercados mundiales durante los últimos 50 años.

Podríamos afirmar que la reducción o desaparición de las medidas restrictivas a las importaciones en Canadá ha permitido a los fabricantes adquirir insumos a precios relativamente más bajos, además de que ha incitado a las empresas a modernizar sus instalaciones, y por ende a los consumidores se les puede ofrecer una mejor elección a un precio más bajo.



La composición de los 25 principales productos importados por Quebec no ha presentado grandes variaciones, sin embargo en términos de volumen han tenido un ligero descenso.

Durante 1998 los principales productos importados por Quebec fueron en primer término los automóviles y chasis, seguido de los Tubos eléctricos y semiconductores, el equipo de cómputo, el Petróleo bruto, Otro equipamiento y material de telecomunicaciones, Piezas de vehículos automotores y Motores de avión y sus piezas, ocupando el séptimo y octavo lugar los camiones tractores y Chasis y los Productos Químicos Orgánicos.

En el año de 1999, los productos importados más importantes fueron en el siguiente orden los: Automóviles y chasis, Tubos eléctricos y semiconductores, ascendiendo del cuarto lugar al tercero respecto al año anterior, el cuarto sitio lo ocuparon las importaciones de Equipo de Cómputo, seguido de las piezas de vehículos automotores,

otro equipamiento y material de telecomunicaciones, Motores de avión y sus piezas, Camiones tractores y chasis y piezas de avión.

Es notable que para el año 2000, el principal producto importado fue el Petróleo Bruto, dejando en segundo término los Automóviles y Chasis.

**Valor de las importaciones internacionales, los 25 principales productos por año
Quebec 1998-2000,
000 USD**

Producto	1998	1999	2000
Petróleo bruto	2,471,423	3,762,125	4,265,000
Automóviles y Chasis	5,094,719	5,688,611	3,677,400
Tubos eléctricos y semiconductores	4,552,416	4,936,270	2,780,100
Equipo de computo	2,954,846	3,163,959	1,947,800
Otro equipamiento y material de telecomunicaciones	1,973,750	2,056,424	1,259,700
Motores de avión y sus piezas	1,612,034	1,766,043	1,099,800
Piezas de vehículos automotores, salvo motores	1,870,382	2,130,307	908,800
Piezas de avión salvo motores	1,133,692	1,327,642	903,000
Camiones, tractores y chasis	1,319,257	1,478,440	872,300
Productos químicos inorgánicos	1,167,596	1,058,828	718,500
Aviones completos con motor	714,061	1,526,015	668,600
Productos químicos orgánicos	1,178,184	1,173,676	659,800
Medicamentos y productos farmacéuticos, en dosis	726,014	833,152	576,000
Material telefónico y telegráfico	452,442	611,673	557,800
Materiales plásticos no elaborados	58,687	681,364	470,200
Otros minerales, concentrados y residuos metálicos	497,822	606,308	428,000
Vestido exterior no tejido	648,919	639,830	382,300
Otros materiales eléctricos de iluminación y de distribución	442,616	520,872	379,100
Otros instrumentos de medición, de laboratorio, etc.	408,367	624,596	353,100
Instrumentos de medida, reguladores diversos			307,600
Calzado	462,605	476,104	306,300
Papel y cartón	483,949	484,241	304,200
Otros derivados de petróleo y de carbón	342,670	518,996	286,500
Otros efectos personales y artículos de limpieza	459,484	465,371	280,400
Otras ropas y accesorios de vestir			266,300
Televisores, radios y fonógrafos	487,699	538,895	*
Motores de vehículos automóviles	402,039	503,212	*

* para el año 2000 no se consideran dentro de los primeros productos importados.

Fuente: Institut de la Statistique du Québec.

II.4.1.3 Principales Proveedores de Quebec.

Los principales proveedores de Quebec son también los principales importadores y exportadores mundiales de bienes.

Al igual que en el caso de México, Estados Unidos es el principal cliente y proveedor de Quebec en al años 2000, las exportaciones de Quebec destinadas a éste mercado mundial representaron el 85.6% mientras que Quebec las importaciones provenientes de los Estados Unidos representaron poco más del 45% del total de las realizadas por ésta provincia canadiense. Como anteriormente se mencionó dicha relación comercial se acentuó desde la década pasada

Relaciones Comerciales Quebec EUA en el marco del TLCAN

El TLCAN no podría delimitar claramente el crecimiento del comercio entre los Estados Unidos y Quebec ya que desde antes de 1994 Estados Unidos ya mantenía importantes relaciones comerciales con Quebec, debido al Acuerdo de Libre Comercio que desde 1989 entro en vigor entre Canadá y los Estados Unidos.

Sin embargo ya desde mucho antes sus lazos comerciales eran de por si estrechos, en 1968 las ventas de Quebec a esta nación representaban el 65.6% del total, para 1988 eran equivalentes al 75.3% y en 1997 representaban el 82% del total de las ventas totales al exterior, realizadas por la provincia.

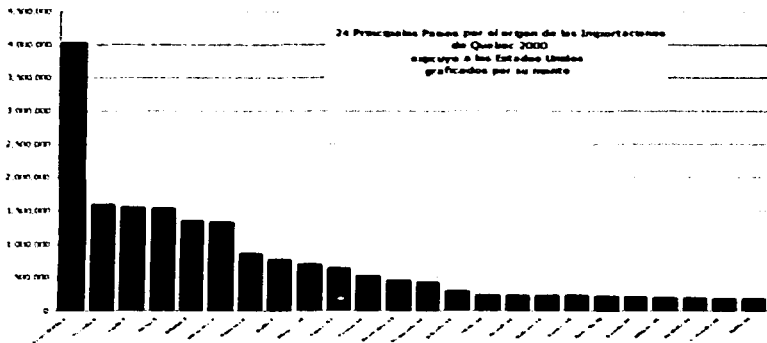
Con semejante antecedente en sus relaciones comerciales quizá dicho acuerdo marca una diferencia y ésta es, que las condiciones de intercambio mejoraron posibilitando más, el ya de por si, intenso comercio. Ya en 1999 continuando con la marcada tendencia las ventas de Quebec hacia los Estados Unidos representaban el 85% de las exportaciones totales de bienes, en once años tuvieron un incremento del 10.6%, ya que pasaron de 75.5% en 1990, a 85.6% en el 2000 ubicando a Quebec como el séptimo exportador al mercado norteamericano, delante de Taiwan, Corea del Sur y Francia..

Como antes se mencionó, los Estados Unidos, son también el principal país de origen de las importaciones canadienses que ingresan por Quebec, pero el fenómeno de la concentración no es tan marcado como el de las exportaciones, ya que durante el periodo de 1988 a 1999 tan solo se han incrementado 7.0%.pasando del 52.4% en 1983 al 45.08% en el 2000.

El segundo país del cual provienen las importaciones Quebequenses es el Reino Unido, su diferencia en es enorme monto, con relación a las importaciones provenientes de los Estados Unidos, sin embargo sus exportaciones han venido creciendo, pasando de 2,230,573,000 USD en 1998 a 3,577,294,000 USD en el siguiente año para alcanzar un nivel de 3,840,600,000 USD en el 2000.

El origen de las importaciones quebequenses ha presentado ligeras variantes los últimos tres años, en 1998 los principales países por orden de importancia eran Estados Unidos, Japón, Francia, Reino Unido y China. Para el año de 1999 Estados Unidos nuevamente ocupó el primer lugar, seguido de Reino Unido, Francia, Japón y China. En el 2000 los Estados Unidos ocuparon el primer sitio seguido de Reino Unido, que desde 1998 había desplazado a Japón del segundo lugar y ahora ocupaba el tercero en el 2000, antes de China y Alemania.

Dos países aparecen el año 2000 dentro de la lista de los primeros 25 países origen de las importaciones Quebequenses, Austria y Chile, ascendieron en la lista en el año 2000 ocupando los lugares 22 y 23 respectivamente y desplazando a Suiza y Hong Kong que durante los años 1998 y 1999 eran parte de los 25 principales proveedores.



México por su parte ha ido en ascenso como proveedor de Quebec, en 1998 ocupó el séptimo lugar con un monto equivalente a 1,230,125,000 USD permaneciendo en el mismo sitio el año siguiente con un aumento en su monto pasando a 1,633,263,000 USD , y aunque para el 2000 ocupó el lugar número seis de la lista, sus exportaciones a la provincia canadiense tuvieron una ligera reducción con un monto de 1,252,100,000 USD.

Desde el final de los años 60 y hasta mediados de los años 80, Venezuela se ubicaba como uno de los primeros cinco proveedores de Quebec debido a las compras de petróleo de la provincia a ése país, sin embargo para el año 2000 el país sudamericano ha descendido hasta ocupar el lugar número 13.

En el siguiente cuadro se listan los 25 principales proveedores de Quebec y su evolución los últimos tres años:

Principales países importadores a Quebec

País Lugar	000 USD		
	1998	1999	2000
Estados Unidos	27 452 160	29 090 075	17 319 200
	1	1	1
Reino Unido	2 230 573	3 577 294	3 840 600
	4	2	2
Francia	2 238 480	3 246 760	1 269 500
	3	3	3
Japón	2 565 576	2 663 656	1 697 600
	2	4	4
China	1 833 671	2 061 183	1 372 600
	5	5	5
Alemania	1 693 260	2 013 520	1 325 300
	6	6	7
México	1 230 125	1 633 263	1 252 100
	7	7	6
Italia	1 192 851	1 200 829	717 800
	8	8	9
Noruega	768 076	1 117 568	912 400
	10	9	8
Taiwan	901 838	1 013 069	618 600

	9	10	12
Corea	763 179	855 689	609 200
	11	11	11
Argelia	541 889	652 960	621 300
	12	12	10
Venezuela	440 985	508 582	408 100
	15	13	14
Malasia	394 727	485 328	311 800
	18	14	18
Australia	496 064	481 224	320 800
	13	15	13
Brasil	398 451	379 273	258 500
	17	16	17
Suecia	317 445	368 358	228 200
	19	17	19
España	313 281	352 146	244 800
	21	18	21
Holanda	296 535	345 016	168 700
	24	19	20
Irlanda	483 735	335 265	131 300
	14	20	15
Bélgica	438 566	328 867	203 700
	16	21	22
Tailandia	291 841	323 292	206 000
	25	22	24
India	272 233	312 443	213 100
	26	23	25
Suiza	313 699	303 820	
	20	24	
Hong Kong	297 098	296 812	
	23	25	
Chile			185 800
			16
Austria			192 900
			23

Fuente: Institute de la Statistique du Quebec, Rango y valor de las importaciones según los principales países de origen.

CAPITULO III

RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-QUEBEC

III.1 COMERCIO MEXICO QUEBEC EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CANADA

III.1.1 Antecedentes de las relaciones comerciales México-Canadá (Quebec).

III.1.2 Comercio Bilateral México Canadá.

III.2 COMERCIO MÉXICO-QUEBEC

III.2.1 El comercio de Quebec con América Latina

El mercado latinoamericano, su evolución, estructura y mercados sectoriales, Las exportaciones de Quebec en América Latina. El comercio de Quebec con la región Latinoamericana (año2000).

III.2.2 Comercio Bilateral México Quebec

Relaciones bilaterales México-Quebec (Acuerdos México-Quebec), Relaciones comerciales bilaterales, Exportaciones de Quebec hacia México (importaciones de México procedentes de Quebec), Importaciones canadienses despachadas en Quebec procedentes de México (Exportaciones mexicanas a Quebec).

III.2.3 Inversión quebequense en México

Principales empresas quebequenses con inversión en México

III.1 COMERCIO MEXICO-QUEBEC EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO CANADA

III.1.1 Antecedentes de las relaciones comerciales México-Canadá (Quebec)

Las relaciones diplomáticas formales entre Canadá y México se establecieron tan solo hace 57 años en 1944, sin embargo los primeros contactos entre lo que ahora es México y Canadá se remontan a más de 400 años atrás.

En los años de 1570, los exploradores Juan de Fuca y Bartolomé Fonte partieron del puerto de San Blas en el estado de Nayarit, hacia el norte, esperando encontrar el paso que uniera los dos océanos el Pacífico y el Atlántico. Se desplazaron hacia el norte más allá de la California, y llegaron a lo que se creía era el pasaje interoceánico, este pasaje fue llamado "Canal de Fuca" que es en realidad el límite sur de la actualmente nombrada isla de Vancouver, en la actual frontera entre Canadá y los Estados Unidos, a partir de ese momento se estableció que el límite noroeste de la Nueva España era la enorme isla.

Sin embargo y aunque España estableció teóricamente su soberanía sobre éste vasto territorio, no realizó un verdadero esfuerzo por integrarlo al resto de la colonia española. Dos siglos después en 1774, una nueva expedición exploró una pequeña isla cercana a la de Vancouver la cual bautizó como San Lorenzo de Nutka. Ahí establecieron los españoles una guarnición y comenzaron a intercambiar con los pueblos indios de la región mercancías europeas por pieles, principalmente de nutria.

Casi al mismo tiempo en 1778, el explorador inglés James Cook cruzó el Pacífico y tomó la Isla de Vancouver, reclamándola como posesión Inglesa. Su motivación también era el comercio de Pieles de nutria que vendían en Asia a enormes precios.

Por su parte la corona española consiente de la necesidad de establecer claramente su presencia en la región, envió un destacamento militar al mando de Don Juan Francisco de la Bodega y Quadra.

Ya en 1788, el conflicto se manifestó con la declaración de guerra de la Gran Bretaña a España, en la que se reclamaba la posesión de la isla de Nutka, sin embargo, la guerra nunca estalló debido a las negociaciones entre Madrid y Londres que culminaron en 1791. El acuerdo consideraba el compartir entre ambas potencias la Isla de Nutka y Vancouver. Fue George Vancouver, el enviado a ejecutar el tratado de paz, de común acuerdo con el comandante de la Guarnición Española, bautizaron a la isla como "Vancouver y Quadra". Este fue el nombre oficial hasta la independencia de México con lo que a España le fue imposible ejercer soberanía en la región¹.

En 1793, España, envió una expedición científica a la región, con el objetivo de hacer el inventario de sus riquezas naturales, expedición de la cual trece años más tarde solo un sobreviviente regresó, éste fue el mexicano José Mariano Mociño y Losada, nacido en Temascaltepec, actualmente Estado de México. Mociño a su regreso escribió un recuento de los recursos naturales describió la flora fauna, minerales de la región y las características de sus habitantes. A su regreso Mociño se instaló en España a escribir su informe que tituló "Noticias de Nutka"².

¹ sin embargo el estrecho continúa llamándose "Canal de Fuca".

² debido a la problemática política del momento el manuscrito no fue publicado hasta 1998, que fue rescatado y publicado por la UNAM

Poco menos de un siglo después en 1854, Canadá estableció con los Estados Unidos un tratado de reciprocidad comercial, mediante el cual ambos países otorgaban mutuamente preferencias comerciales, el acuerdo proporcionaba beneficios a las dos regiones, debido a que Canadá proveía las materias primas mientras que los Estados Unidos los productos manufacturados, sin embargo con la guerra civil estadounidense cambió el esquema, ya que la economía norteamericana se concentró en la producción de armamento, e importaba los artículos básicos de primera necesidad. Esta situación benefició más a Canadá que a los intereses estadounidenses por lo que el gobierno estadounidense canceló unilateralmente dicho tratado de reciprocidad comercial.

Como es natural, esta situación preocupó a los intereses canadienses, que además enfrentaban la abolición de las llamadas "Corn Laws" mediante las cuales Gran Bretaña acordaba preferencias comerciales a sus colonias. Consecuentemente se concibió una estrategia comercial alternativa que consistía en el acercamiento a los mercados de América Latina, especialmente al mercado mexicano, para establecer un Consejo Confederado de Comercio.

Apoyado por Londres, en enero de 1856 partió una misión comercial canadiense a América Latina. Aunque estaba inicialmente contemplado este destino, la misión no viajó a México, porque sus miembros consideraron que cualquier acuerdo con el Gobierno Imperial de Maximiliano, entonces en plena decadencia, no tendría posibilidades de ser aplicado. Posteriormente los promotores de la iniciativa se percataron de la gran dificultad de establecer acuerdos preferenciales con América Latina, ya que lo reducido del mercado canadiense hacía inviable comerciar con éstos países en condiciones de reciprocidad.

No obstante, los canadienses no cesaron en sus intentos de fomentar el comercio con México y en 1905 llegó a dicho país A. W. Donly, primer Comisionado canadiense de comercio. Entre 1920 y 1940, y luego a finales de los sesenta, se hicieron esfuerzos por incrementar el intercambio comercial, formalizándolo mediante los acuerdos realizados en

1931, 1970. En 1931, el Secretario mexicano de Comunicaciones y Obras Públicas, Juan Almazan, realizó una visita oficial a Canadá. A su regreso escribió en un comunicado a Emilio Portes Gil la siguiente frase:

"Probablemente no existen dos países en el mundo susceptibles de complementarse tan admirablemente como Canadá y México... (que se ubican) en el mismo continente con la facilidad de comunicarse por ambos océanos...³"

A casi setenta años de que se realizara ésta afirmación, aún sigue siendo válida ya que reconoce el gran potencial de la relación comercial entre ambos países.

Ya entrados los setenta en 1971 se establecieron mecanismos formales de consulta entre los gobiernos y desde 1975 entre los poderes legislativos de ambos países mediante las Comisiones Ministeriales y las esporádicas Reuniones Interparlamentarias México-Canadá cuyos acuerdos tuvieron poca relevancia.

El TLCAN fue el acuerdo que sin duda marcó el cambio en las relaciones México Canadá, intensificándolas tanto en el rubro de las inversiones, como en el comercio bilateral y con ello se esclarecieron la gran afinidad en intereses políticos, particularmente en lo concerniente a las relaciones con los Estados Unidos, con quien, como en la sección relativa a acuerdos comerciales se estableció, Canadá ya mantenía un importante Acuerdo Comercial con dicho país.

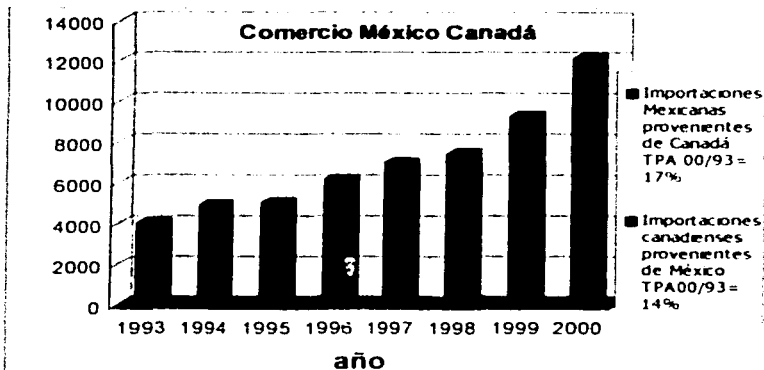
³ Esta cita al igual que las fechas anteriores se obtuvieron de J. C. M. Oglesby, en su ensayo titulado Gringos del lejano Norte, publicado en Ensayos de historia de las relaciones canadienses -latinoamericanas 1866-1968, del Instituto Panamericano de Geografía e Historia, 1989.

III.1.2 Comercio Bilateral México Canadá.

Con la entrada en vigor del TLCAN Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productores mexicanos y México en el cuarto socio comercial de Canadá. Entre 1994 y 2000, el intercambio de bienes entre México y Canadá creció casi 199%.

Comercio México Canadá	
Año	Millones de USD
1993	4,061
1994	4,933
1995	5,074
1996	6,163
1997	6,982
1998	7,445
1999	9,309
2000	12,139

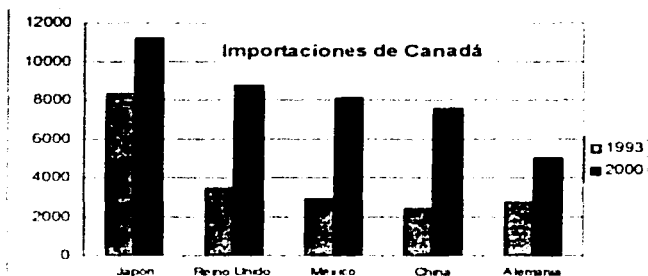
Elaborado por: Secretaría de Economía, con datos de BANXICO y Statistics Canadá utilizando cifras del país importador



Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO y Statistics Canadá. (Añadió cifras del país importador)

Exportaciones

En 2000, las ventas de productos mexicanos a Canadá sumaron 8.1 m USD, 181,4% más que en 1993 y 26.3% superior al total registrado el año anterior. Este monto supera la suma de las importaciones canadienses provenientes de China y Alemania.



El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Canadá ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo, la más notable diferencia fue durante el año de 1996, cuando las exportaciones del resto del mundo a Canadá tan solo crecieron en 4% mientras que las mexicanas se incrementaron en 13%, y en el 2000 las exportaciones mundiales crecieron en 10.8% mientras que las procedentes de México crecieron en 26.3%.

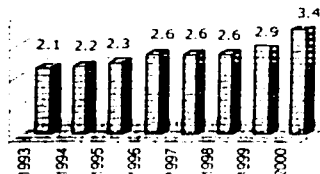
Importaciones totales de Canadá Incremento porcentual anual

año	México	Resto del Mundo
1994	15%	11%
1995	18%	10%
1996	13%	4%
1997	13%	15%
1998	3%	2%
1999	23%	6%
2000	26.3%	10.8%

Fuente: Statistics Canadá

Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones canadienses de 2.1% en 1993 a 3.4% en el año 2000, manteniendo una tendencia creciente.

Participación de las exportaciones mexicanas en las Importaciones de Canadá



Importaciones

En el 2000, las importaciones mexicanas procedentes de Canadá sumaron más de 4mm de USD, 3.4 veces la cantidad registrada en 1993, y cifra mayor que la suma de las compras de productos canadienses de:

Alemania, Italia y España de 3.7 mmd.

Francia, Bélgica y Noruega de 3.1 mmd.

Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong de 3.2 mmd.

III.2 COMERCIO MÉXICO-QUEBEC

III.2.1 El comercio de Quebec con América Latina

El mercado latinoamericano, su evolución, estructura y mercados sectoriales, Las exportaciones de Quebec en América Latina. El comercio de Quebec con la región Latinoamericana (año2000).

El ambiente comercial de América Latina se define por el gran lazo que ha establecido con el resto del mundo en materia de comercio internacional durante los años 90. Los intercambios comerciales internacionales de bienes y servicios de los países de la región han pasado de 335 miles de millones de dólares en 1990 a 715 miles de millones en 1997. Periodo durante el cual se registró un incremento promedio anual del 11%, prácticamente el doble del crecimiento observado a escala mundial. En consecuencia, la parte que representa América Latina del total del comercio mundial ha pasado de 4% a

5.3% durante los años 80. Recuperando así el terreno perdido en el ámbito de comercio internacional durante la década del 70, cuando predominó la política económica de sustitución de importaciones.

El dinamismo comercial Latinoamericano se ha reflejado en todos los rubros de comercio, de manera que el peso de por sí dominante de los bienes se incrementó, dichos intercambios ocupan el 84% del comercio internacional de América Latina, parte que a nivel mundial es del orden del 81%.

El crecimiento de las importaciones fue igualmente mucho más fuerte que el de las exportaciones durante los años 90, tanto en bienes como en servicios. Por lo que ésta evolución de intercambios comerciales de la región se tradujo en un superávit comercial al inicio de los años 90 y un déficit en 1997 tanto en bienes como de servicios

El dinamismo comercial de América Latina ha descansado principalmente sobre el desempeño comercial de México y Argentina. La proporción de México del intercambio comercial total de la región osciló del 29% al 34% durante el periodo de 1990 a 1997. Los otros cuatro grandes países comerciantes de América Latina que tuvieron un incremento menor de su comercio internacional fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia, cuyo crecimiento en el comercio latinoamericano se mantuvo estable entre 6 y 9%, 20% 6% y 5%, mientras que el comercio internacional de Venezuela bajo de 8% a 6%. La región de América Central y las Antillas tuvo la reducción más marcada con una baja de su parte proporcional de 20% hasta el 12%.

El fuerte desarrollo económico de América Latina (AL) durante la década de los 90, es debido al marcado incremento de los intercambios comerciales de la región. La economía Latinoamericana ha progresado durante el periodo de 1990 a 1997 en 3.3% en promedio anual, por comparar a nivel mundial la tasa de crecimiento durante la década de los 80 fue de tan solo 2.2% en promedio anual.

La adopción de una política comercial liberalizadora de los intercambios comerciales instrumentada por los gobiernos latinoamericanos ha contribuido al reciente dinamismo económico de la región. Esta política así como las relativas a la privatización de las empresas públicas, la reforma globalizadora en los mercados financieros y la desregulación de los mercados internos, está vinculada a las nuevas tendencias mundiales y se presenta como una nueva estrategia de crecimiento de la región fundamentada en la liberalización de los mercados.

La política de liberalización de los intercambios comerciales internacionales de América Latina considera dos líneas fundamentales, la primera, es bajo el marco del los trabajos de la OMC. en cuanto a las relaciones comerciales multilaterales; y la segunda es la línea regional, que en realidad es la más importante de las dos; ya que se traduce en el incremento de un gran número de acuerdos comerciales de magnitud y contenidos varios⁴. Los acuerdos regionales han favorecido primordialmente la reagrupación de los países latinoamericanos entre estos son sin duda los más claros ejemplos: El MERCOSUR y en menor medida el Acuerdo de la Comunidad Andina, anteriormente denominada como el Pacto Andino. De cualquier modo una nueva tendencia se dibuja: la realización de acuerdos regionales con otros países ajenos a la región, como el TLCAN, el acuerdo entre Canadá y Chile, los de México establecidos con la Unión Europea, Israel, etc.⁵

Los acuerdos comerciales han contribuido significativamente al crecimiento del **comercio intraregional** del sector de bienes en AL. La proporción del comercio intraregional en cuanto a los intercambios totales del territorio han progresado de 14% a 20% de 1990 a 1997, pese a éste marcado incremento, el nivel de comercio intraregional en América Latina permanece relativamente bajo en comparación con las otras grandes regiones del mundo. Como es el caso del comercio intraregional en el sector de bienes de

⁴ Información que se amplía en el Capítulo II.

⁵ Ver sección de Acuerdos Comerciales.

Canadá y los Estados Unidos que es superior a 30%, y el de Asia que sobrepasa el 50%, o el de Europa Occidental que es del orden del 70%.

Pero si consideramos a América Latina y América del Norte, como una sola gran región el comercio intraregional representa más del 50% del total del comercio internacional. América del Norte es por mucho el principal socio comercial de América Latina y México. Su participación en los Intercambios comerciales latinoamericanos de bienes se incremento en 49% durante 1997.

El incremento de sus exportaciones e importaciones entre las dos regiones del mundo es atribuible al desarrollo del comercio internacional de México, ya que es el primer responsable del movimiento de integración de las Américas.

La integración económica entre las dos Américas ha redundado en la disminución significativa de la importancia estratégica de Europa. Su peso en el comercio internacional de AL ha bajado de 27% a 18% de 1990 a 1997. Esto es debido a la reducción de las importaciones de AL con procedencia de Europa sobre las exportaciones de ésta misma a Europa. El peso del Medio Oriente y de Africa en el comercio internacional de América Latina a éstas regiones, también ha mostrado una importante reducción de la proporción del comercio total de AL⁶

La evolución de América Latina en el mercado de las importaciones, de bienes y servicios, ha tenido un incremento importante durante los años 90, equivalente al 13% en promedio por año. Este incremento es prácticamente el doble del crecimiento del mercado mundial. El desarrollo del mercado latinoamericano en el sector de bienes ha sido especialmente fuerte (14% anual), sin embargo también se ha mostrado un desempeño

⁶ El comercio de Asia y Africa con AL paso a 4% y 2%, después de que el comercio de Asia era del orden del 10% durante la década del 90.

favorable en los servicios (10% anual). El incremento ha sido superior al promedio mundial en el sector de bienes y moderadamente superior en el rubro de los servicios.

El mercado de bienes importados se encuentra en crecimiento en todas las regiones latinoamericanas desde inicios de los años 90, con excepción de la región de América Central y las Antillas. Dicho crecimiento ha oscilado cerca del 16% en promedio anual en la mayoría de los grandes países importadores, y de Venezuela que fue menos moderado (8%).

En 1997, más del 35% del mercado latinoamericano de bienes se encontraba en México, 21% en Brasil, 9% en Argentina, 6% en Chile, 5% en Colombia y tan solo el 4% en Venezuela.

El crecimiento del mercado de servicios importados ha sido sostenido en todos los países latinoamericanos durante el periodo de 1990 a 1997, con excepción de México en dónde el mercado creció en promedio 2% al año. El incremento fue particularmente fuerte en los países miembros del MERCOSUR y en la Comunidad Andina. Brasil se ubicó como el país líder de la región en la importación de servicios con un 29% del total en el año de 1997; seguido de México con el 18% y otros grandes mercados como el Argentino, Venezolano, Chileno y el de Colombia. Que oscilo entre el 6 y 10% del total de la región.

Los seis principales países de AL: México, Brasil, Colombia, Venezuela, Argentina y Chile, crean el 87% del PNB de la región y concentran el 80% del mercado de las importaciones en el sector de bienes y el 77% en el sector servicios. Durante los años 90 esos países tendieron a tomar una cada vez mayor parte del mercado en el sector de bienes, mientras que parte del mercado en el sector de los servicios se mantuvo estable. Esto se explica esencialmente por la baja en el desarrollo del mercado terciario mexicano. De los otros cinco países el mercado de servicios progresó más rápidamente que el conjunto del mercado latinoamericano.

El análisis del mercado de importaciones de bienes en América Latina reveló que América del Norte es por mucho, el mayor vendedor de bienes a la región, sus ventas pasaron del 42% en 1990 al 47% en 1997. Dicha fluctuación se debió en gran parte a la entrada en vigor del TLCAN que facilitó el ingreso de bienes norteamericanos al mercado Mexicano.

Los Estados Unidos han sido un actor dominante en América Latina con una parte del mercado superior al 40% durante la década de 1990. En cambio la parte que le correspondió a Canadá en 1996 fue de tan solo el 1.8% lo que lo ubicó como el 12º. exportador a la región, por encima del Reino Unido y Hong Kong.

La parte canadiense del mercado latinoamericano fluctuó regularmente durante los años 90 culminando el periodo con una reducción de casi el 20% de lo reportado en 1990.

Gracias a su comercio intra regional en 1997 América Latina satisfizo el 19% de sus necesidades mejorando en 4% la capacidad de respuesta a la demanda de la región que 1990 tan solo cubría el 15%. Los dos países latinoamericanos activos en el mercado don Brasil y Argentina que se clasifican respectivamente en 4º. y 5º. rango entre los principales países exportadores a América Latina en 1996. Los otros países dominantes en este sentido son Venezuela, México, Colombia y Chile. Clasificados respectivamente para el mismo año en 8º., 14º., 15º. y 16º. lugares. Todos los anteriores excepto México han visto crecer su parte del mercado de 1990 a 1996. México redujo ligeramente de 1.4% a 1.3% debido en gran parte a su integración al mercado norteamericano.

Asia ostentaba en 1997 el 12% del mercado latinoamericano de bienes, casi la misma proporción que en 1990. Los principales países asiáticos exportadores son Japón con un 6% en 1996, seguido por Corea con el 3% y Hong Kong con un poco menos del 2%.

La parte del Japón se ha reducido un poco durante los años 90 mientras que las de Corea y Hong Kong han tenido una fuerte alza. La región de Africa y Medio Oriente tenían en el mismo año el 2% del mercado total inferior a lo reportado en 1990 de 6%.

La estructura sectorial del mercado de importaciones de América Latina en el sector de bienes se integra por el 77% en productos manufacturados, 11% en productos agrícolas y el 10% de productos de las industrias extractivas.

Al interior del vasto mercado de productos manufacturados, el mercado latinoamericano se distingue del mercado mundial por una preponderancia más grande en maquinaria, material de transporte y de productos químicos, y una reducción en importaciones de bienes de consumo, y bienes relacionados a la tecnología de la información, y de los productos de hierro y acero.

Las exportaciones de Quebec hacia América Latina representaron en el 2000, tan solo el 1.5% del total de las realizadas por Quebec, del total de los intercambios comerciales que la provincia realiza con esta región, el 30% son exportaciones que resultan notoriamente inferiores al 70% de las importaciones. El peso de las exportaciones quebequenses del total de sus intercambios comerciales con América Latina ha bajado durante los años 90. La integración de Quebec con la comarca del sur da ventaja a las ventas latinoamericanas sobre las compras a la provincia, tendencia muy similar a la canadiense la cual se presenta desde el inicio de la década pasada.

Las exportaciones de bienes de Quebec a América Latina se redujeron por primera vez a nivel en un millón de dólares en 1997, mostrando una reducción del 15% respecto al año anterior. Esta marcada reducción se sitúa como una prolongación de las observadas durante los años de 1993 a 1995, y demuestra claramente el interés sostenido de las empresas quebequenses por adquirir bienes del mercado latinoamericano.

Pese al desempeño de las empresas quebequenses sobre los mercados latinoamericanos durante el periodo de 1993 a 1997, cuando incrementaron ligeramente sus exportaciones a la región, la respuesta quebequense a las necesidades de los diversos mercados que engloba AL, no ha sido suficientemente fuerte como para compensar efectos del monto de las importaciones de la provincia.

Desde el inicio de los años 90, el crecimiento de las exportaciones de Quebec ha sido superior en los países del MERCOSUR y en menor medida en los países de la Comunidad Andina. y más baja en los mercados de América Central y de las Antillas pero sobre todo han bajado hacia el mercado mexicano.

Durante el año 2000, los principales clientes de Quebec en América Latina eran Brasil en primer término con el 23.3% del total seguido de México con el 21.6% y en tercer término con el 7.7% Cuba, y Colombia con el 6.4% mientras que el resto de los países comprenden el 41% del total.

El bajo crecimiento de la Industria quebequense sobre el mercado de América Central y las Antillas se refleja en la pérdida de velocidad en el mercado de América Latina, lo que está directamente relacionado al déficit comercial de Quebec en el mercado mexicano, cuyas importaciones provenientes de éste país latinoamericano en el año 2000 representaron el 50.9% del total de las procedentes de la región.

Este mercado no es solamente el más importante de AL también es uno de los mercados donde el crecimiento económico fue más fuerte durante los años 90. Los resultados de la industria quebequense en México sorprenden más aún, si se considera que la economía quebequense se benefició de acceso privilegiado al mercado mexicano en 1994 por el TLCAN.

El desarrollo de la industria de Quebec sobre el mercado latinoamericano durante los últimos cinco años permanece inferior al de la industria canadiense. La proporción quebequense de las exportaciones canadienses en América Latina ha presentado una baja ligera pero constante de 1993 a 1997, durante éste periodo ha pasado progresivamente de 17.3% en 1993 a 15.4% en 1997. Esta reducción se ha inscrito en un movimiento de reducción del largo plazo ya que la parte quebequense de las exportaciones canadienses a América Latina había sido del 23% en 1990. La reducción ha sido menos pronunciada durante los últimos cinco años, que cuando inicio de la década de los noventa.

En 1997, la industria de Quebec representaba el 19% de las exportaciones canadienses sobre el mercado de América Central y las Antillas, 17% en los mercados del MECOSUR y el 14% sobre la Comunidad Andina. La parte quebequense de las exportaciones canadiense sobre los mercados de Chile y México se ha elevado en 13% y 9% respectivamente. Siendo estos los únicos mercados en donde se ha facilitado el acceso por la entrada en vigor de acuerdos de libre comercio⁷.

Las exportaciones quebequenses al mercado latinoamericano se han disminuido fuertemente, pasando de 0.49% en 1990 a 0.28% en 1996. Esta baja solamente fue sobrepasada por Francia 0.28% en el conjunto de los 30 principales países exportadores al mercado latinoamericano durante el periodo. En un análisis realizado por el MIC Quebec se sugiere que la baja en la proporción del mercado obtenido por la industria quebequense sobre ese mercado continuará.

Por su **desempeño sectorial** las exportaciones de Quebec hacia América Latina se realizaron principalmente en la industria de papel y de los productos conexos además de equipo de transportación, liderado por las aeronaves y automóviles. Estas dos industrias realizaron respectivamente el 23% y 17% de exportaciones totales hacia el mercado latinoamericano durante los años de 1993 a 1997. Otras cinco industrias ocuparon

aproximadamente cada una el 7% del total de las exportaciones quebequenses a éste mercado. La industria de los alimentos (cuyos principales productos son: la carne y los productos lácteos), la industria de la maquinaria, la industria de primer transformación de metales, la industria de productos eléctricos y electrónicos (principalmente los equipos de telecomunicaciones), la industria de los productos mineros (esencialmente el amianto) y la industria de productos químicos (en la que se incluyen los farmacéuticos).

La estructura sectorial de las exportaciones quebequenses a América Latina es muy diferente a la estructura de las exportaciones de Quebec al resto del mundo; predominan productos como: el papel, maquinaria, alimentos y productos mineros y en menor proporción los eléctricos y electrónicos, los productos asociados a la primer transformación de metales y los productos forestales, sin embargo, ésta estructura varía enormemente dependiendo de cada mercado regional de América Latina.

Las exportaciones de la provincia que han crecido más durante los cinco últimos años al mercado latinoamericano son: las de maquinaria, productos químicos, papel y productos conexos, de la primer transformación de metales, y de los productos eléctricos y electrónicos.⁷ Tres industrias han mantenido o reducido sus exportaciones en AL, el equipo de transporte, industria minera y la industria de los textiles de primera transformación.

Durante los años de 1993 a 1997, el desempeño sectorial quebequense sobre el mercado latinoamericano ha sido superior al desempeño sectorial canadiense en cuatro de diez principales industrias exportadoras de Quebec, la del papel, de la primer transformación de metales, de maquinaria y las de productos químicos. El desempeño ha sido relativamente semejante en la industria de los productos eléctricos y electrónicos y metálicos. Mientras que otras industrias mostraron un desempeño inferior al canadiense: la

⁷ Acuerdos que se describen ampliamente en el Capítulo II

⁸ Ya que han tenido un crecimiento promedio anual que varía entre 18% y 24%.

industria del material de transporte , el de los alimentos y de los productos minerales y las industrias manufactureras diversas.

De 1998 al 2000, el **nivel tecnológico** de las exportaciones manufactureras quebequenses hacia América Latina han variado reflejando el desarrollo tecnológico de la región la cual le demanda a la provincia productos cada vez más tecnificados, el nivel tecnológico de las exportaciones paso respectivamente de 15% a 26% sobre los productos de alta tecnología, de 25% a 19% sobre los productos de media-alta tecnología, los productos de media-baja tecnología se redujeron de 21% en 1998 a 18% en el 2000, mientras que los de baja tecnología pasaron de 39% a 38% en el 2000.

Exportaciones de bienes manufacturados de Quebec a América Latina y las Antillas, según nivel tecnológico.

	1998		1999		2000	
	Valor en millones de USD/%		Valor en millones de USD/%		Valor en millones de USD/%	
Alta Tecnología	144	15%	126	15%	256	26%
Media alta tecnología	244	25%	211	25%	191	19%
Media-baja tecnología	206	21%	119	14%	175	18%
Baja tecnología	374	39%	382	46%	382	38%

Fuente: MIC, Quebec.

La composición de las importaciones quebequenses provenientes de AL, es muy diferente ahora que las que eran al inicio de la década. En esa época Quebec importó esencialmente bienes de baja tecnología y media baja tecnología, y ahora después de diez años dos tercios de las importaciones se clasifican como de alta y media alta tecnología.

En el 2000 los principales productos importados fueron: vehículos automotores con el 18.1% de las importaciones, petróleo bruto 13.6%, gas natural 8.3%, cobre 6.0% y estéreos, radios y televisores 5.9%. Los principales proveedores latinoamericanos a Quebec son Brasil, México y Venezuela.

Importaciones de bienes manufacturados despachados en Quebec provenientes de America Latina y las Antillas , según nivel tecnológico.

	1998		1999		2000	
	Valor en millones de USD/%		Valor en millones de USD/%		Valor en millones de USD/%	
Alta Tecnología	356	19%	480	21%	690	23%
Media-alta tecnología	658	35%	793	35%	1193	40%
Media-baja tecnología	452	24%	509	23%	591	20%
Baja tecnología	412	22%	460	21%	494	17%

Fuente: MIC, Quebec.

Los intercambios entre Quebec y América Latina y las Antillas en el año 2000, se cifran en 5.7 mm de dólares, con un incremento de 28.2% respecto al año 1999. Y van en aumento constante desde el inicio de la década y hasta ahora son tres veces más elevados que hace 10 años. Este intercambio permanece de cualquier modo poco importante con respecto a los intercambios internacionales de Quebec, ya que en total tan solo representan el 4.0% del total. Las exportaciones de Quebec a AL y las Antillas en el año 2000 fueron del orden de 1.1mm de USD, representan el 1.5% del total de las exportaciones de la provincia. Sin embargo dada la triangulación con los Estados Unidos no es difícil de creer que sean superiores tanto las importaciones como las exportaciones.

La contribución de Quebec a las exportaciones canadienses hacia esta región del mundo, bajó al inicio de los años 90 pero se ha mantenido relativamente estable hasta 1999, y ha ascendido en el 2000 para ubicarse en el 17.5% del total. Los principales productos quebequenses exportados a AL en el 2000 fueron:

Exportaciones Quebequenses de bienes a America Latina, 2000.

	Valor en millones de CND	%
Papel periodico	186	16.8%
Aeronaves y sus piezas	115	10.4%
Aluminio	71	6.4%
Productos farmacéuticos	61	5.6%
Productos Químicos	56	5.1%
Otros productos	614	55.7%
Quebec/Canadá,%		17.5%

Fuentes: Statistique Canada, Instituto de la Estadística de Quebec.

Tradicionalmente Quebec exportaba a los mercados latinoamericanos bienes de baja tecnología, pero a partir de 1990 la composición de éstas exportaciones se ha venido modificando incorporando cada vez más los de alta tecnología. Los principales clientes de Quebec en los últimos años han sido Brasil, México Cuba y Colombia.

Por otra parte, el valor de los bienes importados por Quebec procedentes de América latina y las Antillas es cuatro veces más importantes que las exportaciones de bienes quebequenses a esta región. Sin embargo, los países latinoamericanos siguen siendo proveedores relativamente poco importantes, en conjunto representan el 6.7% del total de las importaciones de Quebec. Las importaciones quebequenses procedentes de esta región se cifran en un total de 4.6 mil millones de dólares en el 2000, 32% más que en 1999. Como en el caso de las exportaciones, la parte de las importaciones de Quebec del total de las importaciones canadienses procedentes de América latina y de las Antillas es actualmente menor que al inicio de la década ubicándose en el 2000 en 25.1%.

Importaciones Quebequenses de bienes procedentes de America Latina, 2000.

Valor en millones de CND

	Valor en millones de CND	%
Vehiculos automoviles	841	18.1%
Petroleo Bruto	632	13.6%
Gas Natural	384	8.3%
Cobre y zinc	279	6.0%
Estereos, radios y televisiones	275	5.9%
Otros productos	2231	48.1%
Quebec/Canadá,%		25.1%

Fuentes Statistique Canadá, Istitutio de la Estadistica de Quebec.

III.2.2 Comercio Bilateral México Quebec

El contexto de cooperación bilateral, Intercambio comercial bilateral (balanza comercial bilateral), Principales sectores participantes del comercio bilateral. Participación de mercado en las importaciones de la Provincia, Principales productos comercializados, Principales empresas mexicanas involucradas en el comercio bilateral

En el 2000, México fue el primer proveedor de Quebec de entre los países de la región de América Latina, y el sexto de entre los países del mundo. Es innegable la importancia mutua de sus relaciones comerciales, sin embargo las relaciones bilaterales van más allá de las estrictamente comerciales, aunque gran parte de ése acercamiento se debe al notable incremento de las relaciones comerciales.

México y Quebec cuentan con importantes convergencias e innegables condiciones de complementariedad, es por ello que entre ambas regiones mantienen una relación de cooperación en diversos ámbitos, Quebec y México mantienen estrechas relaciones políticas e institucionales. Desde la apertura de la Delegación general del Quebec en México D.F. en 1980, se han firmado varios convenios y acuerdos entre el gobierno del Quebec y el de México, entre ellos un acuerdo de cooperación agroindustrial (1981) y un acuerdo en el sector de la formación universitaria (1994). Y nuevos convenios institucionales entre los gobiernos de México y Quebec se incorporan a la lista, acuerdos en materia de formación universitaria, educación y cultura entre otros.

Así mismo y en su carácter de Provincia el gobierno de Quebec ha firmado acuerdos con diversas entidades federativas de México tal es el caso del acuerdo de cooperación con el gobierno del Estado de México (1991), en materia de información, investigación y

formación de recursos humanos y en materia de protección del medio ambiente (1991) y de equilibrio ecológico (1991). También ha firmado convenios de cooperación con el Estado de Querétaro (1992) y un convenio de cooperación en los sectores económico, científico, tecnológico y de la formación con el Estado de Zacatecas (1993).

En cuanto a los lazos políticos, varios ministros quebequenses han realizado visitas oficiales a México y también Secretarios de Estado de México han visitado oficialmente Quebec, por mencionar dos ejemplos: el líder quebequense Bernard Landry en su cargo de ministro de Relaciones internacionales visitó México en 1993 y en 1999, y por su parte el Lic. Vicente Fox Quesada, actual presidente de México y en ese entonces gobernador del Estado de Guanajuato, visitó Quebec en 1997, en el 2000 como presidente electo y ya en el 2001 como presidente constitucional de México.

Cabe señalar que resultó notable el acercamiento que el presidente Fox tuvo con los medios quebequenses durante la Cumbre de las Américas en el 2001, después del presidente estadounidense George Bush fue el segundo mandatario más entrevistado en Quebec y de quien se publicaron múltiples notas en los periódicos de la región, ello reflejó claramente el creciente interés de los quebequenses en México.

Como resultado de las múltiples visitas realizadas por los diversos ministros, Secretarios de Estado y Gobernadores se han estrechado los lazos mutuos y se ha logrado la creación de acuerdos en que se benefician mutuamente, posibilitando la retroalimentación y el acercamiento.

Por otra parte las empresas quebequenses han firmado una decena de convenios y han sentado las bases para la cooperación técnica en varios sectores como es el de la geomática aplicada a los datos geomineros y la teledetección. Y han acudido misiones comerciales Mexicanas a Quebec con la finalidad de aprovechar las oportunidades de negocios que la provincia de Quebec ofrece.

También ha existido el acercamiento entre los mecanismos parlamentarios de ambas regiones en encuentros que tuvieron ambos legisladores en septiembre de 1998, cuando parlamentarios mexicanos participaron en la Conferencia de Parlamentarios de las Américas, que se celebró en la ciudad de Quebec.

Además de los acercamientos ya mencionados, entre Quebec y México existe un mecanismo oficial de cooperación: el Grupo de trabajo Quebec-México, creado en 1982 e integrado por representantes de organismos sectoriales. Los representantes de ambas partes se reúnen cada dos años para planificar, iniciar y asegurar el control de los proyectos en los sectores de educación, cultura, y ciencia y tecnología. La IX reunión del GTQM tuvo lugar en la ciudad de Quebec, en el año 2000. En la cual se acordó la realización de proyectos conjuntos y actividades de difusión, mejoramiento de la competitividad y transferencia técnico - tecnológica, que se inscriben en un contexto de promoción y expansión de nuestras respectivas identidades y culturas.

En el plano cultural, por ejemplo, Quebec realiza por sí solo la casi totalidad (90 %) de los intercambios culturales del Canadá con México.

En materia de cooperación en enseñanza superior e investigación científica, más de sesenta convenios universitarios permiten numerosas y diversas actividades: intercambios de estudiantes, proyectos conjuntos de investigación y formación de maestros, participación en coloquios, seminarios, congresos, becas, prácticas rentadas. En materia de ciencia y tecnología, las actividades son múltiples, sobre todo en el sector de la energía, y se refieren a la rehabilitación de los suelos contaminados, al tratamiento de las aguas potables y residuales, al desarrollo de modelos de presión atmosférica.

En cuanto al **comercio bilateral**, los intercambios comerciales entre Canadá (Quebec) y México se fundamentan en las reglas que establece la OMC y sobre todo en el TLCAN.

Cuando la Zona de libre comercio norteamericano fue extendida a México se eliminaron la mayoría de las tarifas aduaneras al comercio entre Quebec y México, quedando solamente algunas que han sido canceladas en los años posteriores, éste proceso de eliminación culminará el 1º. de enero del 2003, liberalizando todos las transacciones comerciales entre los socios.

El perfil de las relaciones comerciales entre México y Quebec ha variado básicamente en la década de los 90 con la puesta en marcha del TLCAN, éste cambio de perfil ha favorecido notablemente a México como se puede reflejar en el crecimiento de las importaciones de Quebec provenientes de México que fueron 10 veces más importantes que las ventas a ese país durante el periodo de 1993 a 1999.

Las exportaciones de Quebec a México⁹ han fluctuado grandemente de un año a otro debido a su concentración en un pequeño número de productos dominantes y por la volatilidad de sus ventas de la mayoría de éstos, por lo que no se puede definir una tendencia, en 1998 Quebec era el 19º. proveedor de bienes a México.

Como se señaló en el párrafo anterior, varios productos han dominado las exportaciones de Quebec a México de un momento a otro durante los años 90, productos como los

⁹ Resulta importante señalar que se analizan cifras proporcionadas por el Instituto de la Estadística de Quebec y Statistics Canadá, ya que México no cuenta con cifras de la relación comercial con Quebec por tratarse de una provincia de un país, y a efecto de mantener rigor en la información presentada me refiero a importaciones quebequenses que bien podrían ser un indicador de las exportaciones mexicanas a Quebec, y exportaciones quebequenses a México, como Importaciones realizadas por México procedentes de la provincia de Quebec. Así mismo es importante señalar que las cifras proporcionadas a su vez no consideran los flujos interprovinciales dentro de Canadá, tan solo lo despachado en Quebec por sus agencias aduanales.

automóviles, los aviones, el papel periódico, del amianto¹⁰, productos lácteos, y ciertos productos químicos han tenido una participación importante en las exportaciones Quebequenses. Productos como el papel en rollo, han participado de más del 60% de las exportaciones de Quebec a México durante los años 90.

En 1990 los cinco principales productos exportados por Quebec a México del total de sus exportaciones a éste destino eran con el 28.6% los productos lácteos, seguido del amianto con el 8.6%, productos cárnicos con 2.8% y en cuarto lugar el material de comunicaciones con el 2.4% del total, y el quinto producto más importante era la maquinaria, en 1990 la exportación de automóviles era casi nula.

Ya para 1995, los automóviles con el 36.6% fueron el producto dominante de las exportaciones realizadas por Quebec a México, seguido del rubro Otros productos químicos con el 15.2%, por lo que el amianto pasó del segundo lugar en importancia en 1990 al tercero en 1995, con el 12.8%, seguido de los productos lácteos con el 5.5% del total y el 3% de productos farmacéuticos.

En 1999 las exportaciones quebequenses a México se diversificaron dando cada vez más importancia en peso porcentual a otros productos ubicándose en primer término el rubro de Otros productos químicos (25.5%), seguido del Aluminio con una parte porcentual del 13.4, Automóviles con el 10.3% del total, Papel en rollo con el 7.5% y Amianto en quinto sitio con el 6.8%.

En el 2000, los principales productos exportados a México fueron el aluminio que tuvo un crecimiento de 229.5%el último año, equivalente a 45,762,000 CND de incremento en el volumen de lo exportado, la participación de este producto del total de las exportaciones fue del 29.4%, en segundo lugar se ubicó el rubro de Otros productos Químicos con el

¹⁰ Mineral que se presenta en fibras blancas y flexibles, de aspecto sedoso,. Es un silicato de cal, alúmina y hierro y por sus condiciones tiene aplicación para hacer con él tejidos incombustibles.

22.7% de participación. El tercer producto más vendido a México por un monto de 14,064,000 CND fueron los productos lácteos que ocupan el 5.9% del total, seguido de materiales de comunicación(5.5%) y Amianto con el 4.8%.

Resulta importante señalar que en tan solo en dos rubros de productos se concentra el 52.1% del total de las exportaciones, y el 85.1% en los primeros 10. Lo cual refleja la gran fragilidad de las exportaciones de Quebec a México.

Sin embargo un nuevo grupo de productos exportados por Quebec toman espacio en el mercado mexicano, algunos desde el inicio de la década, y otros durante los últimos años.

De 1999 al 2000 además del aluminio, los que han tenido un notable crecimiento son: aeronaves y sus piezas, que crecieron en 31,135.9%, Válvulas metálicas (15,232.9%), Juguetes y Juegos (1565.8%), Muebles para Hoteles y Restaurantes (7883.1%). Sin embargo, su participación del total de las exportaciones aún es poco representativa, por lo que éstos notables incrementos no se reflejan en el agregado de ventas hacia México.

Otro grupo de productos que también tuvo un crecimiento muy favorable, aunque no tan notable como el de los anteriores, fueron: las Piezas y componentes electrónicos, que aunque su participación del mercado es pequeña (0.9%) tuvieron un crecimiento del 702.2%, Material de comunicación (175.7%), Productos farmacéuticos (160.6%), Hojas de material plástico (217.9%) además de Equipo en telecomunicaciones, Otros productos Químicos y Maquinas electrónicos de cálculo.

**Exportaciones de Bienes de Quebec a México
1990, 1995, 1999
(millones de CND).**

Descripción de productos	1990		1995		1999		2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Otros Productos químicos	1.3	0.9	12	15.2	42.3	26.6	54.1	22.7
Aluminio	0.6	0.4	-	-	21.3	13.4	70	29.4
Automóviles	-	-	28.7	36.3	16.4	10.3	0.8	0.4
Tejidos estrechos	1.3	0.9	0.2	0.2	11.9	7.5	10.1	4.3
Amianto	12.8	8.6	10.1	12.8	10.9	6.8	11.4	44.8
Grandes aparatos (eléctricos o no)	0.1	0	0.5	0.6	7.1	4.5	1.8	0.8
Material de comunicación	3.5	2.4	0.7	0.9	6.4	4	13.1	5.5
Otros productos lácteos	42.5	28.6	4.3	5.5	6.1	3.8	14	5.9
Cárnicos	4.2	2.8	0.7	0.9	4.1	2.6	8.3	3.5
Otros productos manufacturados	0.8	0.5	0.8	1	2.7	1.7	2.7	1.2
Vestimentas básicas	-	-	0.7	0.9	2.2	1.4	1.9	0.9
Maquinaria	3.3	2.2	0.8	1	2.2	1.4	-	-
Productos farmacéuticos	1.8	1.2	2.3	3	1.7	1.1	4.1	1
Papel en rollo	0	0	-	-	1.5	1	10.1	4.3
Otras hojas y papeles	1.8	1.1	0.3	0.4	1.5	0.9	1.2	0.5
Instrumentos de grabación	0.3	0.2	0.2	0.2	1.4	0.9	-	-
Piezas de componentes electrónicos	0.5	0.3	0	0.1	1.4	0.9	11.3	4.7
Maquinas electrónicas para calcular	1	0.7	0.8	1.1	1.2	0.7	2.5	1.1
Otros productos	73.1	49.2	15.9	20.1	16.9	10.6	30.8	13.3
Total	148.5	100	79	100	159.2	100	238.1	100
Quebec/Canadá		22.60%		6.90%		9.80%		11.7%

Fuente: Statistique Canada e Instituto de Estadística de Quebec.

En el 2000, el valor de las exportaciones de bienes de Quebec a México ascendió a 238.1 millones de CND¹¹, 49.5% superiores a las del año anterior, y durante los siete primeros meses del año 2001, las exportaciones de Quebec a México se han incrementado en un 22.2%, ésta alza es principalmente en los sectores de Aeronaves, y de ciertos productos químicos y productos lácteos. México es el segundo cliente en importancia de Quebec en América Latina y las Antillas después de Brasil.

¹¹ Este análisis se basa en datos de Statistics Canada.

Los resultados de Quebec en el mercado mexicano representan tan solo el 12.9% del total de las exportaciones de Canadá al mercado mexicano, relación que de forma general decreció al inicio de la década pero que se ha recuperado los últimos años, en 1990 la parte quebequense de las exportaciones totales realizadas por Canadá a México representaba el 22.9%, para el año de 1995 la participación quebequense tuvo una notable caída ubicándose en tan solo el 6.9% del total.

Por su nivel tecnológico las exportaciones quebequenses de bienes manufacturados a México representaban en 1999, 51% de los bienes de media-alta tecnología, 21% sobre los de baja tecnología y 21% de tecnología media-baja, y un 7% de tecnología alta, sin duda su estructura es por completo diferente a la del conjunto de las exportaciones quebequenses.

Exportaciones de bienes manufacturados de Quebec a México,
según nivel tecnológico.

	1990		1995		1999	
	Valor en millones de USD	%	Valor en millones de USD	%	Valor en millones de USD	%
Alta Tecnología	46,0	35%	4,5	7%	10,6	7%
Media-alta tecnología	13,4	10%	44,2	67%	74,0	51%
Media-baja tecnología	3,3	3%	5,9	9%	30,0	21%
Baja tecnología	68,7	52%	11,4	17%	30,2	21%

Fuente: MIC, Quebec.

Dos grupos de productos tecnológicos han perdido velocidad en los años 90, los productos de alta tecnología que contaban en 1990 contaban con un peso porcentual del 35%., ésta importante reducción en peso porcentual de los bienes de alta tecnología debido de las desaparición de exportaciones de aviones. Mientras que la reducción del peso porcentual de los bienes exportados de baja tecnología que pasaron de 52% del total en 1990 a 21% en 1990, es atribuible a la eliminación casi total de las exportaciones de papel.

Los dos otros sectores tecnológicos han estado en crecimiento. El desarrollo de los productos de media-alta tecnología descansan sobre las exportaciones de vehículos,

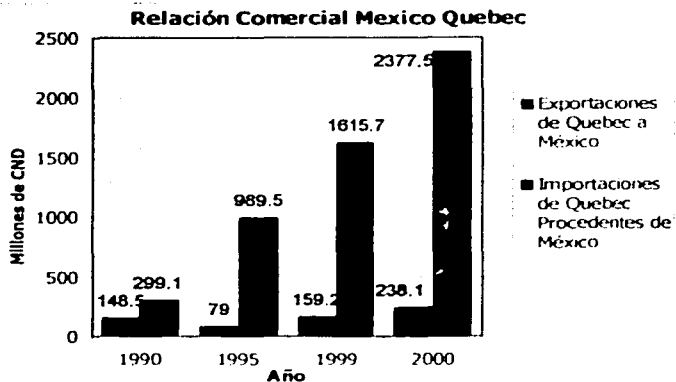
automóviles, pese a la desaceleración marcada de su crecimiento, y sobre las exportaciones de otros productos químicos. El sector de productos de media-baja tecnología por su parte se ha beneficiado principalmente con el dinamismo de los productos de aluminio.

Las **importaciones canadienses despachadas en Quebec** podrían reflejar el comportamiento de las **exportaciones mexicanas a Quebec**, en 1990 tan solo ascendían a poco más de 299 CND, sin embargo se han venido incrementado notoriamente durante ésta década, representan por su valor casi 8 veces más que en el año de 1990, dicho incremento se explica por el mejoramiento de la situación económica en México particularmente desde mitad de la década pasada y por la entrada en vigor del TLCAN, que marca el crecimiento de éstas importaciones quebequenses, las cuales durante el periodo de 1993-1999 se han duplicado. De acuerdo con las cifras del Instituto de Estadística de Quebec, las importaciones canadienses despachadas en Quebec provenientes de México, en 1999 eran del orden de 1,589,902,000 de CND, reportando un incremento del 33% con respecto al año anterior. Y para el año 2000 el monto de las exportaciones mexicanas a Quebec ascendió a 2,377,509,000 CND con un incremento del 49.9% respecto de 1999.

Cifra que ubica a México como el primer proveedor de Quebec de entre los países de la región de América Latina y las Antillas¹², en el 2000 México le vendió el 3.2% de total de sus importaciones lo que ubicó a México en el lugar número seis de entre los principales países exportadores a Quebec detrás de Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Japón y China.

¹² Tan solo en el año 2000 el 50.9% del total de las importaciones procedentes de ésta región fueron vendidas por México, por un monto de 2,364 millones de CND

Como antes se mencionó desde la entrada en vigor del TLCAN el crecimiento de las exportaciones mexicanas a Canadá ha sido sorprendente, particularmente las destinadas a Quebec, al grado de que para el 2000 las exportaciones mexicanas a Quebec son 9.98 veces las importaciones provenientes de dicha Provincia.



Fuente: Instituto de Estadística de Quebec.

En 1990 el principal componente de las importaciones despachadas en Quebec procedentes de México fue el petróleo bruto y gas natural con una parte del total equivalente al 19%, seguido de los vehículos automotrices (13.3%) y las máquinas electrónicas para calcular, rubro que comprende a las computadoras, mientras que los radios y televisores representaron tan solo el 6.1% del total, el 50.1% restante lo comprenden otros productos como café, cuero, frutas.

Para 1995 y después de la puesta en marcha del TLCAN, el 45.3% de las importaciones procedentes de México lo comprendían los vehículos automotores, con un valor de 448.4 millones de CAD, reduciendo de manera importante su peso porcentual el petróleo y gas natural con el 10.3% del total, el equipo electrónico para calcular, se ubico en el tercer

sitio de entre las importaciones más considerables con el 5.8%, seguido de los radios y Televisores.

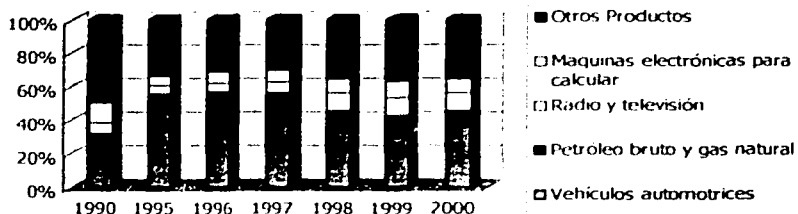
**Importaciones canadienses de bienes despatchados en Quebec procedentes de México
1990,1995-1999
Millones de CND**

Descripción del producto	1990		1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Vehículos automotrices	39.8	13.3	448.4	45.3	489.9	43	520.4	40.7	407.1	33.5	491.9	30.4
Petróleo bruto y gas natural	56.8	19	101.8	10.3	160.1	14.1	200.9	15.7	150.1	12.3	204.5	12.7
Radio y televisión	18.2	6.1	47.6	4.8	55.1	4.8	84.2	6.6	131.6	10.8	174.2	10.8
Maquinas electrónicas para calcular	34.4	11.5	57.3	5.8	79	6.9	91	7.1	103.5	8.5	154.7	9.6
Otros Productos	146.9	50.1	334.4	33.8	354	31.1	381.2	29.8	423.6	34.8	590.5	36.5
Total	299.1	100	989.5	100	1138	100	1271.6	100	1216	100	1615.7	100
Quebec/Canadá	17.10%		18.50%		18.90%		18.30%		15.90%		17.00%	

Fuente: MIC Quebec, cifras redondeadas por la Dirección General de Análisis Económico del MIC

En 1999 la estructura por producto de las importaciones de Quebec no vario grandemente, tuvo una ligera diversificación de participación porcentual entre los principales productos, restándole peso a las importaciones de vehículos automotores, que representaron en éste año el 30.4% del total, e incrementando la participación porcentual de resto de los productos, sin embargo el rubro de otros productos, en 1999 perdió peso respecto a 1990, años en que representaban el 35.5% en 1999 y el 50.1% en 1990.

Composición porcentual de las importaciones de Quebec procedentes de México



Fuente: Instituto de Estadística de Quebec.

Resulta importante observar la evolución del componente de Vehículos automotores, ya que es éste uno de los principales productos de exportación mexicana, anterior al acuerdo de libre comercio en la región norteamericana (1990), dicho componente representó tan solo el 13.3%, sin embargo ya con la entrada en vigor del TLCAN dicho rubro creció de manera constante, excepto en 1998, sin embargo su participación porcentual del total se redujo pasando de 45.3% en 1995 a 31.5% en 1999, recuperando su peso ya en el año 2000, con una participación del 36.5%.

El año 2000 la composición de las importaciones de Quebec procedentes de México, se mantuvo muy similar a la de el año anterior, liderado por los automóviles con un 36.5% del total, producto que obtuvo un crecimiento del 73.9%, los radios y televisores conservaron constante su porcentaje de participación en 11%, sin embargo aumentaron en su monto en 47% respecto de 1999, la : maquinas electrónicas para calcular crecieron en 23% ocupando el cuarto lugar de la lista, justo después del petróleo cuyo peso en las importaciones quebequenses ha venido decreciendo, aunque el valor de éste rubro ha ido en aumento (23.4% más), el gas natural por su parte incrementó su participación de lo exportado por México a éste mercado, ubicándose en el 2000 en 4.2%.

Un aspecto favorable para México de la composición de las importaciones quebequenses es que cada vez más, se integran por productos semi elaborados o finales, cuyo valor al agregado es generado en mayor medida en México, además de que de forma general, los productos elaborados en México son cada vez más competitivos, posibilitando así la toma de una cada vez mayor parte del mercado quebequense.

Sin embargo, existen varios productos que han presentado bajas considerables, tales como: el calzado, con una pérdida del 31% Motores y piezas de automóviles que era uno de los más importantes rubros, para el año 2000 reportó una caída del 10.7%, también los productos farmacéuticos se redujeron en 91.8%, el rubro de Otras fibras naturales decreció en 53.4%. Además de otros más que presentaron importantes caídas.

Principales productos importados por Quebec procedentes de México 1999-2000

Descripción de productos	2000		1999		Quebec var	Canada	Quebec /
	000 CND	% del total	000 CND	% del total	% 00/99	var % 00/99	Canada 2000
vehículos automotrices	867254	36.5	498.821	31.5	73.9	62.7	31.4
radio y televisión	262278	11	177813	11.2	47.5	47.5	26.1
petróleo bruto	214483	9	173750	11	23.4	18.7	100
maquinas electrónicas para calcular	193565	8.1	153862	9.7	25.8	25.8	18.8
petróleo bruto y gas natural	99994	4.2	30701	1.9	225.7	225.7	100
productos petroleros refinados	82504	3.5	55596	3.5	48.4	48.4	100
equipo de telecomunicaciones	81058	3.4	42350	2.7	91.4	82	24.3
piezas y componentes electronicos	70247	3	35682	2.2	96.9	46.4	21.6
otros materiales de comunicación	47283	2	32061	2	47.5	50.2	17.5
cables electricos de automóviles	39505	1.7	40529	2.6	-2.5	-5.3	4.4
materia textil de automóviles	31919	1.3	27709	1.7	15.2	12.1	4.6
otros materiales eléctricos	28548	1.2	29888	1.9	-4.5	9.4	8.9
minerales de cobre y de cobre-zinc	19370	0.8	0	0	0	0	100
otros productos electricos	19150	0.8	15273	1	25.4	30.3	16.7
materia de protección	17466	0.7	16039	1	8.9	21.1	12.7
cerveza	17342	0.7	17549	1.1	-1.2	9.9	33.3
instrumentos de grabación	14495	0.6	7348	0.5	97.3	3	10.4
motores y piezas de automóviles	13569	0.6	15200	1	-10.7	-9.5	4.3

alambres y cables eléctricos	12886	0.5	4645	0.3	177.4	210.8	27.4
otras industrias de la maquinaria	11045	0.5	7182	0.5	53.8	58.6	3.4
ropas interiores o de base	10129	0.4	9579	0.6	5.8	5.8	26.4
camisetas, ropa interior de hombre	9848	0.4	7750	0.5	27.1	27.5	26.4
pantalón para hombre	9585	0.4	5416	0.3	77	77	26.4
instrumentos musicales	9181	0.4	5432	0.3	69	49.2	21
ropa sport para dama	9130	0.4	9170	0.6	-0.4	-0.4	26.4
los diez principales productos	1958170	82.4	1241164	78.3	57.8	40.5	27.9
los veinticinco principales productos	2191832	92.2	1419342	89.5	54.4	33.7	23.4
Total por todos los productos	2377509	100	1585902	100	49.9	26.8	19.7

Fuente: Instituto de la Estadística de Quebec y Dirección de análisis del comercio exterior del Ministerio de la Industria y Comercio de Quebec

Durante los siete primeros meses del 2001, las importaciones quebequenses procedentes de México han aumentado en 8.9% con respecto a los mismos meses del año anterior. Este incremento es debido entre otros a: aumento en la importación de automóviles, maquinas electrónicas para calcular, gas natural y productos petroleros refinados, computadoras, Radios y televisores entre otros electrónicos.

III.2.3 Inversión quebequense en México

Principales empresas quebequenses con inversión en México

Cada vez más la presencia de Canadá se deja ver en México, hoy importantes inversiones canadienses se pueden ver en empresas que interactúan con el mercado mexicano, sea mediante la instalación de filiales, representaciones o a través de alianzas estratégicas con empresas mexicanas o mediante la compra parcial de algunas empresas mexicanas. El capital Quebequense ha tenido una menor participación en este sentido, en noviembre del 2000 Quebec celebró 20 años de presencia en México para éste año tan solo, poco más de 400 empresas quebequenses realizaban negocios con México, y sólo algunas han realizado inversiones en México de entre las que se destacan:

Firma	Actividad
Bombardier	Transporte
Bank Of Montreal	Servicios Financieros
Gaz Metropolitan	Gas Natural
Harris Canada	Telecomunicaciones inalámbrica
Monetel Ltee	Tarjetas telefónicas
Meg Inc	Distribución de gas
Alexander	Industria Metálica
Baultar Composite	Materiales de construcción
Camps Terres Noires	Agroindustria
Heineman Electric Canada	Material Eléctrico
Imprimenes Quebecor Inc.	Imprenta
Canam Manac	Manufacturas de Aceero
Nexus Environmental	Servicios Ambientales
Ifi/femsa	Equipos de refrigeración.

Elaboración.: Periódico El Financero con datos de la Delegación General de Quebec.12 mayo 2000

En mayo del 2001, la Delegación Comercial de Quebec en México, promovió más de nueve reuniones entre empresarios de ambas regiones con el objetivo de estrechar sus relaciones de negocios, lo que redundó en más de 25 millones de CND en negocios e inversión entre mexicanos y quebequenses.

Asimismo de entre las empresas canadienses que realizan inversiones en México las principales son:

Nombre de la empresa	Actividad
NORTEL (Nortel Telecom de México SA de CV	Telecomunicaciones
Scotia Bank	Financiero
Bombardier, (Bombardier-Concarril)	Fabricación de transporte
Canadian Airlines International, Ltd.	Transporte aereo
Miranda Mining (Compañía minera Nukay, SA de CV).	Minería
Tec Corp (Compañía minera Nukay, SA de CV).	Minería
Curtis, Mallet-Prevost, Cold & Moske, SC.	Servicios Jurídicos
Datamex	Servicios de Telecomunicaciones
Farallon Resources Ltd.	Minería
Glenayre	Equipos de Comunicaciones
Bell helicópteros	Transporte
Husky Injection Molding Systems	Maquinaria y Equipo
Moore	Artes Gráficas
Minera Teck	Minería
Minera Gavián	Minería
Minera Brandon	Minería
National bank of Canada	Financiero, Representación Bancaria
Newbridge Networks	Telecomunicaciones
Nortel Crown Mines Ltd.	Minero
Nova Gas International	Transporte de gas.
PPG Industries	Recubrimientos Automotrices
QuimiCorp Internacional, SA de CV	Distribución de Productos Químicos
Royal Bank of Canada	Financiero, Representación Bancaria
SNC Lavalin International Inc.	Servicios de Ingeniería y construcción
Toronto Dominion Bank	Financiera, Representación Bancaria
Westcoast Energy	Distribución de gas natural
Elaboración propia con datos de la Cámara de Comercio de Canadá en México, 1998.	

CAPITULO IV

LA EXPORTACIÓN A QUEBEC

IV.1 EL MERCADO QUEBEQUENSE.

Tamaño del mercado, Crecimiento esperado, Grado de apertura al Mercado, Estructura del Consumo Quebequense Composición del Consumo por hogar, Proporción del mercado suministrada por importaciones quebequenses de procedencia mexicana.

IV.2. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EN QUEBEC

Ingresos por ventas, Medios de venta, Canales de comercialización.

IV.3 DETECCIÓN DE PRODUCTOS CON POSIBILIDADES DE SER EXPORTADOS A QUEBEC

IV.4 LA EXPORTACIÓN A QUEBEC

IV.4.1 Proyecto de Exportación y guía para obtención de información.

IV.4.2 Plan internacional de mercadotecnia.

IV.4.3 Documentación Requerida para exportar.

Factura Comercial, Lista de Empaque, Transporte, Seguros, Despacho aduanal. Certificados, Documentación solicitada de acuerdo a cada fase de la importación canadiense.

IV.4.4 El éxito en la exportación a Quebec

IV.4.5 Instituciones a quien acudir antes de exportar
En México y Representaciones Mexicanas acreditadas en Canadá.

CAPITULO IV

LA EXPORTACIÓN A QUEBEC

IV.1 EL MERCADO QUEBEQUENSE.

Tamaño del mercado, Crecimiento esperado, Grado de apertura al Mercado, Estructura del Consumo Quebequense Composición del Consumo por hogar, Proporción del mercado suministrado por importaciones quebequenses con procedencia mexicana.

Quebec Representa un mercado potencial, para el año 2002, de 7,422,109 de habitantes, cuyo Producto Interior Bruto a precios de mercado por habitante en paridad al poder de compra corriente en el año de 1999 ascendía al monto de 23,732 USD, sin embargo el ingreso personal disponible por habitante en paridad de poder de compra para el mismo año era de 14,118 USD cercano al los 15,323 USD de Canadá y superior al de países como Alemania, Francia, Italia Japón y Reino Unido.

Sin embargo para ser más específicos, de acuerdo a la información de los censos de 1991 y 1996 realizados en Canadá, durante el periodo entre los años 1990 y 1996, el ingreso promedio nominal anual se ha reducido pasando de 25,007 CND en 1990 a 23,198CND en 1995¹ para la población de 15 años o mayores, asimismo el ingreso por hogar se ha reducido pasando de 45,595 CND en 1990 a 42,229 en 1995, desafortunadamente no existen cifras con idéntica metodología de elaboración disponibles para los años subsecuentes debido a que el censo del año 2001, apenas se realizó en marzo del mismo año.

¹ fenómeno en parte atribuible a la entrada la generación de los "Babyboomers" a la sector económicamente activo, y los que se incorporan al grupo de edad superior a los 15 años que es la edad en que el quebequense promedio se incorpora a la vida laboral, sea a tiempo completo o parcial.

La población Quebequense es relativamente escasa, si se compara con la de México, pero ésta cuenta con un ingreso por mucho superior al mexicano, y pese al retroceso nominal en su ingreso su potencial como cliente no es nada despreciable.

La tendencia de crecimiento de hogares en todo Canadá es mayor que en Quebec, para el 2016 se espera que el número de hogares se incremente en todo el país el 24.3% con respecto al año de 1997, mientras que para Quebec se espera que la variación del número de hogares para el año 2016 se ubique en 17.6%² más con respecto a 1997. De modo que para el año 2003 se espera que la provincia cuente con 3,149.500 hogares, como en la siguiente tabla se expresa:

Numero proyectado de Hogares, de 1997 al 2016
(miles de hogares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2011	2016
Canadá	11349.1	11524.7	11698.6	11874.9	12038.1	12196.2	12351.3	12506.9	12665.0	12812.0	13496.7	14108.0
Quebec	2937.1	2974.0	3010.9	3049.1	3083.9	3117.4	3149.5	3181.4	3213.7	3242.8	3360.1	3454.3

Fuente: Market Research Handbook, 1999 Proyección "A".

De acuerdo a cifras de Statistics Canadá se estima que para 1999 existían 11,209,960 hogares en todo el país, de los cuales en promedio contaban con 2.6 miembros, para el caso de Quebec la cifra es por mucho más baja el número total de hogares estimados en 1999 ascendía a 2,869,180, mientras que su número promedio de miembros es de 2.45.

El grado de apertura al mercado es medible por la proporción del comercio exterior³ con respecto al PIB⁴ provincial, cuyo resultado para el año 2000 fue de 39.39%, La proporción de las importaciones internacionales con respecto al PIB provincial fue del 39.01% y respecto a la demanda interior total del 39.07% es decir que de cada 100

² Proyecciones realizadas por Statistics Canadá, Market Research Handbook, 1999.

³ Importaciones más exportaciones.

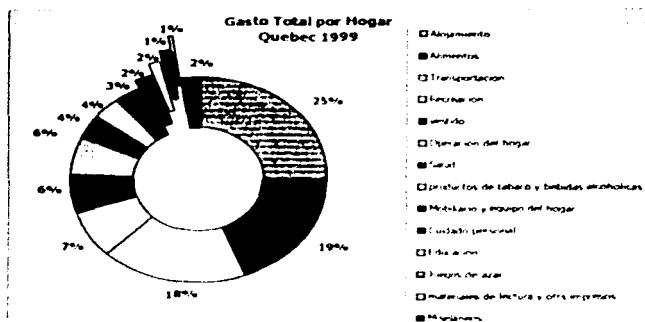
⁴ PIB en términos de gasto.

dólares canadienses consumidos en Quebec, 39 son gastados en productos de procedencia extranjera.

En 1999, el gasto personal total en consumo de bienes y servicios en Quebec fue por un monto total de 125,379 miles de CND, el consumo de bienes durables ascendió a 1,809, miles de dólares canadienses, en Bienes semidurables la erogación fue por 11,406 miles de CND, y los en bienes no duraderos se gastó 32,699 miles de CND, concentrándose en los gastos relacionados con la casa habitación, los bienes y servicios de uso personal, la alimentación y el transporte. El consumo de Quebec se dirige principalmente a los servicios su monto en 1999 ascendió a los 63,183 miles de CND.

A efecto de identificar los componentes del consumo anual de los hogares de Quebec y compararlos con los de Canadá más específicamente, se tomó una muestra de 16,631 y 1961 hogares respectivamente obteniendo que del total el 43% de los hogares encuestados tanto en Canadá como en Quebec realizan gastos en educación, mientras que el 76 y 81% respectivamente destinan una parte de su consumo a los juegos de azar, así mismo tan solo el 84.1% de los hogares canadienses destinan parte de su ingreso al consumo de tabaco y bebidas alcohólicas, mientras que en Quebec 88.3% de los hogares lo hacen. Contrastantemente el 81% de los hogares en Quebec consumen material de lectura, mientras que el 87.3% de la muestra canadiense sí lo hace.

Del resto de los rubros de gasto la proporción de los encuestados supera el 90% del total en ambas muestras, el primer rubro de destino del gasto es el Alojamiento que comprende más del 28% en Canadá y el 25% en Quebec, seguido del gasto en alimentos con el 16 y 19% del total del gasto en consumo por hogar respectivamente, y la transportación con el 18% en ambos casos, el 8 y 7% en recreación.



El 7% del total del ingreso destinado al consumo se utiliza en la compra de prendas de vestir, otro 6% en tabaco y bebidas alcohólicas, el 3% en Mobiliario y Equipo para el Hogar, que incluye,

televisores, radios, equipo de computo y electrodomésticos en general, seguido de 2% que se gasta en productos para el cuidado personal, y el 1% del total de los recursos destinados al consumo en material de lectura y otros impresos, además de 2% en productos varios o misceláneos.

Distribución del Consumo Anual en Canadá y Quebec 1999

Detalle de los gastos	Canadá		Quebec	
	Gasto promedio por hogar	Porcentaje de hogares que realizan este gasto	Gasto promedio por hogar	Porcentaje de hogares que realizan este gasto
	\$	%	\$	%
Alojamiento	10,243	99.8	8,241	99.8
Alimentos	6,101	100	6,155	100
Transportación	6,877	97.6	5,945	96.9
Recreación	2,962	97.7	2,430	96.9
vestido	2,325	99	2,028	98.9
Operación del hogar	2,414	99.9	1,975	99.9
Salud	1,263	97.9	1,244	98.6
Productos de tabaco y bebidas alcohólicas	1,181	84.3	1,183	88.3
Mobiliario y equipo del hogar	1,477	93.6	1,067	90.2

Cuidado personal	708	99.6	675	99.5
Educación	762	43.1	544	43.6
Juegos de azar	267	76	286	81.2
Materiales de lectura y otros impresos	275	87.3	252	81.3
Misceláneos	858	89.7	690	86.7
Consumo Total	37,713	100	32,715	100
Impuestos al ingreso	11,561	91.2	10,781	87.7
Pagos del seguro personal y contribuciones para pensión.	2,839	79.5	2,834	80
Regalos de dinero y contribuciones	1,362	75.3	538	62.2
Erogaciones Totales	53,474	100	46,867	100

Fuente: Income Statistics Division, Statistics Canada
Última modificación: Diciembre 3, 2000

Al igual que la estadística anterior de una muestra de 1, 719 hogares tomada del número estimado de hogares en Quebec de 2,948,510 en 1996, Se destaca que una familia promedio de 2.47 miembros, gastaba a la semana en alimentos 114.6 CND⁵, destinando la mayor proporción a los comprados en tiendas (83.13CND), 18.28 dólares canadienses en carnes, 13.42 en productos de consumo diario como Huevos, 13.17 CND en pastelería y cereales, 9.22 en frutas y nueces, 8.24 en vegetales, 1.54 en café e infusiones, 1.11 en aceites y grasas. Además de 3.59 en bebidas no alcohólicas como jugos y refrescos embotellados, el resto en consumo se destinaba a condimentos, especias, azúcar y sus preparados entre otros. Otros 31.56 dólares en promedio eran destinados al consumo de alimentos en restaurantes.

Tan solo en 1992, tres años antes de la entrada en vigor del NAFTA cuando el comercio entre ambas regiones era escaso, la participación mexicana del total de las importaciones realizadas por la provincia eran inferiores al 3%, con excepción de los combustibles minerales (petróleo) que eran casi del 7% del total, entre los grupos de productos que contaban con una mayor participación del total de lo importado se encontraban los grupos de Café y especias y bebidas con una participación de 2.5 millones

⁵ Cifra que para el año 2000 no ha variado sustancialmente.

de CND, los automotores importados con 3,2 millones de CND, con 2.2 millones de CND las fibras sintéticas, y con 1.8 los Productos Químicos Orgánicos así como los muebles y el vidrio, mientras que los Aparatos eléctricos contaban con un mercado equivalente a 30 millones de CND y las frutas con 4.2 millones de CND. Para el año 2000 esta cifra en lo global se ha más que triplicado, y por ende la participación de México del mercado de Quebec en la productos como: Automotores, Radios y televisores, Maquinas electrónicas para calcular, entre otros.

IV.2. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EN QUEBEC

Ingresos por ventas, Medios de venta, Canales de comercialización.

Para el año de 1998 el total de **ingresos por ventas** en Canadá era de 407,475,441 miles de dólares canadienses de los cuales las ventas en todos sus sectores ascendían al monto de 322,328,866 miles de CND y los gastos por un monto de 64,838,155 miles de CND , mientras que las ventas de Quebec para el mismo año fueron en todos sus sectores por un monto total de 85,043,817 CND equivalentes al 20.87% del total canadiense.

El grupo de comercio más importante fue el de los alimentos, con un monto total en 1998 de 15,917,736 miles de CND, seguido de Motores y Vehículos, rubro que es uno de los más importantes para los productos de procedencia mexicana. El material de construcción también fue en 98 un rubro importante con una participación de 21.74% del total canadiense. Cabe aclarar que el rubro de ventas más importante en participación del total canadiense fue el del vestido, área en cual los productos mexicanos son cada vez más fuertes. En la tabla siguiente se especifica el monto de cada uno de los rubros de venta en Quebec y su participación del total canadiense.

**Ingresos y gastos de todo el Sector Comercio
Quebec 1998**

	Ingresos de Operación	Costo de los bienes vendidos	Gastos	Margen Bruto	Quebec / Canadá
	Miles de CND			%	%
Todos los grupos de Comercio	85,043,817	67,243,832	13,322,290	21	20.87
Alimentos	15,917,736	14,532,572	1,454,747	9	27.89
Motores de vehículos	15,027,885	13,414,488	913,446	11	21.74
Otros productos	7,597,473	5,495,958	1,642,382	28	20.34
Material de construcción	6,647,580	4,837,473	1,642,872	27	21.74
Bienes personales y para el hogar	6,256,735	4,488,094	1,673,817	28	29.99
Maquinaria y Equipo	5,374,965	3,753,112	1,152,713	30	16.69
Computadoras y otros electrónicos	4,142,477	3,169,034	737,158	23	15.50
Petróleo y derivados	3,986,313	3,412,636	268,287	14	14.94
Partes de motores de vehículos, accesorios	3,498,900	2,338,778	705,955	33	17.88
Vestido	3,350,623	2,359,311	735,989	30	42.74
Equipo de oficina	2,856,317	2,033,906	727,503	29	19.81
Alcohol y tabaco	2,363,423	1,104,489	x	53	21.65
Productos Metálicos	2,239,927	1,863,113	395,035	17	24.29
Productos farmacéuticos	2,146,983	1,839,575	356,321	14	22.86
Tablones y material de trabajo	1,706,477	1,409,283	x	17	17.83
Agentes y Corredores	1,211,142	599,682	346,894	50	21.27
Productos de granja	718,862	592,328	x	18	3.55

* Cifra no disponible, no aplicable o confidencial

1. Los datos estimados están basados en el Sistema de clasificación industrial norteamericano, "North American Industrial Classification System".

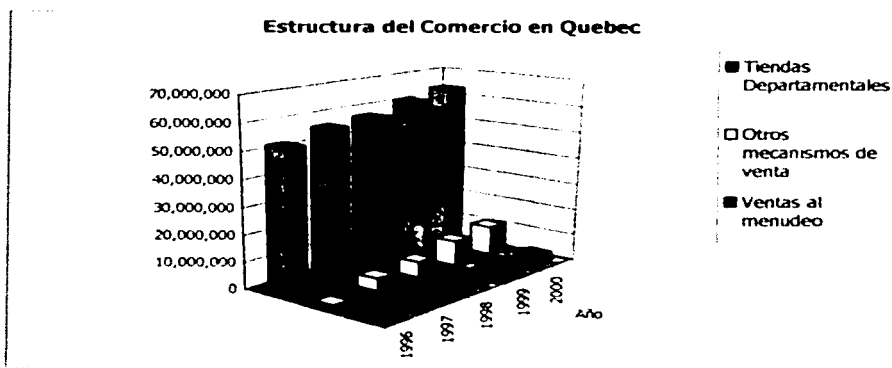
Fuente: Statistics Canada, CANSIM II

Las ventas en establecimientos al menudeo son por mucho el principal **medio de venta** en Canadá y Quebec, seguido de otros mecanismos como la venta directa a distribuidores o mediante el comercio electrónico, mecanismos que han venido creciendo de forma importante los últimos años; las tiendas departamentales han conservado su

importancia como mecanismo de venta en Quebec, sin embargo es importante señalar que mecanismo de venta más exitoso sigue siendo los establecimientos de ventas al menudeo.

Las tiendas departamentales se encargan de la distribución de múltiples productos, por monto de ventas el departamento de vestido para Damas e infantil ocupan la mayor parte de la venta total de éste tipo de establecimiento, seguido de Ropa para hombre y niños, y en tercer término de los alimentos e instrumentos del hogar, Perfumería y cosméticos, Fotografía, Blancos y Vajillas listados por orden de importancia en el monto de sus ventas.

Utilizando el mecanismo de venta directa, los principales productos, listados por su importancia en monto de venta son: Alimentos y bebidas, Vestido calzado y bienes de piel, Libros y enciclopedias, Periódicos, Revistas, Material de construcción, Material de limpieza para el hogar, Muebles, Otros aparatos eléctricos, Discos, Videos, Cosméticos, Joyería y juguetes entre otros.



Las principales áreas comerciales e industriales de la provincia son:

- Montreal
- Laval
- La ciudad de Quebec
- Longueuil
- Beauce
- Gatineau.

Gran parte del éxito que pueda obtener una empresa al ingresar a cualquier mercado sea nacional o externo depende en gran medida de **los canales de comercialización**, la selección de una estrategia depende de diferentes factores, por ejemplo: tipo de producto, mercado, objetivo, experiencia en la exportación, la relación que se desea tener con los clientes, o bien el servicio posventa que exige el comprador, los principales canales de comercialización utilizados para la venta de los productos en Quebec son los siguientes:

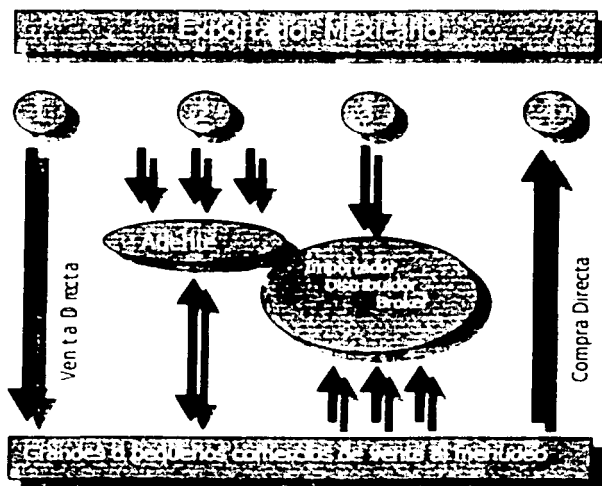
La venta directa es la opción más económica ya que permite evitar a los diferentes intermediarios el pago de comisiones. Y es recomendable cuando el mercado objetivo es relativamente de fácil acceso y se satisface a una relación a larga distancia además si no requiere un riguroso servicio de posventa.

La venta a través de un agente o representante local da la oportunidad de obtener un equipo de ventas bien informado sobre el mercado de Quebec y se complementa con los servicios de: asesoría en materia de transporte, liberalización aduanal, prácticas comerciales, leyes y reglamentos, y cobranza en caso necesario. Los agentes y representantes no toman posesión de la mercancía pero están autorizados por el exportador para concluir operaciones comerciales con los clientes lo que genera una comunicación más estrecha entre usted y sus intereses. Tanto los representantes como los agentes trabajan por comisión.

Otro mecanismo que bien puede ser utilizado son los importadores, distribuidores y "brokers" son intermediarios quienes al contrario del agente o representante, toma

posesión de la mercancía para su reventa a sus clientes, los cuales a su vez venden el producto al menudeo. El importador cuida los intereses de éste último, agrupa sus pedidos y ofrece un servicio de posventa constante, garantías y financiamiento, en caso que se requiera.

El vendedor al menudeo puede preferir comprar directamente al exportador mexicano así como también ser quien esté en contacto durante sus viajes de prospección a México. En dicho caso usted podrá exportar sin grandes esfuerzos de comercialización. La continuidad en pedidos dependerán de la capacidad de respuesta del exportador a las necesidades específicas de cada comprador así como también del cumplimiento de los compromisos adquiridos con éste.



TECIS CON
FALLA L. OR.GEN

Es muy importante tomar el tiempo necesario para definir con el distribuidor las características del producto, según las tendencias del momento y las necesidades del consumidor final, así como las sugerencias en cuanto a calidad se requiere. Se debe que identificar distribuidores sean especializados y que conozcan el mercado para que promuevan adecuadamente el producto.

Cada producto tienes su canal idóneo de comercialización propio a sus características por citar unos ejemplos de la experiencia de productos mexicanos en el mercado Quebequense:

Cuero y calzado

No se recomienda la venta directa, ya que el sector está dominado por algunos importadores y distribuidores que abastecen a las tiendas que venden al menudeo.

Muebles, artículos de regalo y decoración

Se recomienda acudir a un importador/distribuidor que ya abastece a tiendas especializadas.

Materiales de Construcción

Pese a que estos productos pueden dirigirse a muy diversos clientes, al inicio se recomienda apoyarse en por un importador o distribuidor especializado.

Alimentos y Bebidas

Los demandantes de productos frescos, prefieren establecer la negociación con un broker, que se encargan de atender la demanda de diversos productos simultáneamente, asegurar la transportación adecuada y garantizar la calidad de los productos

El mercado de Quebec es casi totalmente un mercado de importadores, agentes de ventas y distribuidores, es limitado el comercio que se realiza de manera directa, ello debido a que la mayoría de los medios de comercialización son establecimientos de ventas al menudeo, por lo que la entrada al mercado cuando se le desconoce requiere una gran inversión de tiempo y dinero, de manera que la vía más sencilla es a través de los intermediarios, al menos al inicio de las relaciones comerciales con el mercado.

La venta directa solo se recomienda a los exportadores que tiene gran experiencia en la exportación y cuya infraestructura le permite respetar estrictamente las especificaciones que establece el pedido del cliente. Si no se cuenta con la experiencia es

recomendable iniciar con un importador o agente ya que este representa la puerta de entrada obligatoria para la empresa mexicana que tiene la intención de importar a este mercado. Los importadores directos asisten a ferias comerciales donde selecciona a aquellas empresas que tienen un buen producto y que solamente requieren algunos ajustes para su comercialización. Desarrollan líneas de productos con el exportador ya que éste conoce las necesidades del consumidor final. Con el propósito de disminuir costos y ampliar sus márgenes de ganancia, algunas cadenas han comenzado a enviar a México equipos de compradores para identificar exportadores potenciales. Para lograr venderle a esos compradores se requiere amplia experiencia y tener que hacer un ajuste mínimo al producto.

Si se opta por apoyarse en un agente, distribuidor o importador, es muy importante delimitar las obligaciones y la seriedad del distribuidor esto para evitar que tenga todo el poder en caso de surgir algún problema.

Las preguntas que se presentan a continuación ayudarán a seleccionar a un agente o un importador/distribuidor:

¿ A cuántos exportadores representa?

¿ Qué volumen logran introducir al mercado de Quebec?

¿ Qué tipo de representación ofrecen?

¿ Quiénes son clientes actuales?

¿ Ofrecen servicio posventa?

¿ Cuáles son las condiciones generales de venta y términos de pago?

Por otra parte debe señalarse que Quebec cuenta con toda la infraestructura para el comercio exterior, en la provincia se pueden encontrar:

Numerosas firmas especializadas que pueden organizar eficazmente y a costos competitivos todas las etapas de transporte y distribución de las mercancías:

- **Intermediarios de aduana (des courtiers en douane)**
- **Asesores y expertos en financiamiento y seguros. (des experts-conseils en financement et en assurance)**
- **Casas comerciales (des maisons de commerce)**
- **Transportistas (des transitaires)**
- **Firmas de Servicios logísticos (des firmes de services de logistique)**

IV.3 DETECCIÓN DE PRODUCTOS CON POSIBILIDADES DE SER EXPORTADOS A QUEBEC

Sin duda el proceso de detección de productos con posibilidades de ser exportados a Quebec es en la que se concentran todos los elementos anteriormente analizados, Además de una ficha técnica detallada sobre la provincia se han explorado elementos como: las importaciones de Quebec, que permite detectar que es lo que la provincia compra al exterior, sea porque no hay oferta o la oferta existente no satisface el mercado o se deba a que las características ó precios de los productos producidos localmente no satisfacen las necesidades de los compradores; Así mismo, se identificó quienes sí satisfacen ésta necesidad al conocer los principales proveedores lo que representa la ubicación de los competidores de los productos mexicanos, además de las condiciones ventajosas de comercio con las que se cuenta debido a los diversos Acuerdos o Tratados comerciales que México ha signado; se detectaron también los productos más exportados por México que han logrado ganar parte del mercado internacional por sus cualidades y los productos que han ganado terreno específicamente en el mercado de Quebec, lo que permite identificar los productos que la provincia demanda a México; Por otra parte se han identificado la estructura de consumo de los hogares Quebequenses dato que nos permite conocer que productos demandan de forma individual las familias.

Pese a contar con toda la información anterior, solamente la primera fase de este proceso ha sido concluida, debido a que la siguiente fase comprende un análisis casuístico, es decir producto por producto se debe analizar la viabilidad y conveniencia de ser exportado a Quebec mediante una Investigación Internacional de Mercado que será el paso a seguir si la empresa decide introducir su producto a un mercado de exportación para asegurarse de que el producto se ajustará a las necesidades del consumidor, cumplirá con los requisitos del mercado, cualificación de la demanda, análisis de competencia etc.

De acuerdo con un estudio de la Delegación Comercial de México en Montreal, en el cual se cruza información de pronósticos de crecimiento por sector de Michel Poter⁶ se recomienda exportar productos terminados principalmente en el sector textil y de la industria del vestido, así mismo, en cuanto a partes y componentes los productos de los sectores de metálicos y del transporte, se presentan como un grado alto de oportunidad para ser exportados por México a Quebec, tal y como los del sector eléctrico y electrónico y los productos farmacéuticos.

	IMPORTANCIA EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA PROVINCIA DE QUEBEC	IMPORTANCIA DE LAS IMPORTACIONES POR SECTOR DE ACTIVIDAD	OPORTUNIDADES PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS		
	ACTUAL	PARTICIPACION EN EL FUTURO 2/		PRODUCTOS FINALES	PARTES Y COMPONENTES
SECTORES PRODUCTIVOS BASADOS EN LA DOTACION DE RECURSOS					
Producción Agropecuaria	Baja	Constante	Baja	Baja	No representativa
Producción pecuaria	Baja	Constante	Baja	Baja	No representativa
Madera	Media	decreciente	Baja	Baja	No representativa
Caucho	Baja	Decreciente	Baja	Baja	No representativa
Papel y derivados	Alta	Creciente	Media	Media	No representativa
Metálicas primarias	Alta	Creciente	Media	Media	Baja
Minerales no metálicos	Media	Constante	Baja	Baja	No representativa
Energía	Alta	Creciente	Baja	Baja	No representativa
Químicos	Alta	Constante	Alta	Media	No representativa
BIENES DE CONSUMO FINAL					
Alimentos	Alta	Constante	Media	Media	No representativa
Bebidas	Baja	Constante	Baja	Baja	No representativa
Cuero y Derivados	Baja	Constante	Baja	Baja	No representativa
Textiles y ropa	Media	Constante	Alta	Alta	No representativa

⁶ Michel Porter "Canada at the crossroad the reality of a new competitive environment".

Muebles y derivados	Baja	Constante	Media	Media	representativa
Otras Manufacturas	Baja	Constante	Media	Media	No representativa
SECTORES PRODUCTIVOS ASOCIADOS DIRECTAMENTE CON LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA1/					
Productos metálicos	Media	Constante	Media	Media	Alta
Eq. Transporte	Alta	Constante	Media	Media	Alta
Autopartes	Baja	Constante	Media	Baja	Media
SECTORES BASADOS EN INVACIONES TECNOLÓGICAS 1/					
Maquinaria y equipo	baja	Constante	Alta	Baja	Media
Eléctricos / Electrónicos	Media	Creciente	Media	Media	Alta
Telecomunicaciones	Baja	Constante	Media	Baja	Media
Farmacéuticos	Alta	Creciente	Alta	Media	Alta
Plásticos	Baja	Constante	Baja	Baja	Media

Fuente: Bancomext, Estudios Económicos, Los productos mexicanos en la provincia de Quebec, 1993.

Hasta este punto y con el apoyo de la información de estudios anteriormente realizados sobre el tema, se cuenta con elementos para considerar como productos exportables al mercado de Quebec a los siguientes:

Productos detectados con posibilidad de ser exportados por México a Quebec.

Accesorios de baño y cocina	Botas y zapatos para mujer y niña
Alambre y cable de cobre	Cacahuete
Algodón	Cacao en grano
Artículos de vidrio no terminados	Calzado (no especificado)
Artículos de vidrio para la mesa	Camisas de algodón no tejido
Artículos decorativos (noespecificado)	Carne Fresca o congelada
Artículos decorativos de vidrio	Cera, animal y vegetal
Artículos electrodomésticos	Cerveza
Artículos minerales no metálicos	Cobre en minerales y concentrados
Atún enlatado	Col fresca
Azúcar	Colofonia
Bebidas destiladas (mezcal tequila)	Componentes electrónicos
Bicicletas	Cuerdas e hilos no especificados
Billeteras y monederos	Cuerdas para neumático
Blusas de algodón no tejidos	Desperdicios de Algodón
Bolsas de mano mujer	Envases de vidrio
Bombas centrífugas	Equipo de cómputo
Borra de Algodón	Equipo eléctrico no especificado
Botas y zapatos para hombre y niño	Escobas y cepillos

Espárragos frescos
Espato fluor
Especias (no especificado)
Estambres de algodón sencillo
Estireno
Frijoles frescos
Frutas enlatadas
Frutas excepto bayas
Gemas y piedras ornamentales
Globos reflectores para alumbrado
Herramientas de mano y sus partes (no especificado)
Hilo de engavillar (baler twine)
Hilo o hilaza de algodón de más de 20 y más de 40
Hilo o hilaza de algodón número 20 o menos (no especificado)
Hormonas corticales y sexuales
Impresos
Instrumentos musicales y sus parte (no especificado)
Joyería de fantasía y de metales preciosos
Jugo de naranja concentrado y congelado
Jugo de naranja concentrado y no congelado
Jugo de piña sin concentrar
Juguetes y sus partes (no especificado)
Lamparas incandescentes
Libros y folletos excepto inglés
Licores
Manteca de cacao
Manufacturas de madera (no especificado)
Mariscos frescos o refrigerados
Materiales textiles fabricados (fibras vegetales y sintéticas)
Materias colorantes acidos
Melazas(glucosa, azúcar, invertido)
Melones frescos (musko melons)
Mercurio
Mezclillas
Minerales metálicos
Muebles (no especificado)
Municiones para uso no militar
Muñecas
Naranjas, Mandarinas, limones frescos
Oxido de plomo
Partes para bombas
Partes sueltas de motores de automoviles

Partes sueltas para aviones
Pepino fresco
Piezas de plata
Pigmentos textiles
Pimienta
Pimientos
Pimientos enlatados
Piña fresca y enlatada
Plata
Plátanos frescos
Productos de cuero (no especificado)
Productos medicinales y farmacéuticos (no especificado)
Resinas acrilonitributadieno
Ron
Sal
Salsas (no especificado)
Semilla para siembra (no especificado)
Sombreros para dama
Sulfato de Zinc
Tabaco no manufacturado
Telas de algodón pintado (no especificado)
Televisores y Radios
Termómetros
Toronja fresca
Transformadores
Tubos de cobre
Urea
Utensilios de cocina
Uvas frescas
Vajillas decorativas y de arte
Valvulas
Verduras frescas
Vestido caballero y niño
Vestido dama y niña
Vestido de algodón no tejido
Vestido extarior no tejido (no especificado)
Vestido ropa interior
Yeso
Zinc en minerales y concentrados
Zinc en polvo

Resulta importante señalar que varios productos que también cuentan con posibilidades de ser exportados no se incluyen en éste listado debido a su poca importancia en relación con el valor de lo importado de otros productos, por ello en las estadísticas no se les dedica un apartado específico y son englobados en el rubro de "Otros o Misceláneos"; sin embargo ello no implica que no cuenten con buenas posibilidades de ser vendidos en Quebec. En este sentido y para conocer específicamente si un producto cuenta con posibilidades de ser exportado a Quebec se debe elaborar un Plan Internacional de Mercadotecnia por producto, tema que se trata en la siguiente sección de éste documento.

IV.4 LA EXPORTACIÓN A QUEBEC

IV.4.1 Proyecto de Exportación y guía para obtener información útil.

Dado el nivel de riesgo que implica la venta de productos al exterior y la cuantía de la inversión implícita, el empresario no puede dejar de conocer los aspectos clave del mercado al cual pretende acceder por ello, la investigación es una herramienta que puede definir el éxito o fracaso en la inserción de un producto en cualquier mercado, ya que provee de elementos para la adecuada toma de decisiones.

Sin embargo la misma elaboración del Proyecto de Exportación representa para la empresa una inversión considerable tanto en costos directos e indirectos, como en tiempo de sus ejecutivos, por lo tanto es importante antes de invertir en un Proyecto de Exportación o un Pan Internacional de Mercadotecnia cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar y conocer algunos aspectos mínimos del producto en un marco global, para identificar las variables exógenas en las que se requiere un esfuerzo de adaptación por parte de la empresa. Variables que se pueden considerar como prerequisites para el proyecto de exportación.

Prerequisites del Proyecto de exportación

La calidad del producto requerida en el mercado destino	¿Cual es la calidad internacional exigida para el producto? ¿El Producto que desea exportar cuenta con esas especificaciones de calidad?
El precio adecuado para ser competitivo en el mercado	¿Cual es el precio internacional y local del Producto? ¿La empresa puede ajustarse a ese precio? ¿Existe demanda del producto? ¿Es localizable esa demanda?
La demanda, el volumen	¿Cuál es el volumen producido exportable? ¿Qué tipo de servicio postventa requiere el producto?
Servicio postventa	¿Cuáles son las normas específicas exigidas para el producto? ¿El producto puede cumplir con esas normas?
Normas y Regulaciones internacionales y locales	

La combinación acertada de precio, calidad y volumen es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado, ya sea nacional o extranjero. Si una empresa puede cumplir con, calidad, precios normas y si existe demanda para el producto, entonces necesitará un estudio más detallado, que interrelacione una gran cantidad de variables y que se concentren en la creación del Plan Internacional de Mercadotecnia.

Para conocer el mercado destino seleccionado se debe hacer una investigación lo más cuidadosa y profunda posible, constituida con todos los hechos y cifras necesarios a fin de preparar a la empresa para aprovechar todas las oportunidades de negocios, incluye comparativo de México y otros países con el mercado destino, topografía, áreas de concentración de la población, superficie total, practicas comerciales, red de transportes y comunicaciones, Situación económica, Situación política, su accesibilidad al mercado, Posibilidades de Venta en el mercado elegido, Distribución del Producto entre otras que han sido integradas en ésta investigación.

Hasta este punto se cuenta ya con la información base que se requiere antes de emprender un estudio más completo por producto a fin de incursionar en el mercado quebequense, de manera que una gran parte del proceso de investigación puede ser abreviado.

Una vez esclarecidos los prerequisites y la investigación global del mercado se puede dar paso a la Investigación de mercado para un producto específico, en la cual se requerirá concentrar más elementos a efecto de generar información útil que permita reducir los riesgos que implican el proceso de entrada a un nuevo mercado, y alcanzar el objetivo de proveer a la empresa elementos que en su conjunto apoyen en la definición de la estrategia de la empresa.

Existen 2 tipos de fuentes a las cuales el analista puede recurrir para estudiar un mercado:

Las Fuentes primarias, que surgen de la investigación original (estudio de campo) que son producto de un diseño específico que responde a las necesidades exclusivas de la empresa que desea exportar, a efecto de generar información que no existía, técnicas como: las encuestas con sus variantes, panel de consumidores y entrevistas a profundidad, permiten obtener la información directamente del consumidor.

Y las Fuentes Secundarias, que es información generada por otras instituciones de forma general, estadísticas, directorios, informes sectoriales o investigaciones como ésta.

Como regla general se inicia por las fuentes secundarias y con la información disponible en el país de origen, la cual regularmente no se encuentra compilada ni organizada con éste objetivo, a menos que se recurra a especialistas cuya actividad sea justamente la elaboración de éste tipo de estudios⁷, lo que evidentemente tendrá un costo para el exportador.

Sin embargo, como antes se mencionó, en éste documento gran parte de la información concerniente al mercado de Quebec ya ha sido concentrada, para el análisis de cada producto, se sugieren fuentes de información, agrupadas por tema a las que el exportador puede recurrir, costos de la información, si es que tienen; algunas precisiones y recomendaciones, todo ello con el ánimo de facilitar la exportación a Quebec.

7 BANCOMEXT, o empresas de consultoría especializada.

Comportamiento de la demanda

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Tamaño de mercado (valor y volumen)	Statistics Canadá http://statcan.ca Instituto de la Estadística de Quebec http://www.stat.gouv.qc.ca/	Gratuita, via internet.	Dicha información se encuentra de forma general y por sectores en la sección relativa al mercado de éste documento, Capítulo 4.
Crecimiento esperado	Instituto de la Estadística de Quebec	Gratuita, via internet.	
Proporción suministrada por la producción Nacional	Statistics Canadá Requiere elaborar calculos propios	Gratuita via internet	
Proporción suministrada por importaciones	Statistics Canadá Requiere elaborar calculos propios	Gratuita via internet	
Factores de limitan la demanda (demograficos, económicos, etc)	Statistics Canadá Instituto de la Estadística de Quebec	Gratuita de manera global, via internet	De forma general se encuentra en los capítulos 1,2 y 4 de éste documento.
Ocupación de los nichos de mercado	Statistics Canadá	Cada estadística tiene un costo de \$3 CND por estadística.	Existe un sistema en línea de Statistics Canadá, denominado CANASIM II el cual genera la información adaptada a sus necesidades
Estacionalidad de la Demanda	Statistics Canadá, CANASIM II	\$3 CND por estadística	
Barreras a la entrada	Department of Foreign Affairs Interantiona Trade export Control. http://www.dfait-maeci.gc.ca -Exports and Imports Control Bureau http://dfait-maeci.gc.ca/~weich/general/general-e.htm -Departamente of Justice	Gratuita via internet	Existe un listado de control de Importaciones, organizado por clave del producto por lo que antes de consultar éste, se recomienda conocer el código de su producto, consultando primero el libro de Export and Import Commodity Codes -2001 Así mismo existen cuotas o cupos, para determinados productos,

(Import Control List) http://laws.justice.gc.ca/en/E-19/C.R.C.-c604/index.html	como por ejemplo: textiles, Acero, algunos productos agrícolas etc.
--	---

Competencia

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Principales empresas locales e importadoras	Info entrepreneurs The international Directory of importers http://infoentrepreneurs.org http://www.ressourcesentreprises.org http://strategis.gc.ca	Es gratuita, si se consulta en sus oficinas, aunque cada impresión tiene un costo de .25 CND.	Existe una base de datos que considera todas las empresas registradas en la Provincia, y por ciudad, la ficha contiene información pormenorizada de cada empresa, sus ventas, número de empleados, monto de ventas anual, ubicación y tipo de operación, datos del dueño y presidente, entre otros.
Su participación en el mercado	Info entrepreneurs	Gratuito	Se requiere elaborar cálculos propios.
Perfil de las empresas	Info entrepreneurs	Gratuito	Consulta en sus oficinas, pero se requiere acudir a cada una de las empresas para obtener la información detallada
Soporte que ofrece la competencia	Se localiza en cada empresa y se puede tener una idea global del servicio que se ofrece en la Oficina de Protección al Consumidor (514) 873 37 01	Gratuito	Se deberá solicitar a cada una de las empresas.
Relación precio-calidad respecto al producto que desea exportar	Empresa exportadora y empresas competidoras		Con la información antes mencionada se puede integrar

Política de ventas de las competencia Perfil de los principales ejecutivos de las empresas competidoras Imagen de la competencia Fuerza de Ventas Capacidad Instalada Utilización de Franquicias	Empresa por empresa		
---	----------------------------	--	--

Producto

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Atributos del producto	Empresa exportadora	Gratuita	Se deberá elaborar el análisis con la información obtenida de las empresas, o se puede recurrir a empresas de Mercadotecnia que hacen este trabajo, pero que cooran por sus servicios.
Ventajas y desventajas del producto a ser exportado			
Soporte que requiere el producto (servios, refacciones, garantía)			
Normas y estándares requeridos			
Evolución del producto los últimos años	Dicha información es localizable en las Camaras o agrupaciones sectoriales	Gratuita de manera global, via internet	De forma general se encuentra en los capitulos 1,2 y 4 de éste documento.
Mercado de Segunda Mano			
Desarrollo tecnológico esperado para los siguientes años	Universidades, centros de Investigación y/o consultar medios impresos del medio o en camaras o agrupaciones gremiales o sectoriales.	Variable	Existen diversos medios impresos que se publican sectorialmente, en los cuales se pueden conocer las más recientes innovaciones, también en las universidades que hagan investigaciones de calidad (UNAM; IPN; UAM) y centros de investigacion.
Diferenciación de los productos	Mediante comparativo con los productos de la competencia	Gratuita	

Precios

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Precios al consumidor Final	Empresa competidora		
Precios para cada nivel de intermediario	Canadia Importers Association INC.	Gratuita	Se ofrece un directorio de importadores, sin embargo se deberá consultar el precio de sus servicios y comisiones
Margenes de beneficiocada intermediario	210 Dundas Street West, Suit 700, Toronto Ontario Canadá M5G 2E8 001 (416) 595 53 33		
Procedimiento de Fijación de Precios	Guía básica del exportador BANCOMEXT http://www.bancomext.gob.mx	Tiene un costo aproximado de \$150 pesos.	Además del procedimiento de fijación de precios también se encontrará gran información de utilidad para exportar.

Comercialización

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Canales de Distribución	Empresa competidora	Gratuita	Deberá solicitarse o visitar las paginas web de cada empresa.
Otras alternativas de distribución			En este documento se encuentra una descripción de los canales de comercialización
Servicios que ofrece el Intermediario	Canadia Importers Association INC. 210 Dundas Street West, Suit 700, Toronto Ontario Canadá M5G 2E8 001 (416) 595 53 33		Se ofrece un directorio de importadores, sin embargo se deberá consultar el precio de sus servicios y comisiones
Sistemas de venta que utiliza la competencia	Empresa competidora	Gratuita	Deberá solicitarse o visitar las paginas web de cada empresa.
Telemarketing	Ifoentrepreneurs www.infoentrepreneurs.org	Gratuita	Consultar los Directorios de Empresas

Consumidor

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Ingresos del consumidor	Statistic Canadá	Gratuita	Esta información se encuentra contenida en ésta investigación.
Capacidad de Compra			
Composición promedio del ingreso	Estadísticas de Ingreso y Gasto, por provincia	Algunas de éstas estadísticas más específicas \$3 CND cada una	
Perfil de usuario	Se puede solicitar a Agencias de Mercadotecnia de la Región O directamente a la delegación Comercial de México en Montreal de BANCOMEXT e incluso desde México.	Tendrá un costo de acuerdo a lo solicitado	También se pueden consultar estdios realizados con anterioridad en universidades o por la Delegación Comercial BANCOMEXT, en la biblioteca de BANCOMEXT se venden algunos estudios ya realizados, aunque no actualizados pero que pueden ser de gran ayuda
Quien determina la compra			
Atributos que busca el usuario en el producto etc.			

Publicidad

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Costumbre del Sector por el uso de la publicidad	Infoentrepreneur	Gratuita en internet	Existe una investigación realizada que de manera global trata el tema.
Quien emplea la publicidad, importador, mayorista, detallista			
Medios Publicitarios			
Monto del gasto publicitario por empresa	Se puede solicitar a Agencias de Mercadotecnia de la Región	Tendrá un costo de acuerdo a lo solicitado	También se pueden consultar estdios realizados con anterioridad en universidades

Requisitos Gubernamentales

Variable	Localización de la Información	Costo	Comentarios:
Impuesto a la importación	CANADA CUSTOMS AND REVENUE AGENCY 400Youville Square Montreal QC H2Y 2C2 Tel: 1-800-461-9999 Qutside Canada Tel:(506) 636-5064	Gratuito	Se sugiere primero verificar el Código de su producto, debido a que la información será proporcionada con base en éste.
Impuestos al Consumo	GST (Goods and Service Tax) / & PST (Montreal (514) 873-4692 ou 1-800-567-4692 Quebec(418) 695-4692 IMPORT/EXPORT NUMBER BUSINESS REGISTRATION NUMBER AND GST NUMBER Revenu Canada Tel:1-800-959-5525		
Cuotas y Restricciones a la importacion	DEPARTAMENT OF FOREIGN AFFAIRS INTERNATIONAL TRADE EXPORT CONTROL DIVISION Export and Import P.O. Box 481, Station A Ottawa ON K1N 9K5 Import permits, quotas Agriculture,Cloting Textiles & Steel Tel: (613)996-3711 Fax,(613)995-5137		

Subsidios locales al sector o al Producto Acuerdos preferenciales con otros países	Industry Canadá	Tendrá un costo de acuerdo a lo solicitado	También se pueden consultar estudios realizados con anterioridad en universidades
Aranceles	Revenue Canadá Virtual Customs Office http://www.ccr-a-adrc.gc.ca/vco Revenue Canada's Tariff Wizard http://207.6.23.164/services/twiz99e.cmf	Gratuita en Internet	Es un sitio donde se responden a todas las preguntas más frecuentes sobre el tema.
Normas de etiquetado y empaques	Canadian Agri-food Industry and Markets Access http://atn-rlae.agr.ca/public/mkaccess-e.htm Packing and Labelling (regulations washing codes, logo etc) Industry Canada Tel: (514) 283-3109	Gratuita en Internet	En esta pagina web podrá encontrar Regulaciones Internacionales y canadienses requisitos y de etiquetado, impuestos a la importación, servicios de aduaneros y de embarque
Propiedad Intelectual	World Trade Organization Intellectual Property Rights www.wto.org	Gratuita en Internet	La mayor parte de la información se encuentra en inglés, también se puede consultar en la Biblioteca de Secretaría de Economía.
Otros requisitos	FEDERAL INCORPORATION Industry Canada (The Corporation Directorate) 5, Place Ville-Marie 7 th floor Montreal QC H3B 2G2 Tel: (514) 496-1797 o 1-888-237-3037		

Así mismo, las normas exigidas por las autoridades canadienses varían en función al tipo de producto, algunas regulaciones pueden ser proporcionados por las fuentes listadas en el siguiente cuadro, de lo contrario sugerimos que visite la página web del gobierno canadiense (<http://www.canda.gc.ca>) en la cual existe un directorio completo de las dependencias y organismos gubernamentales:

Tipo de Producto	Oficina a quien acudir
Cosméticos Productos Farmacéuticos	Health Canadá Health Protection Branch Tel (514) 283-5488 or 1-800-561-3350
Alimentos enlatados o empacados	Health Canadá, Canned or bagged foods Tel:((450) 646-1352
Productos Agrícolas Incluye alimentos y todo tipo de productos agrícolas	AGRICULTURE Canadá, AND AGRI-food Import Service Centre Tel(514) 493-0468 or 1-493-8859
Textiles y Vestido	CA Number(Textile only), Industry Canada Tel: (514) 283-3109 RN Number Neil Peacock Ottawa: (613) 944-9476 Clothing and textiles: Tel.(514) 283-3109

IV.4.2 Plan Internacional de Mercadotecnia

Hasta este punto se cuenta ya con la información necesaria para esclarecer las características del mercado al cual pretende acceder, el conjunto de información son los insumos para la Elaboración del Plan Internacional de Mercadotecnia que es el medio para la definición de acciones concretas a tomar, su éxito dependerá de la adecuada recopilación de datos, de su análisis y evaluación.

El plan de Mercadotecnia es un documento de trabajo escrito parte del Plan de Negocios de la Empresa y esta referido a un proyecto producto–mercado. Se elabora a fin de identificar las oportunidades de negocios en el mercado meta y señala como penetrarlo, captura y mantener posiciones en mercados internacionales, define los objetivos, políticas, programas y estrategias adecuadas al mercado internacional, también, señala los gastos inherentes a la estrategia seleccionada y especifica los ingresos probables de la exportación, además de que permite crear planes de contingencia.

La primer tarea es la definir el tipo de consumidor hacia el cual se dirige y sus características:

Consumidor Industrial:	Consumidor final:
Industrias Usuarías	Perfil del Consumidor
Proceso de decisión de compra	Necesidades y actitudes
Políticas de compras	Escala de valores
Frecuencia de compra	Proceso de decisión de compra
Usos y costumbres del sector	Frecuencia y lugares de compra
Segmentos del mercado y posición que le dará el producto en éste.	

Información que se puede conocer mediante una Investigación comercial en el Mercado destino.

También se debe incluir un análisis de la competencia que considere las variables de Calidad, Precio, Presentación, Servicio, Descuentos, Fuerza de Ventas y Promoción.

Uno de los objetivos más importantes del Plan Internacional de Mercadotecnia, es el establecimiento de los objetivos de exportación. Ya que estos reflejarán las expectativas de la empresa, las cuales surgirán de la misma investigación.

Los objetivos son los resultados que se pretende alcanzar mediante la instrumentación del plan, ejemplos de éstos pueden ser, penetrar por primera ocasión el mercado, garantizar su participación en éste mercado, incrementar el la repetición y numero de pedidos, diversificar sus clientes en el mercado meta, darle posición al producto, etc. Los objetivos deberán especificar las cantidades concretas, periodos específicos y ubicación geográfica detallada. por ejemplo: Contratar 10 nuevos distribuidores en Quebec, durante el segundo semestre del año xxxx para obtener un volumen de ventas de yyyyy.

Los objetivos (Que?) serán la base que delimitaran las acciones a fin de realizarlos, mediante la definición de estrategias (Cómo?), sean estas de Producto, Precio Distribución, Comunicación o Servicio. Estrategias que una vez seleccionadas se podrán mezclar para definir la estrategia comercial.

Cada estrategia comercial deberá ser evaluada, no solo por su lógica comercial, sino también por la viabilidad en cuanto a su financiamiento, por lo que se deberán especificar y calendarizar los costos de la estrategia comercial sugerida.

La proyección de ventas de exportación de la empresa, que son los probables ingresos del proyecto y es la parte más importante del análisis financiero, se deberá hacer una simulación de negocios que considere diversos escenarios de acuerdo a: la oferta exportable de la empresa, tamaño del Mercado meta, tasa de crecimiento del mercado meta, comportamiento de la competencia, plan de mercadotecnia de la empresa y las cartas de intención de compra, si es que las hay.

Desde luego todos estos elementos y el presupuesto con el que se cuente o los rubros en que se invierta para entrar en un nuevo mercado, dependerán del tamaño y objetivos de su empresa, sin embargo sea ésta grande o pequeña, el conocer más, acerca del mercado en que se pretende incursionar, reducirá grandemente los riesgos que se asuman.

En el comercio exterior el tamaño de la empresa no importa, pues cualquiera que esté bien preparada puede obtener buenos resultados al exportar.

IV.4.3 DOCUMENTACION REQUERIDA PARA EXPORTAR

Los documentos mínimos para exportar a cualquier mercado incluyendo el de Canadá son los siguientes:

Factura comercial: en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Esta debe presentar el original y seis copias con firma autógrafa, en español o en inglés; Y debe incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y de puerto de entrada del país de destino
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador
- Nombre y dirección del comprador o del consignatario
- Descripción detallada de la mercancía . asimismo, la factura debe incluir el nombre con el que se conoce la mercancía , el grado o calidad , la marca , los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque ;no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas
- Cantidad, peso y medidas del empaque.
- Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda
- Tipo de Divisas utilizadas

- Condiciones de venta . Los montos por concepto de flete, seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta
- Lugar y fecha de expedición.

Lista de empaque: es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo que debe realizarse en empaque metódico, que debe coincidir con la factura. Con lista de empaque se garantiza al exportador que el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque completo y que en caso de percance, permita hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.

En esta lista se indica la cantidad exacta de los artículos que contienen cada caja, bulto , envase u otro tipo de embalaje. En cada bulto o caja se debe anotar en forma clara y legible , los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura escribiendo al lado la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Se debe procurar empacar junta la mercancía, del mismo tipo, ya que esto simplifica la revisión de la aduana y evita que aquélla sea más profunda.

En este desglose debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y el volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados), pero siempre en forma detallada, agregando la información específica de que disponga, como el análisis químico.

La lista de empaque la elabora el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista. También es recomendable indicar la medida de los bultos, pues en algunos casos el flete se cotiza por la relación peso- volumen del embarque.

Existen también otros documentos y formas que deberán ser llenadas especialmente para cumplir con los requerimientos del gobierno canadiense. En la guía "Guide to Importing Commercial Goods" editada por Revenue Canada se describe el proceso detalladamente y los documento que en cada paso se deben llenar:

Paso 1: El importador, o cliente deberá contar con un Número de Negocio para su cuenta de importaciones y exportaciones.

The Business Number (BN), es un número de 15 dígitos, nueve de los cuales identifican a la empresa, dos letras y cuatro números más identifican el programa y cada cuenta. El sistema incluye un gran número de tipos de programas que pueden ser registrados por la empresa importadora: GST, payroll deductions, corporate income tax, import/export (conocido como RM). Para empresas en Quebec, vea la publicación "The business number and Your Revenue Canadá Accounts in Quebec".

Paso 2: Reportando su embarque.

En la mayoría de los casos, el transportista reporta el embarque a Revenue Canadá cuando éste llega a la frontera de entrada o punto de entrada, de hecho se tiene que reportar la mayoría de los bienes importados, salvo unas contadas excepciones que se listan en el Memorandum D3-1-1, de las Regulaciones respecto de las importaciones, transportación y exportación de bienes. Los documentos que se deben utilizar para reportar el embarque son: Documento de control de carga aprobado (CCD).

Paso 3: Liberando su embarque

Para liberar su embarque, puede utilizar dos métodos: mediante su cuenta completa y pago, y bajo el esquema de liberación con mínima documentación (RMD), También se puede autorizar la transmisión de la información de liberación, mediante el sistema de Electrónico Data Interchange (EDI).

Paso 4: Examinando su embarque

Se seleccionan al azar los embarques a efecto de ser examinados para verificar el cumplimiento de lo descrito en la documentación o para tomar algunas muestras, la frecuencia de las revisiones dependerá de su historial de cumplimiento y de las personas o empresas involucradas con el envío, así como el tipo de bienes importados.

Paso 5. Computo de su embarque

El paquete final de documentos para el computo de su importación a Canadá, en la mayoría de los casos incluye:

- Dos copias del "cargo control document" (CCD)
- Dos copias de la factura
- Dos copias completas de la Forma B3, "Canadá Customs Coding Form"
- Cualquier documento o permiso para la importación, de salud, certificados, o formas que alguna oficina del gobierno de Canadá requiera.
- Una forma A (Certificado de Origen)

IV.4.4 El éxito en la exportación a Quebec

En esta sección se presentan algunas recomendaciones, editadas por BANCOMEXT, que puede seguir a fin de complementar su estudio, ya que son elementos que pese a su importancia regularmente no se consideran de forma específica en ningún plan de mercadotecnia o proyecto de exportación. Y a efecto de mantener una relación de éxito con su cliente o cliente potencial es importante llevar a cabo las siguientes acciones:

Demostrar profesionalismo y perseverancia

- Para ello hay que estar bien preparado, con un proyecto de exportación y de ser posible un Plan Internacional de Mercadotecnia. Se debe de conocer el mercado desde su raíz para ofrecer el producto que satisfaga el gusto del cliente y también es importante tomar el tiempo necesario para entender que el cliente espera, además del producto, un buen servicio, es importante comprender los usos y costumbres del mercado donde se pretende incursionar, por lo que se debe ajustar a las normas no escritas de negociar, como por ejemplo la puntualidad.
- Es recomendable contar con documentos en inglés y francés que describan el perfil de su empresa, las características de sus productos, y una lista actualizada de precios en dólares americanos y canadienses en las modalidades FOB y CIF, además puede apoyarse con internet mediante el diseño de una pagina web en la cual se pueda ampliar ésta información.
- Establecer contacto directo con su cliente o futuro cliente, y de ser posible que lo visite personalmente, busque formalizar sus relaciones comerciales mediante un contrato o pedido en firme.

- Respetar los compromisos en cuanto a fechas de entrega, calidad (verifique los requisitos de la Canadian Standards Association además del empaque etiquetado, ya que el mercado Canadiense es mucho más estricto.
- Responder rápidamente (24 horas) las solicitudes de información de clientes o compradores, ya que las diferencias culturales se pueden prestar a malos entendidos.
- Llevar un seguimiento a los clientes o compradores realizando llamadas mensuales, realizar visitas, enviar información como folletos y listas de precios. De esta forma se puede demostrar seriedad e interés.

2 Realizar visitas individuales a Quebec y/o participar en misiones comerciales a ésta región.

Las visitas o participación en eventos de promoción le permitirán:

- Dar a conocer su producto y someterlo a prueba en ése mercado. La diversidad de preguntas con diferentes personas permitirán obtener un mayor conocimiento sobre el mercado de esta forma proporcionar un producto más adecuado para el consumidor final. Las ferias y misiones de exportadores permiten conocer las tendencias de los consumidores así como determinar hacia donde se orienta el consumidor final.
- Establecer nuevos contactos con compradores potenciales, agentes, importadores/ distribuidores. Es importante encontrar muchos clientes potenciales en poco tiempo lo que le brindará la posibilidad de desarrollar contactos con aquellas empresas que coincidan con sus intereses. Es muy recomendable participar en las misiones de exportadores y tomar el tiempo

necesario para seleccionar el cliente que parezca más serio y capaz de colocar el producto en el mercado que se desea abarcar.

- Conocer las tendencias del mercado y las tácticas de los competidores. En las misiones comerciales se establecen tantos contactos, formales e informales que permitirán generar su propia "inteligencia artificial". Es preciso conocer las tendencias y sobre todo ver como reacciona la competencia cuando llega un producto novedoso.

La cultura de los negocios es muy diferente por lo cual no debe dejar de considerar los siguientes aspectos:

- La solvencia de los compradores potenciales, ya que es un elemento determinante para que las ventas de la empresa sean de una fuente de ganancia y no de eventuales pérdidas. Asesórese antes de concluir cualquier transacción, BANCOMEXT cuenta con una base de datos para verificar la solidez financiera de su cliente, por otra parte en la Secretaría de Economía a través de su oficina de Primer Contacto le pueden ofrecer una propuesta de contrato de compra-venta internacional.
- Los compromisos que adquiera, es preferible decir no, antes de adquirir un compromiso que no se podrá cumplir, y cerrar la puerta a su empresa y a otros posibles exportadores mexicanos.
- En caso de conflicto, asesórese de inmediato y acuda a los organismos que existen para defender los intereses del exportador mexicano (COMPROMEX, CIAC, CAMECIC, CAM)
- A la vanguardia, Recuerde que en el mundo actual la única constante es: el cambio, actualícese, conozca las tendencias tanto del mercado como del producto.

IV.4.5 Instituciones a quien acudir antes de exportar

En México y Representaciones Mexicanas acreditadas en Canadá.

BANCOMEXT

BANCOMEXT cuenta con una gran gama de servicios en los que el exportador se puede apoyar, desde sus oficinas regionales, como en el Distrito Federal, asimismo particularmente cuenta con una Consejería Comercial en la ciudad de Montreal, algunos de los servicios que ofrece son gratuitos y otros tienen un costo, dependiendo del tipo de información que requiera.

Para conocer la gama de servicios que ofrece visite la pagina web o acuda a sus oficinas:

Bancomext-México DF

Periferico Sur 4333/PB

Centro de Información

Col. Jardín de la Montaña

14210 México DF

Tel: 54 49 90 00/ 54 49 90 08

Busque la Gerencia de mercado para Norteamérica y Canadá

www.bancomext.gob.mx

Consejería Comercial en Montreal

1501 McGill College, Bureau 1540

Montreal, QC H3A 3M8

Tel. 001 (514) 287 1669

Fax: 001 (514) 287 1844

www.bancomext-mtl.com

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

La Secretaría de Economía a través de su centro de asesoría PRIMER CONTACTO, ofrece diversos servicios de asesoría personalizada, de manera gratuita, su personal se encuentra capacitado para dotar de información, en cuanto a trámites, registros y programas de apoyo a exportadores.

Para conocer la gama de servicios que ofrece visite la pagina web o acuda a sus oficinas:

Primer Contacto

Insurgentes Sur 1940,

PB, Col. Florida

México DF

www.economia.gob.mx

ASOCIACIÓN NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA REPUBLICA MEXICANA

Monterrey #130, 06700, México DF

Tel: 55 84 95 22

www.aniern.org.mx

COMISION MIXTA PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES (COMPEX)

Insurgentes Sur 1940, 10mo piso, Col. Florida, México D.F.

Tel. 52 29 61 32 y 52 29 61 00 ext. 3805, 3865 y 3866.

INFORMACION DE TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES

Tel: 57 29 91 00 ext. 6990 a la 99

DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

Insurgentes Sur 1940, 13º. piso, Col. Florida, México D.F.

Tel. 52 29 61 88 y 52 29 61 89

WWW.SECOFI-DGSCE.GOB.MX

DIRECCION GENERAL DE NORMAS

Pte. Tecamachalco No.6 Col. Lomas de Tecamachalco. México D.F.

Tel. 57 29 93 00

www.secofi.gob.mx/normas/dgn1.shtml

CENTRO PROMOTOR DE DISEÑO-MEXICO

Insurgentes Sur 1855, piso 10 México D.F.

Tel. 56 62 97 90

CONFEDERACION DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALES

Hamburgo 225 Col. Juarez, México D.F.

Tel: 55 33 00 75 al 77

www.caaarem.org.mx

ASOCIACION MEXICANA DE AGENTES DE CARGA "AMAC"

Aduana del aeropuerto internacional de la ciudad de México

Acceso principal, local 3 Zona federal, c.p. 15620

Tel: 57 85 21 64, 26 63 y 21 11.

<http://ourworld.compuserve.com/homepages/amacarga>

ASOCIACION MEXICANA DE AGENTES NAVIEROS, A.C. (AMANAC)

Insurgentes Sur 421, edif. A desp. 601 y 602,

Col. Hipodromo Condesa

Tel. 55 74 78 55 y 33

INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

Perferico Sur 3106 Col. Jardines del Pedregal

Tel. 56 52 71 59 ext. 4720, 4721 y 4724.

EMBAJADA DE MÉXICO EN CANADA

45 o Connor St. Suite 1500

Ottawa, Ontario, Canadá

K1P 1H4

Tel: (613) 233 89 88/ (613) 233 66 65

www.embamexcan.com

CANADIAN IMPORTERS ASSOCIATION INC.

210 Dundas street, suite 700

Toronto Ontario Canadá

M5G 2E8

Tel: (416) 595 53 33

www.embamexcan.com

Hilda Castro Cervantes
castrohilda@hotmail.com
Noviembre, 2001.

CONCLUSIONES

El panorama mundial al inicio de la pasada década es por mucho diferente al actual ello debido a la tendencia globalizadora mundial, que se puede identificar como un fenómeno mundial que implica en su más sencilla expresión el trascender toda frontera, geográfica, ideológica, política. Globalización se refiere a generar una nueva estructura de mercado caracterizada por el comercio tanto de bienes y servicios, como de capitales en el nivel mundial, presentando como característica clave una mayor diversificación y expansión de agentes que interactúan en todos los ámbitos y a todos los niveles. El motor fundamental de este proceso ha sido, como en todo fenómeno de competencia, la generación de ganancias extraordinarias por parte de los agentes económicos.

El comercio internacional que es la más clara expresión del beneficio social proporcionado por las ventajas comparativas de las naciones, hacer negocios con otros países posibilita que las empresas ofrezcan productos más competitivos a los usuarios finales, lo que redundará en el mejoramiento del nivel de vida en los países implicados. Por ello el fomento al comercio exterior, a los negocios entre los agentes económicos, resulta clave en el mejoramiento de las condiciones de bienestar de un pueblo.

Los países a efecto de hacer más eficiente su interacción han buscado allegarse de herramientas como los acuerdos multinacionales o bilaterales que facilitan y mejoran la calidad de sus intercambios. En este sentido México no se ha mantenido al margen, sin embargo en este nuevo orden económico que vivimos, no basta con firmar acuerdos comerciales con diversos países del orbe, a la par de esto resulta indispensable analizar el comercio exterior de México con cada país o región, para de identificar mecanismos que posibiliten llevar a cabo transacciones comerciales más eficientes y evitar en medida de lo posible, trabas que entorpezcan el adecuado flujo de bienes y servicios, y así explotar

plenamente la potencialidad existente con los mercados con los que se mantiene intercambio comercial.

En la definición de Barreras al Comercio exterior, encontramos las arancelarias y no arancelarias, yo calificaría a la carencia de información clara y oportuna como una "barrera no arancelaria autoimpuesta" ya que al igual que las anteriores dificultan la realización de la exportación, lo grave de ello es que ésta se presenta desde el origen.

El libre comercio es mutuamente beneficioso sólo si existe la ventaja comparativa. Luego de un recorrido por las condiciones geográficas, sociales, políticas y económicas de Quebec, podemos afirmar que dicha condición se cumple entre los mercados, con fundamento en los siguientes hechos:

- El clima extremoso de la provincia de Quebec no favorece múltiples cultivos que de manera casi silvestre se dan en México, además de que la mano de obra para la siembra y pizca es relativamente más costosa; lo anterior se confirma con el "Acuerdo de Trabajadores Agrícolas" puesto en marcha entre el gobierno de México y Canadá, mediante el cual cada año más de 10,000 trabajadores mexicanos viajan al país del norte para ayudar en temporadas de cosecha. Trabajan en cinco provincias dentro de un marco de legalidad completa, con beneficios, seguro médico y sueldos equivalentes a los de los trabajadores canadienses. Regresan con sus familias cuando se termina la temporada y pueden inscribirse para los años siguientes.¹
- Pese a que su producción minera cuenta con algunos productos que compiten a nivel mundial, está limitada, por sus condiciones geológicas, lo poco poblado y muy alejado de los territorios explotables, éstos aspectos de antemano ubican a su producción minera en condiciones de desventaja frente a México. Al igual que el anterior, éste hecho se refleja en la cantidad de industrias mineras canadienses en México.
- En cuestión energética, Quebec ha sabido aprovechar sus grandes recursos hidráulicos para convertirse en una potencia en la hidroeléctrica, sin embargo

¹ Esta experiencia con Canadá puede servir como modelo para acuerdos internacionales cooperativos en materia laboral, como con los Estados Unidos lo que reduciría riesgos y mejoraría las condiciones de los trabajadores mexicanos, de hecho lo anterior es materia para un futuro estudio

carece de combustibles minerales, y justamente el petróleo es uno de los principales productos exportados por México.

- Aunque la población de Quebec es escasa, la mayor parte se concentra en centros urbanos lo que la hace de fácil acceso, ya que su desarrollo de vías terrestres y rutas aéreas, simplifican el acceso a los consumidores, en adición, a la inmensa gama de servicios para el comercio exterior.
- Amén de los asuntos de política interna como el separatismo, Quebec es una región que garantiza estabilidad social, en gran parte por el amparo canadiense, pero por si misma es una provincia donde prevalece el orden y el estricto apego al derecho, de modo que hacer negocios con entidades o personas en éste ambiente coadyuva al sano desarrollo de las relaciones comerciales.
- Dado que es una provincia fundada por inmigrantes, y cada año se suman más a ésta población, procedentes de todos los rincones del mundo, existen preferencias diversas, por lo que casi todos los productos tienen cabida, siempre y cuando sean competitivos.
- Por otra parte, dado el multilingüismo de la provincia, la barrera del idioma no será un impedimento para entablar relaciones de negocios, aunque es muy recomendable por lo menos contar con el inglés y preferentemente con el francés.
- Quebec ocupa por su producción el 19º. Lugar entre los países industrializados del mundo, su economía en tamaño es comparable con la de Suiza y Suecia, y es una economía con un importante desarrollo técnico tecnológico, lo que genera una gran demanda de productos intermedios que a su vez, ofrece posibilidades para las exportaciones mexicanas.

- La mano de obra en la provincia francófona es una de las más calificadas del mundo, lo que a su vez la convierte en relativamente costosa para las tareas de fácil ejecución, de modo que es nuevamente el recurso humano el elemento que concede ventaja a las empresas mexicanas.
- La población de Quebec es relativamente escasa, sin embargo su PIB per cápita e Ingreso personal disponible es de los más altos del mundo, por lo que cuentan con un ingreso anual promedio por familia de 35,000 USD, lo que convierte a la sola provincia en un mercado bruto potencial de 108 millones de dólares. Sin considerarse el comercio que a su vez la provincia realiza con otros mercados, que lo ubican entre los primeros treinta exportadores del mundo.

Pese a su calidad de provincia Quebec cuentan con una importante presencia en el mundo, de hecho Quebec compite y su ubica entre los países más desarrollados del orbe, su economía es comparable con la de Suecia y Suiza, y pese a su escasa población, ésta cuenta con un PIB per cápita a precios de mercado en paridad del poder de compra, superior al de países como: Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Es decir que su importancia en el mundo es inminente, y como tal no debe ser despreciado su potencial como mercado.

- Quebec es parte activa del Tratado de Libre Comercio en América del Norte, ello concede ventajas a las exportaciones mexicanas sobre el resto del mundo, de hecho, solamente tres países más (Estados Unidos, Chile e Israel), cuentan con los beneficios de acuerdos comerciales con Canadá. Sin embargo el interés por mejorar sus condiciones comerciales con otros es muy grande y puede anticiparse nuevos acuerdos en éste sentido, de manera que ésta condición ventajosa para México no es indefinida, y el aprovechar oportunamente éstos beneficios es crucial.

- México por su parte es una economía que cuenta con acuerdos comerciales con los dos mercados mas importantes del mundo además de múltiples acuerdos bilaterales con diversas naciones del globo, lo cual coloca al perfil comercial mexicano como único. México es hoy un país clave para el comercio exterior mundial ya que puede operar como una economía "trampolín" o plataforma de inversión y negocios que posibilite el ingreso a los mercados latinoamericano, norteamericano y europeo. si tan solo se considera que el actual Tratado de Libre Comercio con Norte América y el acuerdo comercial con la Unión Europea que implican un mercado de alrededor 700 millones de personas, sin incluir a Israel, Bolivia, Nicaragua, Costa Rica, Venezuela, Colombia Chile y otros países con los que México también cuenta con acuerdos comerciales. Hoy por hoy el mercado potencial mexicano es el más grande del mundo, lo que evidentemente ha obligado a que las empresas mexicanas compitan en condiciones teóricamente más severas, por lo que no es difícil creer que existan más productos que reúnan los requisitos para satisfacer al mercado quebequense.
- El comercio exterior de México casi triplica en valor el de la Provincia, y pese a que su diversificación se encuentra en proceso de expansión, resulta que los principales productos exportados por México no son en su totalidad los principales productos importados por Quebec, productos como vidrio, fibras vegetales, piezas para instalaciones eléctricas, hierro entre otros no se ubican entre las principales importaciones de la provincia, por lo que se puede asumir que existen aún más productos con cualidades que compiten a nivel mundial y que bien podrían ser exportados a Quebec, ya que además son productos que sí importa Quebec pero no de México.

- Ambos tienen como principal socio comercial y cliente a los Estados Unidos, su peso del total de las exportaciones para ambas regiones es superior al 80%, por lo que es una necesidad mutua diversificar el destino de sus exportaciones.
- Para ganar parte del mercado quebequense, México debe competir con países como Reino Unido, Francia, Japón, China y Alemania,. Sin embargo dada su ubicación geográfica pone en condiciones ventajosas a los productos mexicanos.

Como se señaló las relaciones comerciales son muy jóvenes, sin embargo éstas se han desarrollado de manera muy favorable para México, y ésta es la evidencia más clara de la ventaja que estrechar lazos beneficia a ambas economías.

- De entre los países latinoamericanos, México es el principal vendedor a Quebec, pero también representa la puerta de entrada al resto de América Latina, con quien requiere ampliar e intensificar su comercio, que en lo global es deficitario para la provincia.
- Quebec concentra sus exportaciones en un número muy limitado de productos, que además tienen la característica de alta volatilidad en sus precios, al igual que México, Quebec desconoce el gran potencial de negocios con México, sin embargo cada vez más las empresas de la provincia vuelcan sus ojos hacia éste país, por lo que conocer de ante mano las características de sus futuros competidores y /o socios de negocios permitirá que las empresas estén bien preparadas.

Las razones por las que una empresa se involucra en los negocios internacionales son diversas, van desde la expansión de sus ventas, la adquisición de insumos, hasta la diversificación tanto de proveedores como de clientes. Si su capacidad le permite competir

y ocupar una parte del mercado externo no sólo se beneficia la empresa o el país del cual proceden dichas mercancías, también son beneficiados los usuarios finales.

- Quebec es una provincia cuyo nivel tecnológico es superior al mexicano en varios de sus sectores, lo que incrementa el potencial de cooperación y transferencia técnico tecnológica.
- La provincia tiene una gran apertura de mercado (39%), es decir que por cada 100 dólares 39 se gastan en productos importados.
- En 1999, el gasto personal total en consumo de bienes en Quebec fue por un monto de 45,914 miles de dólares canadienses, durante el año de 1999, las familias en promedio gastaron al año, en bienes 14,287 CND., y aunque es comparativamente con México un población escasa su poder de compra es por mucho superior al mexicano promedio.

Una vez visto el panorama de los elementos más significativos de la provincia, y comparado en lo económico, comercial y a nivel mundial a Quebec y México, reiteramos la mutua conveniencia de intensificar sus relaciones comerciales ya que Canadá y por ende Quebec, es el mercado más viable para la diversificación de las relaciones comerciales mexicanas, por su cercanía por su potencial como cliente, por su complementariedad de las economías, por su sistema político, por su sociedad diversa.

Lo anterior se reduce en términos generales a lo siguiente:

Quebec, cuenta con una población escasa, PIB per capita elevado, tecnología avanzada, altos costos de mano de obra, poderosa infraestructura, acceso al crédito y capital, estabilidad económica y paz social, requiere diversificar su mercado.

México, cuenta con gran población, bajo PIB per cápita, tecnología limitada, mano de obra barata, limitada infraestructura, dificultad para acceder al crédito, por lo que requiere inversión, estabilidad media en materia económica y paz social aunque con riesgos persistentes, es la puerta de entrada a múltiples mercados, requiere diversificar su mercado.

Esta claro que su potencial de cooperación es enorme y aplicable a múltiples ámbitos de la vida productiva, social y política, de las dos regiones, por lo que si éstas cualidades son plenamente aprovechadas ambas economías generarán la sinergia que resultará en beneficio de sus habitantes.

BIBLIOGRAFIA

- ALVAREZ Ayala Xochitl "Las Relaciones Económicas Mex- Can en el Marco del TLC. (1990-1995)
- BANCOMEXT CONSEJERÍA COMERCIAL, "Canadá Provincia de Quebec" Perfil de Mercado DEPE N.36, 1993
- BANCOMEXT CONSEJERÍA COMERCIAL, Ficha Técnica Quebec, Canadá
- BANCOMEXT CONSEJERÍA COMERCIAL, Perfil del Mercado de Piel Quebec, Canadá 1997
- BANCOMEXT CONSEJERÍA COMERCIAL, Perfil del Mercado de Ropa para Bebe Quebec, Canadá
- BANCOMEXT CONSEJERÍA COMERCIAL, Perfil del Mercado de Trajes de Baño Quebec, Canadá 1998
- BANCOMEXT, Canadá :Mercado para las Exportaciones mexicanas, 1996
- BANCOMEXT, Canadá Principales Sodos Comerciales, 1994.
- BANQUE DE INFORMATION INDUSTRIELLE, "Repertoire des produits disponibles au Quebec", Quebec, Centre de Recherche Industrielle, 1995
- BOLIN Richad L. The world Impact Nafta (1994) 382.71B687w 20731
- BOLIN RICHARD L., The world impact of NAFTA, 1994.
- BOPREGO Meza Carlos, "Quebec, Historia Realidad y Perspectivas" Clasif 001-00421-B11-2001-2 FCP Y s Lic. RJ
- BUREAU DE NORMALISATION DU QUEBEC, BNQ, referencias.
- CAZARES Morales, Carlos, Alfredo. "Exportación de Cajeta a Canadá" 1997 LAE,FCA 001-00622-C7-1997.
- CNUCED, World Investment Report, 1999
- COTE Marcel David Johnston "If Quebec goes: The real cost of separation pag 45-46 1995 HC117Q4C67.
- DOCUMENTS AND REGULATIONS FOR EXPORT, "Canadá- México Exporting Guide", 1994.
- ESCRIBANO BILESA ADELA, "Relaciones Comerciales México - Canadá", UNAM 1987 FCP yS LRE 1991
- HERNANDEZ Tabio Luis, Rene Estados Unidos Y Canadá en las Relaciones Interamericanas de cara al Nuevo Milenio. Rev Mex. De Estudios Canadienses, año 1, vol. INúm. 2 enero 2000
- FLORES Jiménez Silvia Analisis comparativo entre el Gob de Canadá y México
- FORTIN Jacques, Quebec LE defl Economique Cap 1 1990
- GAGNON ALAIN q 1984 Quebec state and Society F1053 Q 842
- HURTUBISE "Montreal 1642 1992" F1054 548 M65 Canada 1992
- INEGI Estadísticas del Comercio Exterior de México
- INSTITUTE DE LA STATISTIQUE DU QUEBEC estadísticas y más
- FUGMAN PAUL, MAURICE OBSTFIELD, economía Internacional Teoría y Política
- LABARDINI DEVEAUX LUIS MIGUEL, Universidad Iberoamericana 1984
- LAPON PECCA, North America free trade, agreement, impact and Implications.
- LINTEAU pow André "Histoire du Quebec contemporain" F1052H57 1989
- LOPEZ Garzón Sebastian "Relaciones Comerciales México Canadá. Lic. Economía 001-00821-L11-1981-
- MAREVE Diego Laura Elena " Intercambio Comercial México Canadá FCP y R
- MARTINEZ Reyes, Sandra Luna "Proyecto de Exportación de Chamarras de Piel a Quebec" Lic. C.P. UNAM Cuautitlan.
- MICHEL d. Behiels F1053 Q84 "Quebec since 1945: Selected readings" (1987)
- MILTIADES CHACHOLIADES, Economía Internacional, Segunda edición.
- MINISTRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES 1993 "Quebec and the North American FTA-HF1766 Q84
- MINISTRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES, "Productos y Servicios de Quebec para México", Quebec, NAFTA business Manual 1994
- NAFTA business Manual 382.71N187 1994
- NATIONAL Securities Commission, MINISTRY OF Finance and Public Credit, "Carpeta México".
- OLASCOAGA Ortega Hilda Verónica, Entre la diferencia e Intereses Comunes. "Relación México Canadá". 1996-FCPYS IRJ
- PEREZ Rodriguez Teresa (1968-1994) 1998 001-00921-P1 1998-5FCP y S IRJ
- PEREZ MARTINEZ ANDRES, " Relaciones Bilaterales México Canadá enfocadas al comercio" 382.0972071P438 rbmc/7163 1992
- PEREZ MARTINEZ ANDRES, Relaciones bilaterales México Canadá enfocadas al Comercio 1992
- PODER EJECUTIVO FEDERAL "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior" SEXENIO 1995-2000.

QUINTERO Ramírez Grila "La Negociación Colectiva en México y Canadá. Previsando los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

RODRÍGUEZ Anas Gerardo " Relaciones Bilaterales México Canadá 1994/ 1990-.

ROLANDO Cordera, Desarrollo y Crisis de la economía mexicana, 1981.

SECOFI, Diccionario básico de libro comercio, Español- Inglés, 1994.

SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México Canadá y Estados Unidos de Norte América

SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial.- Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994

SERRA Puche Jaime, Las Relaciones Comerciales de México con todo el Mundo" 382.09725487 ram 190 17677

SERRA Puche Jaime, Las Relaciones Comerciales de México con todo el mundo.1990

STATISTICS CANADA, Market Research Handbook: 1999

STATISTICS USA, Country Commercial Guide

STATISTIQUE CANADA, estadísticas varias.

TELLO Carlos, México Informe sobre la Crisis (1982-1986), 1989.

USA International Trade Commission 1992 "Economy wide modeling of the economic implications of a ETA with Mex and NAFTA with CAN AND Mex. Das 382.7179 ewm cat. 12269

USA INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, Economy, wide modeling of the economic implications of a FTA with México and NAFTA with Canadá and Mexico, 1992

VARGAS Hernández José G. "The Increasing Economic Relations Between México and Canadá and its Influence on the Mexican Organizational Environment" Revista Mexicana de Estudios Canadienses ISSN 104-8251 Vol.núm.4 Enero 2001-09-21

VILLEGAS Mendoza Manuel "Factores de Distanciamiento y Acercamiento entre México -Canadá"1998-001-00421-VI-1998-6 FCP y 5 LRI

XXXX "Canadá Quebec 2 naciones Un estado". 001-40421-VI - 1993. 1983 Escuela Nacional de Estudios Profesionales. Aragón UNAM Lic. En Relaciones Internacionales.