



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

CANADA, ALTERNATIVA COMERCIAL PARA
MEXICO ANTE EL PROTECCIONISMO EN
ESTADOS UNIDOS

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
ADRIANA MENESES MENDOZA



ASESOR DE TESIS: DR. ARTURO ORTIZ WADGYMAR

MEXICO, D.F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2002



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.

A mi madre

Por cada instante en el que he sido una de sus mayores preocupaciones y por enseñarme desde siempre a luchar por lo que se quiere.

A mi abuela

Por compartir conmigo la sabiduría que solo el paso de los años trae consigo.

A mis hermanos: Joel, Luis, Germán y Eloina.

Por el apoyo que siempre me han brindado para alcanzar cada uno de mis sueños.

INDICE

“Canadá, alternativa comercial para México ante el proteccionismo en Estados Unidos”

Introducción	1
Capítulo I		
Hacia una revisión del modelo neoliberal apoyado por el FMI		9-20
Capítulo II		
Del proteccionismo relativo a la apertura comercial en México		
2.1 Políticas económicas adoptadas en México y América Latina		21-25
2.2 Algunos antecedentes de política económica en México a partir de 1940		26-36
2.3 Transición del modelo nacional revolucionario al neoliberalismo en México		37-49
2.4 Cambios en la política comercial exterior de México a partir de 1982		50-57

Capítulo III

Las negociaciones que marcaron la nueva relación México-Canadá

- 3.1 El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá 58-69
- 3.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte 70-85

Capítulo IV

Hacia una redefinición de las relaciones comerciales México- Canadá en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

- 4.1 Proteccionismo norteamericano sobre exportaciones mexicanas 86-97
- 4.2 Antecedentes históricos de las relaciones México-Canadá 98-109
- 4.3 Las relaciones comerciales México-Canadá a partir de la firma del TLCAN 110-124
- 4.4 Canadá, alternativa comercial para México ante el proteccionismo en Estados Unidos 125-136

Conclusiones 137-147

Bibliografía 148-154

Introducción

A finales del Siglo XX presenciamos innumerables transformaciones a nivel internacional que afectaron a la gran mayoría de las naciones de manera directa o indirecta debido a los elementos tan complejos involucrados en cada uno de los fenómenos ocurridos, solo por mencionar algunos hechos relevantes de carácter social, político y económico baste señalar los enormes avances científicos aplicados al desarrollo tecnológico, la caída del muro de Berlín e inclusive una de las reestructuraciones económicas más significativas a nivel mundial.

Para los fines que ocupan al presente trabajo partiremos justamente del análisis de algunos elementos de la reestructuración económica internacional para poder comprender aquellos cambios radicales suscitados al interior de nuestra nación que afectaron de manera directa sobre la política exterior en materia de comercio.

Ya que recordemos que México, al igual que el resto de los países del mundo se encuentra inmerso en un contexto económico internacional cambiante dominado por procesos de regionalización más que de globalización muy a pesar de los esfuerzos realizados durante décadas por instituciones como el entonces llamado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En donde el modelo económico en boga es el neoliberalismo, derivado de las ideas clásicas de Smith y Ricardo, propagado directamente por Gran Bretaña y los Estados Unidos pero con la ayuda de instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el cual condiciona desde hace varios años su ayuda a base de la implementación de los lineamientos de dicho modelo.

Bajo el argumento de que el neoliberalismo aplicado correctamente brindará opciones de crecimiento a naciones con problemas económicos y financieros, lo cual como veremos a través del desarrollo del presente trabajo no es del todo válido por todas aquellas contradicciones intrínsecas contenidas en el modelo.

Para entrar de manera más directa a las pretensiones del desarrollo de esta tesis y a manera de introducción comencemos por señalar que debido a las precarias condiciones económicas y financieras imperantes en nuestro país desde principios de la década de los ochenta y como consecuencia de la firma de la Primera Carta de Intenciones con el FMI, se efectuó uno de los cambios más importantes al interior de México derivado justamente de la adopción del neoliberalismo.

El pasar de un modelo económico proteccionista a una apertura comercial desmedida que a simple vista parecía contradictoria para el desarrollo del país debido al atraso tecnológico en la planta productiva y claro está a la baja competitividad de los productos nacionales frente a los extranjeros.

Sin embargo a pesar de las críticas surgidas en varios sectores de la sociedad el paso dado era ya irreversible por los compromisos contraídos por el gobierno mexicano con la banca internacional. Por lo cual desde el gobierno del Lic. Miguel de la Madrid se comenzaron a gestar las primeras bases de la apertura comercial con la entrada de México al GATT en 1986 y con la sustitución de los conocidos permisos previos de importación por aranceles, ya que con los primeros se frenaba en gran número la adquisición de productos extranjeros forzando de esta forma a los consumidores a optar por productos nacionales.

Al llegar a la presidencia el Lic. Carlos Salinas de Gortari en 1988 la apertura comercial continuó e inclusive se profundizó, convirtiéndose en una prioridad dentro de su plan de trabajo, en el cual destacaba también el objetivo de lograr una verdadera diversificación comercial con el resto del mundo a través del acercamiento a distintas naciones que desembocara en la firma de acuerdos de libre comercio de los cuales pudiéramos los mexicanos obtener beneficios significativos.

Así, en plena marcha la apertura comercial en México y ante la formación de un mercado común en Europa y de un bloque económico en Asia se presenta la posibilidad de firmar un tratado de libre comercio primeramente con nuestro vecino, los Estados Unidos de América, al cual más tarde terminaría por unírsele Canadá.

Para México la idea de una alianza económica con Estados Unidos y Canadá provocó sentimientos encontrados entre las diferentes clases sociales del país, en tanto que para los grandes empresarios esto representaba inigualables oportunidades para lograr ingresar sus productos a la unión americana, mientras que la clase trabajadora se mostraba renuente a la opción pues veía en peligro sus empleos, al considerar como una difícil competencia a las importaciones provenientes de las otras dos naciones contra los productos nacionales.

Pese a todo, los altos funcionarios del gobierno salinista encontraron en la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte una opción viable para comerciar con el menor número de trabas posibles con Estados Unidos y Canadá, asegurando de dicha forma dos de los mercados más importantes del mundo a nuestras exportaciones, las cuales hasta esos momentos se veían frenadas tanto por políticas arancelarias como no arancelarias de parte de nuestro principal socio comercial: Estados Unidos.

Para el gobierno lograr una negociación de este carácter traería beneficios para la gran mayoría de los mexicanos, que de alguna otra forma habrían sido imposibles obtener, en tanto que como consecuencia lógica del crecimiento de nuestras exportaciones vendría consigo un crecimiento en las fuentes de empleos y en el nivel de vida de la población.

Así después de intensas series de negociaciones entre México, Estados Unidos y Canadá se da la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entrando en vigor el primero de enero de 1994, para de esta manera incrementar los intercambios comerciales entre las tres naciones a base de la disminución paulatina de aranceles hasta su total desaparición sobre ciertos sectores de la economía.

Lo cual a todas luces parecería frenar la intensa ola proteccionista que Estados Unidos venía implementando contra nuestro país años atrás ya no solo por medios arancelarios sino también a través de medidas no arancelarias. Ya que como recordaremos existen casos específicos como el del cemento, el aguacate o el atún, que muestran lo ilógico de las decisiones del Congreso norteamericano para dejar fuera a ciertos productos mexicanos que cuentan con gran competitividad internacional y que por lo tanto pone en aprietos a la producción de Estados Unidos.

Pero a siete años de haber entrado en vigor el TLCAN dichas expectativas han casi desaparecido, ya que lamentablemente para nuestro país el proteccionismo norteamericano no terminó con la firma del TLCAN, sino al contrario, hemos sido testigos de un nuevo tipo de proteccionismo no arancelario que muchas veces raya en lo ridículo e increíble al hacer mención de circunstancias fitosanitarias o inclusive ecológicas para frenar las importaciones mexicanas.

Sin embargo, a pesar de resultar algunas veces desalentador nuestro intercambio comercial con Estados Unidos no hemos cesado en el afán por introducir nuestros productos en dicho país, por considerarlo desde siempre de vital importancia para nosotros no solo por su cercanía geográfica sino también por el poder adquisitivo que el mercado representa. Y bajo esta perspectiva marcamos cada día más nuestra dependencia a la economía de Estados Unidos, pues concentramos nuestro intercambio con esta nación a tal grado que tan solo el 20% de nuestro comercio exterior lo realizamos con otras naciones que no sean los Estados Unidos de América.

Dejando de lado las innumerables implicaciones que trae consigo el depender de una sola nación para nuestros intercambios, lo cual solo es posible recordar en el momento en el cual se presentan problemas para colocar nuestros productos en el mercado estadounidense como resultado de medidas unilaterales por demás injustas.

Ante esta perspectiva se considera de suma importancia comenzar con una diversificación de mercados para nuestras exportaciones y que mejor que iniciar con el socio olvidado: Canadá. Bajo la finalidad de impulsar una verdadera diversificación comercial que vaya más allá de la simple firma de tratados o acuerdos de libre comercio con naciones no complementarias y que por lo tanto no representan oportunidad alguna para nosotros.

Como es sabido, nuestro comercio con Canadá es hasta hoy por demás insignificante a pesar del crecimiento que se ha venido registrando a lo largo de la última década y de manera más visible a partir de la entrada en vigor del propio TLCAN. "En los años setenta el intercambio comercial entre México y Canadá era poco significativo. Este se ha desarrollado principalmente en los últimos siete años, como consecuencia de la apertura comercial mexicana y sobre todo a partir de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" (*)

Tomando como referencia el incremento en los intercambios comerciales México-Canadá en los últimos años y realizando un análisis minucioso de los productos que Canadá tiene la necesidad de importar podemos a su vez comparar los productos que México puede ofrecer a dicha nación y así analizar las oportunidades para incrementar nuestro intercambio comercial, ello sin dejar de tomar en cuenta las posibles limitantes cuantitativas o cualitativas que pudieran presentarse como impedimento al aumento de nuestras exportaciones a Canadá.

Desde este punto de vista resulta interesante realizar un estudio serio a la economía canadiense para plantearnos objetivos a mediano plazo en la diversificación de nuestro comercio exterior, lo cual con el paso de los años y a través de una buena planeación nos lleve a ser menos vulnerables de las injustas decisiones de los americanos en su intento por proteger su economía a costa nuestra.

(*) Calaudia Avila, "Canadá: un mercado para las exportaciones mexicanas", en Rev. de Comercio Exterior, No.2, febrero de 1994, p.149

Basándonos en dicha inquietud el desarrollo de la presente tesis parte de los siguientes objetivos:

Analizar la política proteccionista no arancelaria de Estados Unidos a México en la última década, a pesar de la existencia del Tratado de Libre Comercio, para de esta forma resaltar la importancia que tiene para nuestro país la diversificación de sus relaciones comerciales.

Identificar por medio de un análisis a la economía mexicana y canadiense los productos mexicanos con potencial a exportarse a dicha nación centrándonos básicamente en la capacidad de demanda canadiense y la capacidad de oferta mexicana. Y de esta forma explotar al máximo el Tratado de Libre Comercio con el otro socio que si bien no representa un mercado tan amplio y fuerte como el de Estados Unidos, sí nos da la oportunidad de diversificar nuestras relaciones comerciales, aminorando a un mismo tiempo los efectos negativos que trae consigo el hecho de que el 80% de nuestras exportaciones se concentren con Estado Unidos.

Las hipótesis de las cuales emana el desarrollo de la tesis son las siguientes:

La concentración de nuestro comercio internacional con Estados Unidos obliga a nuestra nación a tolerar políticas proteccionistas carentes de bases legales e impide el crecimiento sostenidos de nuestro comercio con el exterior.

El aumento en los intercambios comerciales entre México y Canadá a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio confirman nuestra capacidad para colocar un nivel más alto de exportaciones mexicanas en el país citado. Razón por la cual Canadá surge como alternativa viable para el mantenimiento del nivel de nuestras exportaciones y posiblemente nos brinde la oportunidad de incrementar estas en otros renglones hasta hoy no analizados ni explorados por el gobierno mexicano.

El presente trabajo se encuentra integrado por cuatro capítulos tendientes a cubrir los objetivos antes mencionados y para ratificar o rechazar las hipótesis. En el primero de estos capítulos analizamos los principales lineamientos contenidos en el modelo neoliberal para contar con una base teórica de los cambios ocurridos en la economía internacional a finales del siglo pasado y que impactaron a nuestro país propiciando una apertura comercial inesperada.

El capítulo segundo hace una breve recapitulación de algunas de las políticas económicas implementadas en México y América Latina a partir de la década de los treinta con la finalidad de lograr la tan ansiada estabilidad económica y el desarrollo en estos países del Tercer Mundo. De igual forma se hace una somera revisión histórica de las condiciones económicas prevalecientes en México a partir de 1940 con la finalidad de obtener los elementos que propiciaron la transición del modelo nacional revolucionario al neoliberalismo. Y se analizan los principales cambios en la política comercial externa de México a partir de 1982, derivados directamente de la adopción del modelo neoliberal y que desembocaron en la apertura comercial que da origen a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y a la nueva relación emprendida por nuestro país con Canadá.

En el tercer capítulo se enfatiza como a través del interés derivado de los Estados Unidos, durante la presidencia de Ronald Reagan, de conformar una zona de libre comercio con Canadá que daría como resultado finalmente la firma del ALC se iniciaría la gestación de una nueva relación entre Canadá y México. Pues justamente derivado del interés de mantener lo poco que Canadá había ganado de dicho Acuerdo, al anunciarse las pretensiones estadounidenses de la firma de un acuerdo similar con México, Canadá decide unirse a las conversaciones y lograr su completa integración a los resultados de las negociaciones. Y debido a la importancia que revisten tanto el ALC como el TLCAN en el nuevo tipo de relación entre México y Canadá, se realiza un breve análisis para conocer sus alcances y límites como marcos reguladores de los intercambios comerciales entre los tres países.

Finalmente el cuarto capítulo, punto medular de la tesis, trata aspectos relacionados primeramente con el proteccionismo norteamericano sobre exportaciones mexicanas con el objetivo de mostrar solo algunos de los conflictos más conocidos en materia de intercambio comercial entre México y Estados Unidos que han desembocado en polémicas medidas restrictivas no arancelarias sobre determinados productos mexicanos para frenar su ingreso al mercado norteamericano, provocando con ello graves problemas a los exportadores de nuestro país al no contar con mercados alternos para la colocación de los productos por la premura de las circunstancias.

La segunda sección del capítulo esta integrada por los antecedentes históricos en la relación México-Canadá, de lo cual se desprenden los motivos por los cuales ambas naciones se habían encontrado tan distantes una de la otra, unidas básicamente solo por lazos políticos diplomáticos. Los cuales parecían difíciles de sobrepassar debido al enorme espacio ocupado por los Estados Unidos en la agenda de ambas naciones.

La tercera sección se enfoca a cuestiones de comercio entre México y Canadá a partir de la firma del TLCAN, con el cual nace un nuevo tipo de relación entre ambos países mucho más compleja y centrada en aspectos de comercio e inversión. Y en donde por primera vez se muestra un interés sólido de la clase exportadora e inversionista por conocer más acerca del otro país con la finalidad de identificar nuevos espacios de oportunidades.

Para concluir, en el apartado cuarto se hace un análisis a la economía mexicana y canadiense para comprobar que ambas economías sean complementarias, una vez confirmado el hecho se elabora un cuadro que partiendo de cifras nacionales y canadienses nos brindará aquellos renglones en los cuales es posible incrementar nuestro comercio y en cuales ya no, por ser de baja demanda o por no contarse con la capacidad exportadora para cubrir el nivel de importaciones canadiense por parte de México.

Capítulo I

Hacia una revisión del modelo neoliberal apoyado por el FMI.

Hablar de neoliberalismo es tener que remontarse al siglo XIX y referirse forzosamente a clásicos como David Ricardo o Adam Smith quienes aseguraban que la economía se regía por fuerzas naturales, aparentemente. Una fuerza invisible tendía a estabilizar automáticamente los desperfectos en el ámbito económico, a dicha fuerza le fue otorgado el nombre de “mano invisible”, la cual era considerada de origen divino. En estos parámetros, cada uno de los individuos, actuando sin la menor limitante y en búsqueda de sus intereses tenderían a generar su riqueza y a su vez, y sin el afán de ello, a lograr el bienestar del resto y de la misma Nación.

“Vista así, la teoría neoclásica le confiere a las libres fuerzas del mercado y a la decisión individual de las personas un papel central...” (1). Como es evidente, el Estado deja de jugar un papel significativo y se limita a sus funciones más mínimas como sería cuidar de la integridad de los habitantes y del país en sí ante los ataques del exterior, jugando por lo tanto un mero papel de guardián de la seguridad.

Así la injerencia que tantas veces se vio justificada con el modelo keynesiano queda anulada, al considerarse perjudicial la intervención estatal en actividades de tipo económico, político y hasta social. Ya que según argumentos de los propios liberales, esto lleva al paternalismo estatal, en el cual los individuos no desarrollan sus capacidades al máximo y de alguna forma los convierte en seres mediocres.

(1) Arturo Ortiz, “Política Económica de México 1982-1994”, p.14

Retomando dichas ideas y tratando de amoldarlas al entorno internacional de crisis económica a finales de los 70's, surge un hombre llamado Friedman quien hace suya la labor de recordar al mundo cada uno de los preceptos que en su conjunto conforman lo que ahora conocemos como modelo neoliberal, al cual toma como la única salida viable del hoyo en el cual se encontraban tanto los países industrializados como los no industrializados. Así, las ideas clásicas que ya en su momento habían sido descartadas por su ineficacia vuelven a ser aplicadas a una realidad por demás transformada.

Como podremos ver a lo largo del presente capítulo, a través del análisis de los planteamientos del neoliberalismo, no podemos hablar propiamente de una teoría económica al referirnos a este modelo, pues la serie de contradicciones intrínsecas en el así lo hacen saber. Razón por la cual el capítulo uno además de plantearse como objetivo llevar una revisión de las bases que conforman el neoliberalismo busca a un mismo tiempo hacer evidentes algunas de las contradicciones con las que cuenta tan simple esquema económico.

El punto medular en el cual gira la teoría del neoliberalismo se sitúa en la inflación, fenómeno que de forma simplista se adjudica de manera automática al factor monetario únicamente, sin tomar en cuenta nada más. Friedman, al igual que los clásicos, asegura que la inflación es la causa directa del exceso de dinero en circulación, de lo cual no hay otro responsable más que el propio Estado.

“El neoliberalismo se impone como crítica monetarista al intervencionismo estatal y por ende, la reducción del Estado se radicaliza. En esta nueva etapa se plantea un ataque extremo al activismo económico del Estado, pues esto fue lo que suscitó el malestar económico inflacionario y el estancamiento de la economía mundial”. (2)

(2) Campos, Rocío, Ortiz, David “Limite y alcances del neoliberalismo como paradigma actual” en Revista de Relaciones Internacionales, No.69 enero-marzo 1996, p.36

Frente a la responsabilidad que los neoliberales le otorgan a la intervención del Estado surge toda esa ideología por reducirlo al máximo en todo tipo de actividades ya que su injerencia solo entorpece las libres fuerzas del mercado. Y es aquí justamente donde el concepto libertad toma relevancia. Ya que aparece como antagónico frente al intervencionismo que hasta ese momento había llevado el Estado en todos los niveles: económico, político y social.

Así el neoliberalismo marca como fundamento para el desarrollo de las naciones a la libertad en todos los sentidos, comenzando por la libertad individual. Los neoliberales argumentan que bajo este precepto cada uno de los seres tiende a su desarrollo máximo en la búsqueda de su bienestar.

Se desarrolla un espíritu netamente individualista, suprimiendo el sentimiento de lo social, en el que cada hombre llegará a sus fines sin reparar en los medios. Ello nos hace pensar que este concepto de libertad no resulta benéfico para la gran mayoría de los integrantes de una nación puesto que al perseguir determinados fines solo los más favorecidos podrán obtenerlos en detrimento del resto de la población.

Pese a ello los seguidores de esta corriente señalan lo siguiente: "En el terreno social, el neoliberalismo retoma y promueve (a favor del funcionamiento óptimo de sus planteamientos económicos) la cultura del individualismo del liberalismo clásico; es decir, un sistema de clases flexible en el que los individuos poseen plena libertad de pensamiento, de trabajo y de expresión, por citar algunas; a partir de lo cual se genera e incentiva la igualdad de posibilidades para acceder a mejores niveles de bienestar"(3).

(3) Ibidem, p.37

Sin embargo pocas cosas están más alejadas de la realidad. Puesto que en una sociedad como la nuestra las desigualdades son una constante que difícilmente se pueden eliminar. Pensemos en el simple hecho de que factores como la cultura y la economía nos determinan hasta cierto punto a ejercer un rol en nuestras vidas.

Así pues tenemos que el hijo de un obrero y el hijo de un empresario jamás contarán con oportunidades semejantes menos aún iguales para competir. El junior muy seguramente tendrá acceso a educación en las mejores escuelas del país o bien en el extranjero, contará así mismo con el dominio de un idioma extranjero o quizás con más, como consecuencia de sus posibilidades económicas; de igual forma tendrá acceso a la tecnología de su clase como apoyo a su desarrollo intelectual, solo por decir algo a las computadoras. Mientras que en el caso del hijo del obrero éste se verá limitado a estudiar en escuelas públicas en las que difícilmente se puede llevar a cabo el dominio de un idioma extranjero de manera seria, más grave aún resulta pensar que tal vez este individuo tenga la necesidad de abandonar su educación en niveles básicos debido a las carencias de su clase.

De esta manera lo único que podemos presenciar es lo que normalmente se conoce como la ley de la selva en la cual solo subsiste el más fuerte. Esto adaptado a nuestra realidad deja claro que solo aquellos con el poder económico necesario estarán en condiciones de competir, mientras que el resto tendrá por fuerza que limitarse a ser simples espectadores.

Muy contrariamente al precepto clásico retomado por los neoliberales que señala: “el individuo, al buscar su propio beneficio en un sistema económico de dejar hacer y dejar pasar, logra, además de una óptima asignación de los recursos y la maximización del beneficio de la colectividad, la garantía de la ocupación plena” (4).

(4) René Villarreal, “La contrarrevolución monetarista”, p.50

Dejando de lado el plano social del modelo del neoliberalismo pasaremos a enfocarnos en los preceptos económicos que tanto Friedman como sus seguidores han puesto de nuevo en boga en todo el mundo a través de organismos económicos internacional como el Fondo Monetario Internacional.

A simple vista podría no comprenderse la razón del papel de propagadores ideológicos que fungen los sujetos internacionales de carácter financiero. Sin embargo si nos remitimos al eco que lograron las políticas monetaristas en Estados Unidos durante el gobierno de Reagan a tal forma que éste hizo asesor suyo a Friedman, ello nos dará pautas para comprender las políticas implementadas por el FMI en países con problemas de desequilibrio en sus principales variables económicas y por ende con niveles de endeudamiento externo relevantes.

Partiendo del hecho del papel preponderante que juega Estados Unidos en instituciones como el FMI es lógico que utilice a éste como intermediador en la aplicación de políticas económicas que convengan a sus intereses, en las cuales ve una forma de seguir explotando a las naciones pobres de manera un tanto indirecta.

“La idea de la aplicación de estas fórmulas, es ajustar las principales variables de su economía, no propiamente que solucione su crisis interna para que se genere un desarrollo económico y social, sino para que se organice la explotación de los recursos naturales, humanos y financieros en función de asegurar el pago de la deuda externa” (5).

No esta por demás señalar que bajo la implementación del modelo neoliberal, a través del FMI, Estados Unidos recuperó de alguna forma la hegemonía que a partir de la década de los setentas se había ido mermando lentamente. Ya que como podremos observar posteriormente, este modelo permite a la unión americana tener injerencia directa sobre cuestiones económicas y políticas al interior de los países endeudados. Además de la explotación que implícitamente tiene sobre el factor humano y los recursos naturales.

(5) Arturo Ortiz, “Política económica de México”, p.14

“Al término de la Segunda Guerra Mundial, la supremacía económica y política de Estados Unidos resulta aplastante. Al finalizar los setentas ya se observan cambios significativos y se puede hablar, si bien no de pérdida de su papel hegemónico, sí de un deterioro más o menos significativo. En este sentido, el proyecto de reestructuración global de Reagan (frente al campo socialista, frente a otras potencias capitalistas y frente a la periferia capitalista) persigue un objetivo muy evidente y explícito: recuperar la ofensiva y la vieja posición hegemónica” (6)

Así pues, el Fondo Monetario Internacional sería el organismo que a partir de la década de los ochentas, funcionando como mero instrumento regulador de los Estados Unidos, implementaría en los países endeudados una política basada en el desmantelamiento del Estado. Bajo pretexto de conseguir el saneamiento de las finanzas públicas a través de políticas como: reducción del gasto público, eliminación del déficit presupuestal y la reducción física del Estado.

En la reducción del gasto público las recetas del Fondo Monetario Internacional son claras hay que eliminar, hasta donde sea posible, inversiones en obras públicas y gasto social como la educación y salud. Ya que el peso de dichos elementos afecta de manera negativa las cuentas nacionales. Los neoliberales consideran las inversiones en estos ámbitos como no redituables al Estado.

Sin embargo pierden de vista el sentido abstracto que dichas concepciones conllevan para la gran mayoría de la población, y más si dichas políticas están siendo puestas en marcha en países pobres como lo son Argentina, Chile y México, solo por señalar algunos casos. En tales sitios es justamente donde el gasto público no puede ser reducido por las consecuencias que trae consigo.

(6) José Valenzuela, “Crítica del modelo neoliberal” p.21

En este tipo de países la inversión Estatal es la gran maquina que impulsa el crecimiento económico pues las obras que reactivan la economía están auspiciadas por el gobierno. Estamos hablando de construcciones importantes y regulares (en termino de tiempo) como lo son escuelas, hospitales, carreteras, vivienda, etc.

“Pero lo más importante es que en un país como el nuestro, la inversión pública es básica para el crecimiento de la economía y la privada es complementaria. Es decir, se trata de un país altamente dependiente de las inversiones y gastos del gobierno, en especial para atenuar el problema del desempleo, que quiérase o no, el Estado da trabajo a mucha gente en virtud de que el sector privado es insuficiente para ello” (7).

Retomando el punto referente al gasto social como la educación y salud, queda claro que estos servicios si bien no eran suficientes para las grandes masas de pobres en condiciones de un Estado keynesiano menos aun lo serán bajo los lineamientos neoliberales. De tal forma la población que por su condición se ve obligada a emplear dichos servicios tendrá que ajustarse a los nuevos márgenes en donde la atención será necesariamente de menor calidad justamente por el recorte en el gasto público.

O en el peor de los casos, una parte significativa de la población tendrá que resignarse a la idea de no tener acceso a educación y salud. Lo cual inevitablemente nos lleva a un estado de alarma en tanto que una sociedad sin educación y salud no puede tener futuro. Y menos aún lo que en un principio del capítulo se comento: igualdad de oportunidades.

De este tipo de situaciones justamente es de donde la clase más poderosa va tomando ventaja sobre los pobres y lo que en un futuro inmediato da lugar a aquella selección natural de la cual tanto habló Darwin.

(7) Arturo Ortiz, Ob. cit. pp. 28-29.

Es así como por medio de la reducción del gasto público, las recetas neoliberales buscan el saneamiento de una Nación. Sin embargo es importante resaltar el hecho de que el déficit presupuestal no es el resultado directo únicamente de inversiones aparentemente no redituables para el Estado. Aquí habría que analizar el papel que jugaron los grandes burócratas para llevar a un desequilibrio más significativo a las cuentas del gobierno.

Ya que como recordaremos lamentablemente bajo el Estado Keynesiano se vieron florecer grupos en el poder que aprovechándose de los privilegios que les daba su posición en el gobierno tendieron fácilmente a la corrupción, saqueando en muchas de las ocasiones aquellos ingresos del Estado que provenían de la recaudación de impuestos. Y que por si fuera poco la mayoría de las ocasiones éstos eran recolectados de las clases menos favorecidas de la Nación. Mientras que las grandes empresas privadas y extranjeras eran exentadas de tales obligaciones, en aras de fomentar a la inversión privada.

Referente a la eliminación del déficit presupuestal baste señalar que el neoliberalismo da por terminado todo tipo de subsidios por parte del Estado, golpeando fuertemente con ello a las clases más desprotegidas.

Íntimamente ligado al propósito de la eliminación del déficit público se encuentra la reducción del Estado, la cual debe no solo verse reflejada en su no intervencionismo en cuestiones económicas. Si no que plantea la venta de empresas paraestatales que se consideran poco o nada eficientes, se inicia un proceso de privatización de manera masiva de las empresas que tiempo atrás estuvieron a cargo del gobierno y pertenecieron a la sociedad en su conjunto.

De igual forma en las pocas empresas que quedan en manos del gobierno comienza una depuración a su interior que consiste en el despido masivo de empleados en cargos que aparentemente carecen de importancia y pueden ser eliminados sin consecuencias para el funcionamiento de la empresa sin tomar en cuenta el resultado que ello trae para la sociedad en su conjunto.

“Los jóvenes sin trabajo obviamente formarán pandillas, tenderán al alcoholismo, las drogas y como consecuencia final, a la delincuencia. También se sumarán a las filas del subempleo, ahora conocido como “economía informal”, creando ejércitos de vendedores ambulantes, quienes con un ingreso de miseria apenas viven a nivel de subsistencia” (8)

Pasemos ahora a la libertad económica que el neoliberalismo tanto pregona como esencial para lograr una economía sana, libre del actuar del Estado. Ya que debido a los desequilibrios causados por este en su necio empeño intervencionista, Friedman concluye que el Estado no debe rebasar la actividad de supervisor económico, limitándose a la tarea de garantizar la operación correcta de las leyes del mercado.

Así las propuestas neoliberales resaltan la libertad económica con la cual deben contar los hombres de negocios para invertir en aquellas áreas que a su interés convenga, sin limitantes de ninguna índole.

En el ámbito comercial el profesor Ortiz señala en su libro “Política Económica de México”, que la libertad económica conlleva directamente a un libre juego a los monopolios ya que al no encontrar restricciones en materia de producción así como de fijación de precios ellos son quienes resultan mayormente beneficiados de estas políticas

“Esto obliga a otorgarles todas las facilidades a los grupos monopólicos poderosos para que especulen, y que el Estado limite su acción, lo que se presenta para acrecentar el serio proceso especulativo que también incide en la inflación. En efecto, los grupos más poderosos manipulan la oferta de productos sin controles de precios, ni restricciones a las grandes corporaciones monopólicas. Así se llega a acuerdos entre monopolios” (9)

(8) Arturo Ortiz, Ob. cit., p.29

(9) Ibidem, p.34

Resulta importante señalar que si bien en la época de los clásicos como Smith y Ricardo los precios eran fijados en base a la oferta y la demanda, esta ley queda hoy sin valor alguno debido justamente a la aparición de un elemento tan poderoso como los monopolios. Los cuales de alguna forma han venido a sustituir al Estado con su intervencionismo en ciertas variables mercantiles como lo son los precios.

Es sorprendente ver el poder que han aglomerado estos “sujetos” en nuestra sociedad, a tal grado que cuentan con la facilidad de fijar los precios que a ellos convienen tomando en cuenta los costos de los insumos y el margen de ganancia que en su producción deben llevar, protegiéndose de esta forma ante cualquier crisis económica por grande que esta parezca.

En lo que a salarios respecta se suscita algo parecido, estos no dependen ya de la competitividad de un mercado, sino más bien de políticas recesivas que llevan al despido de una fuerza de trabajo considerable que termina por formar lo que conocemos como “ejército de reserva”, el cual funciona como presión para que quienes aun cuentan con un empleo cuiden de este y terminen por resignarse a sus bajos salarios.

“En economías con mercados oligopolios -como la mayoría de las actuales- los precios no son el resultado del libre juego de oferta y la demanda, sino de decisiones administrativas que las empresas realizan sobre la base de reglas o principios de fijación de precios que toman en consideración la evolución de los costos. De igual modo, los salarios no se determinan en un mercado competitivo, sino a través de negociaciones colectivas en las cuales las fuerzas políticas relativas juegan un papel central”(10)

(10) Rosario Green (comp.), “ Los mitos de Milton Friedman” p.159

Como podemos concluir de lo anterior, el precepto de libertad económica absoluta beneficia de forma directa a los grandes monopolios internacionales, en tanto que la pequeña y mediana empresa ven reducidas sus oportunidades en el mercado y tienden frecuentemente a desaparecer por su incompetitividad ante los grandes monopolios internacionales.

Por otro lado y frente a la libertad de los monopolios en la fijación de precios, la gran mayoría de la población se ve afectada por los altos costos en los productos, lo cual finalmente termina por producir inflación, justamente lo que Friedman trata de frenar con la aplicación de las políticas de corte neoliberal.

Otro aspecto esencial de esta política económica es la enorme promoción que se hace a la libertad financiera, hablando propiamente del libre flujo de capital especulativo, el cual es agresivo y casi carente de regulación. Gracias a la apertura de los mercados de valores promovidas a nivel internacional por Estados Unidos y que hasta el momento ha provocado enormes daños a naciones como México, Corea o Brasil .

El último precepto neoliberal pendiente por revisar es referente a la apertura tanto a las mercancías como a las inversiones provenientes del exterior. “En el esquema se considera a la inversión extranjera como la salvación del país, por lo que no hay que ponerle trabas para que venga, sino antes al contrario, hay que dismantelar controles a ésta y atraerla mediante una política de salarios bajos, apoyos fiscales a las industrias de exportación y libertad para que traigan y se lleven capitales conforme a sus intereses”(11)

Por su parte, Friedman considera que el libre comercio lleva implícito beneficio para todas las naciones participantes en los intercambios ya que lleva a las naciones a un proceso de complementariedad tal en el cual unos obtienen de los otros lo que no son capaces de producir.

(11) Arturo Ortiz, Ob. cit. p.34

“...a mayor libertad de intercambio, mayor posibilidad para explotar las ventajas que hombres y países tienen para producir, mejor que otros, ciertos productos, especializándose en su elaboración y adquiriendo con base en su producción sobrante, una vez descontado su propio consumo, todos aquellos bienes en cuya elaboración no son tan eficientes”. (12)

Aparentemente para Friedman la importancia del comercio internacional va más allá de lo económico para inclusive servir como promotor de la armonía internacional a través de la cooperación entre Estados.

Sin embargo deja de lado el hecho de que los intercambios pueden llegar a ser desiguales entre países ricos y pobres, lo cual a la larga trae consecuencias económicas difíciles de sortear para los países pobres. Comencemos por señalar que éstos últimos encontrándose en plena desventaja ante las economías de primer mundo se ven reducidos a ser simples proveedores de recursos naturales y mano de obra en la mayoría de las ocasiones.

Mientras que los países desarrollados por su parte inundan los mercados de los países pobres con toda cantidad de productos y servicios que únicamente generan la salida de capital hacia las potencias. Agudizando de dicha forma los desequilibrios internos y externos implícitos en economías como las del Tercer Mundo.

“Si bien es cierto que en el siglo XIX las partes que comercializaron se beneficiaron, no lo hicieron todas en igual medida, y en el presente siglo puede observarse que el comercio internacional se ha convertido en una nueva forma de explotación y de la acentuación de las desigualdades entre los países”. (13)

(12) Rosario Green, Ob. Cit., p.31

(13) Ibidem, p.33

Capítulo II

Del proteccionismo relativo a la apertura comercial en México.

2.1 Políticas económicas adoptadas en México y América Latina.

Para comprender el cambio de política económica suscitado en México a partir del año de 1982 es necesario hacer un recuento breve de las características principales de los distintos lineamientos económicos implementados por los gobernantes de México a partir de la década de los treinta para llegar finalmente al sexenio de Miguel de la Madrid, periodo en el cual se da aparentemente un giro drástico en el modelo económico a seguir y se rompe con la tradición proteccionista que se había venido aplicando desde mucho tiempo atrás.

Iniciaremos por recordar someramente tres marcos económicos adoptados no sólo por México sino por toda América Latina en la búsqueda por lograr un desarrollo económico estable. Bajo tal objetivo se han implementado básicamente tres modelos a seguir: el keynesianismo, el modelo de la CEPAL y el más reciente el neoliberalismo.

Las teorías de Keynes son puestas en marcha a partir de los años treinta ante la existencia de una crisis de carácter violento, como resultado de deducciones que apuntaban a que ésta era producto directo de un rompimiento en la relación producción-salario. Es decir que los niveles de producción habían aumentado considerablemente después de la Primera Guerra Mundial, pero no así los ingresos para la clase trabajadora. Lo cual llevó a un exceso de oferta mientras que la demanda se mantenía fija.

Frente a este fenómeno la solución al problema era reactivar el consumo a través de la intervención activa y abierta del Estado. Al Cual se le da el papel de regulador económico. "Keynes admite y predica la intervención del Estado, ya que reconoce una falla de los mecanismo del mercado para la regulación global, la determinación del nivel de inversión y del desempleo. Pero limita el papel del Estado a la regulación global ya que supone que los mecanismos del mercado no fracasan para resolver el problema de la asignación de recursos".(1)

(1) Héctor Guillen, "Orígenes de la Crisis en México 1940-1982", p.17

De esta manera Keynes señalaba la intervención del Estado como necesaria para resolver ciertos desajustes de la economía que eran incapaces de solucionarse de manera natural. De igual forma hace notar que solo a través del Estado se lograrán niveles plenos o casi plenos de empleo ante la incapacidad de la iniciativa privada para lograr dicho objetivo. Keynes aseguraba que el pleno empleo se encargaría de llevar a cabo una correcta asignación de recursos.

Bajo estos parámetros, el Estado debe asumir como responsabilidad interferir en la economía cuando se presenten fenómenos que desestabilizan a esta y rompen con el crecimiento económico. En esta óptica el Estado pasa a controlar el aspecto económico en todos sus niveles haciendo a un lado a las libres fuerzas del mercado que habían ya demostrado su incapacidad de brindar auto estabilidad al mercado.

El otro lineamiento económico a resaltar pertenece a la escuela cepalina, ante la preocupación de lograr salir del subdesarrollo en América Latina surgió una corriente de estudiosos preocupados por obtener una política económica acorde a la realidad de la zona, dejando de lado todas las teorías de importación que difícilmente responderían a las necesidades de una América empobrecida.

Como representante de dicho movimiento podemos nombrar a Juan F. Noyola, también llamado padre del estructuralismo, quien aseguró que los problemas de los cuales padecían la mayoría de los países de Latinoamérica obedecían a desequilibrios estructurales reales que finalmente desembocaban en inflación.

“El primer economista latinoamericano que planteó el origen estructural de la inflación fue Juan Francisco Noyola Vázquez en su artículo clásico ‘El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos’, que data de 1956 y cuyos puntos de vista fueron después retomados y desarrollados por el chileno Oswaldo Sunkel en 1958”.(2)

(2) René Villareal, “La contrarrevolución monetarista,” p.160

Noyola explica en tal artículo que el problema de la inflación lejos de provenir de factores monetarios, como lo señalan seguidores de clásicos como David y Smith, se deriva de cuestiones más complejas relacionadas directamente de los desequilibrios existentes en la actividad económica.

El artículo contenía, entre otras cosas, reflexiones acerca de que para encontrar aquello que produce inflación es necesario tomar en cuenta aspectos inherentes a cada país, ya que era imposible generalizar o hacer reglas para todas las naciones. Partiendo de ello habría que prestar atención en todos aquellos elementos que produzcan desequilibrios en la economía y no solo eso sino también identificar a los elementos que se encargan de propagar tales desequilibrios.

Noyola argumenta que los elementos que originan desequilibrios estructurales pueden ser...“de naturaleza estructural (distribución de la población por ocupación y diferencias de productividad entre los sectores de la economía), dinámica (diferentes ritmos de crecimiento entre los sectores productivos) e institucional (comportamiento del sector público y privado...Las presiones inflacionistas fundamentales tienen su origen a menudo en desequilibrios de crecimiento situados casi siempre en dos sectores: el comercio exterior y la agricultura...Los mecanismos de propagación pueden ser variados pero de costumbre se reducen a tres tipos: el mecanismo fiscal, el mecanismo de crédito y el mecanismo de reajuste de precios e ingresos”.(3)

El economista cepalino concluye su artículo señalando que si bien el freno de la inflación se puede lograr a costa del desempleo y estancamiento es preferible por sobre todo tener presente la inflación, asegura que el elemento central de preocupación no es propiamente la elevación de los precios sino más bien la inequitativa distribución de la riqueza a la cual lleva este fenómeno. Y advierte que la inflación debe ser combatida evidentemente pero nunca basándose en una sola política económica sino más bien con varias, pero tomando en cuenta el país en cuestión.

(3) Héctor Guillén, Ob. Cit. p.25

Queda por analizar someramente el modelo neoliberal, al cual ya se le ha dedicado un capítulo completo por ser este el modelo en boga, que parte de los lineamientos de clásico como Ricardo o Smith atribuyendo al factor monetario la responsabilidad de la inflación.

Tomaremos como primer defensor de este modelo al austriaco F.A. Hayek, perteneciente a la escuela de Viena, uno de los hombres que más crítico al modelo keynesiano en tanto que mientras los verdaderos economistas se habían dado a la tarea de demostrar que el mercado por sí mismo era capaz de corregir los desequilibrios en la economía, Keynes propugnaba por un Estado intervencionista, concepción ésta netamente regresiva desde el punto de vista de Hayek.

Al término de la Segunda Guerra Mundial surge una nueva corriente tendiente a la defensa de las ideas clásicas, esta vez el movimiento es encabezado por el ya tan conocido Milton Friedman y su escuela de los *Chicago boys*. Quienes de ninguna manera aceptan la regulación del Estado en aspectos económicos.

Con Friedman al frente, los monetaristas critican el papel secundario que Keynes da al factor moneda en el proceso inflacionario, ya que la tesis central de ellos es que justamente la inflación depende de la masa monetaria en circulación en una economía. Y contrariamente a lo señalado por Keynes, los monetaristas insisten en la capacidad autorreguladora que tiene el mercado para absorber o disolver aquellos elementos que interrumpen su equilibrio.

“Por lo tanto el Estado debe desaparecer como agente económico, dando paso a un mayor liberalismo económico. El libre mercado, la libre empresa y el libre mercado internacional junto con una política monetaria restrictiva y no discrecional son los prerequisites para el óptimo funcionamiento del sistema capitalista”.(4)

(4) René Villareal, Ob. Cit, p.99

Ante este pensamiento, el Estado debe quedar reducido a simple regulador de la masa monetaria en circulación y velar por la seguridad de los individuos y el país, pero no más. Ya que entorpece a la economía y es capaz de llevarla a desajustes graves.

2.2 Algunos antecedentes de política económica en México a partir de 1940.

En el presente apartado se realiza una breve revisión de los distintos caminos seguidos en materia económica en México, básicamente a partir de 1940, para resaltar solo los hechos más trascendentales surgidos como consecuencia de la implementación de dichas políticas. En especial aquellos que repercutieron de manera directa sobre el desequilibrio externo en la balanza de pagos. Ya que solo a través de este análisis contaremos con mayores elementos para comprender los cambios que aparentemente rompen con la tradición en materia de economía seguida por muchos años por el Estado mexicano y que más tarde desembocaría en un cambio radical en material de política comercial con el exterior.

Iniciemos por analizar el periodo de 1940 a 1955, el cual se encuentra enmarcado por el siguiente fenómeno: un crecimiento significativo en la economía aunado a un proceso de inflación alarmante.

Es importante resaltar que durante estos años surge un desequilibrio externo notorio en la balanza de pagos, a excepción del periodo de la Segunda Guerra Mundial en el cual se muestra un saldo positivo en la cuenta corriente, pero una vez pasado el año de 1945 la situación se torna de nuevo desfavorable para México en tanto que los niveles de importaciones aumentan en desproporción a nuestras exportaciones. Y no sería sino hasta la guerra de Corea en 1949 cuando de nuevo se da un excedente en la cuenta corriente. Pero en general aparece como una constante el desequilibrio externo en la balanza durante todo este periodo.

La actuación del Estado es básica en estos años ya que su participación en la economía es sumamente activa en lo que respecta al gasto público, se destinan importantes sumas de capital a la inversión en obras públicas. Lo cual se vio reflejado en la activación sufrida en la mayoría de los sectores económicos de la nación.

Como medida compensatoria para los desequilibrios en la balanza de pagos en esta etapa de la historia en nuestro país, el Estado recurre directamente a la creación de dinero. En tanto que consideraba peligroso recurrir a una reforma fiscal con el objetivo de captar mayores recursos del pueblo mexicano, o más bien dicho de los empresarios nacionales e internacionales quienes hasta el momento gozaban de numerosos beneficios en esta materia.

De manera general podemos señalar que la política imperante dentro de este conglomerado de años es de carácter keynesiano en tanto que se inclina por un alto nivel de participación estatal tendiente a sentar las bases para llevar a cabo un proceso de industrialización favorecido de alguna forma por las condiciones internacionales de la Segunda Guerra Mundial.

Así, se establecen los cimientos de una política proteccionista en materias de importaciones, la cual se vería consolidada de manera más clara a partir de 1956 con los llamados permisos previos de importación. "La política proteccionista de permisos previos de importación era imprescindible para configurar condiciones de ganancia y estimular el desarrollo industrial. Era importante evitar un proceso de competencia con importaciones y garantizar un mercado cautivo a los productores nacionales..." (5)

El Estado invierte de manera decisiva no solo en la construcción de infraestructura que ayude al crecimiento de la industria sino que además inicia la creación de empresas públicas tendientes a brindar servicios en sectores tan importantes como el de energía, comunicaciones, etc.

(5) Arturo Huerta, "Liberalización e inestabilidad política en México", p. 106-107

Retomando el fenómeno de la inflación a lo largo de este periodo cabe señalar la conclusión a la cual llegó Noyola :

“Por lo que respecta a la inflación, Noyola sostiene que en México la presión fundamental proviene de la incapacidad de las exportaciones para aumentar a la misma velocidad que la economía interna. Esto provoca desequilibrios en la balanza de pagos y las devaluaciones sucesivas con cambios en el nivel de precios...Por lo que toca a los mecanismos de propagación, Noyola piensa que el más fuerte ha sido el mecanismo de precios y de ingresos, debido al alto grado de monopolios que existe en la economía mexicana. Este alto grado de monopolios permite a los empresarios repercutir sobre los precios de las mercancías y de los servicios las presiones inflacionistas. Este no fue el caso para los asalariados, de tal suerte que ésta época se caracterizó por una creciente desigualdad de los ingresos”.(6)

Por lo que toca al desequilibrio externo en la balanza de pagos Noyola opina que esto obedece a la necesidad de llevar a cabo un nivel alto de importaciones justamente por el proceso de industrialización que se esta viviendo en este momento. Ya que se hace inminente la importación de bienes de capital para las empresas en desarrollo. Mientras que por otro lado las clases económicamente favorecidas presionan con sus demandas de bienes de consumo sobre el nivel de importaciones. En tanto que este mismo proceso de sustitución de importaciones crece de manera muy lenta en relación con la demanda del mercado interno.

Las exportaciones por su lado prácticamente se mantienen estáticas, en este caso hablamos básicamente de materias primas. Y por lo que respecta a las exportaciones de manufacturas, esto es casi imposible en un país en el cual justamente apenas esta creciendo la industria, ya que resulta evidente que la calidad de los productos se encuentra seguramente en desventaja a nivel internacional con todos aquellos bienes de consumo provenientes de naciones industrializadas.

(6) Héctor Guillén, “Orígenes de la crisis en México: 1940-1982”, p. 31

Además de lo anterior resulta evidente el desequilibrio en la cuenta corriente ocasionado por la diferencia de precios de los productos importados contra nuestras exportaciones, pues como es ampliamente sabido los bienes de capital y los bienes de consumo tienen costos mucho más elevados y estables que las exportaciones de materias primas.

“Las características indicadas en el comportamiento de las importaciones y exportaciones en una economía en proceso de crecimiento llevaron a Noyola a concluir que un país en desarrollo tiende a padecer un déficit en su balanza comercial y consecuentemente en el conjunto de sus transacciones corrientes con el exterior”.(7)

Pasemos ahora a la época llamada de desarrollo estabilizador en México que abarcó aproximadamente de 1956 a 1970. Esta a diferencia del periodo anterior se caracteriza por un crecimiento sostenido de la economía acompañado a su vez por un control sobre la inflación. Aunque el desajuste en la cuenta corriente siguió siendo una constante.

Uno de los elementos importantes a resaltar en esta nueva fase de la política económica es el interés que muestra el gobierno por la atracción de inversión extranjera, la cual jugará un papel fundamental junto con los préstamos del extranjero para combatir los desajustes en la cuenta corriente.

El gobierno se plantea aumentar el ahorro y la inversión. Hablando de inversión directa, esta recibió un trato muy especial en estos años a través del otorgamiento amplio de subsidios y de la disminución de precios en productos y servicios provenientes de empresas paraestatales. Por su parte, la captación de ahorro se llevó a cabo por medio de tasas de interés altas, lo cual volvía al ahorro sumamente atractivo.

(7) René Villareal, “La contrarrevolución monetarista” p. 164

“El mecanismo de aliento al ahorro y a la inversión del sector privado, gracias a los subsidios y exoneraciones fiscales, originó que el Estado tuviera que recurrir al endeudamiento interno, y sobre todo externo, para financiar su déficit. Se piensa que esta forma de financiamiento es mucho menos inflacionaria que la utilizada en la época precedente (1940-1955), ya que no se recurre a una expansión primaria de moneda.”(8)

Es aquí justamente donde localizamos los primeros antecedentes de la recurrencia a la deuda pública externa como mecanismo de ajuste a los desequilibrios en la balanza de pagos y, por supuesto, para generar crecimiento en la economía mexicana. Así notaremos que a partir de la década de los cincuenta el aumento en la deuda externa es considerable año con año, hasta llegar al momento en que se tenga que recurrir a los mismos prestamos al extranjero para cubrir los pagos por servicio de la deuda.

De esta forma, recurriendo a los prestamos al extranjero, en lugar de la creación de dinero en el Banco Central, se logró frenar a la inflación. Lo cual repercutió de manera favorable sobre la clase trabajadora. Sin embargo quizás los más beneficiados a lo largo de esta política fueron los empresarios quienes gozaron de amplias facilidades en materia fiscal y a través de los apoyos recibidos por los bajos precios en bienes y servicios provenientes del gobierno.

De manera amplia podemos concluir con este periodo señalando que la política económica implementada en estos años tuvo un carácter netamente mexicano, es decir en este caso no se trato de amoldar a una política de importación que posiblemente no coincidía con las características y las necesidades por las cuales estaba atravesando el pueblo mexicano.

Se recurrió a una política económica en la cual aparecía como premisa continuar con el proteccionismo a las importaciones, a un mismo tiempo que se promovía de alguna manera el liberalismo en materia de inversión privada mientras que el Estado replegaba su participación en el sector público.

(8) Héctor Guillén, Ob. Cit., p.37

Por último en este repaso histórico nos resta el periodo correspondiente de 1971 a 1976. En el cual encontramos que pese a los esfuerzos realizados en el periodo anterior por frenar la inflación, nuevamente esta vuelve a tomar fuerza en tanto que el crecimiento económico apenas se percibe, frente a un déficit en cuenta corriente y del sector público cada vez más dramático.

Como hemos visto, el Estado había venido jugando un papel muy dinámico en la economía mexicana desde 1940 inyectando capital a ésta cada vez que era necesaria una reactivación en los distintos sectores de la producción. Pero no solo eso sino que con motivo de brindar un apoyo más significativo a los empresarios en el afán de llevar al país a una industrialización, el Estado se negó a llevar a cabo una reforma fiscal que le permitiera allegarse de recursos frescos.

De igual manera mantuvo e incluso redujo precios en bienes y servicios ofrecidos por paraestatales con el mismo objetivo, lo cual ocasionó que la gran mayoría de las empresas al cuidado del gobierno dejaran también de ser rentables en tanto que al no actualizarse los precios de los bienes y servicios de estas las cifras que comenzaron a arrojar fueron rojas.

Ante este panorama, el gobierno decide continuar recurriendo a la deuda interna y externa antes que afectar a la inversión privada por medio de una reforma fiscal o actualizando tarifas.

“Fue la mayor disponibilidad de endeudamiento externo lo que permitió financiar el déficit externo, las deficiencias productivas, las ganancias monopólicas y la dinámica económica, postergando así la necesidad de reestructurar el aparato productivo para disminuir sus deficiencias”.(9)

(9) Arturo Huerta, Ob. cit., p.110

Tabla 1**México: Deuda Externa Acumulada**
(Millones de dólares)

Años	Total	Deuda pública	% del total	Deuda privada	% del total	% del PIB
1971	7640	5545	72.6	2095	27.4	19.5
1972	7695	5064	65.8	2631	34.2	17.0
1973	11153	7971	71.5	3182	28.5	20.2
1974	14524	9975	68.7	4549	31.3	20.2
1975	20093	14449	71.9	5644	28.1	22.8
1976	25893	19600	75.7	6293	24.3	37.7
1977	29338	22912	78.1	6426	21.9	36.1
1978	33416	26264	78.6	7152	21.4	31.9
1979	39083	29757	76.1	9326	23.9	29.1
1980	48781	33813	69.3	14968	30.7	26.5
1981	69000	48800	70.7	20200	29.3	30.8
1982	87500	68400	78.2	19100	21.8	66.2
1983	93800	74700	79.6	19100	20.4	73.5
1984	96600	78100	80.8	18500	19.2	61.4

Fuente: II Informe de Gobierno, Anexo Estadístico, Histórico 1985
José Manuel Quijano, México: Estado y Banca Privada
Centro de Investigación y docencia económica, México.

Tabla 2**México: Servicio de Deuda Externa**

Año	Amortización deuda pública	Intereses deuda pública	Otros intereses	Total
1970	565.6	290.9	130.0	985.6
1971	511.1	310.0	140.0	961.1
1972	601.4	420.0	160.0	1181.4
1973	896.5	580.0	200.0	1676.5
1974	688.0	850.0	270.0	1808.0
1975	855.1	1260.0	410.0	2525.1
1976	1156.2	1670.0	410.0	3236.2
1977	2295.0	1970.0	430.0	4659.0
1978	4264.3	2570.0	540.0	7374.3
1979	7285.9	3740.0	840.0	11865.9
1980	3723.4	5440.0	1420.0	10583.4
1981	4806.2	8220.0	2900.0	15926.0
1982	5270.4	8400.0	2900.0	16570.4
1983	4589.9	7340.0	2500.0	14429.9
1984	1691.1	9336.0	2378.7	13405.8
1985	2005.8	8012.4	1904.7	11922.9

Fuente: Banco de México, Sector Externo, varios números.
Estadísticas históricas de la Balanza de Pagos 1970-1978.

La cuenta corriente por su parte continuaba con sus problemas tradicionales y más aún ante la crisis internacional del 73, esto independientemente de los problemas de carácter estructural a los que se refería Noyola en relación con la incapacidad de crecimiento a un mismo nivel de las exportaciones contra el nivel de las importaciones y las fluctuaciones en los precios de nuestras materias primas y aun el rezago cualitativo en nuestros productos de consumo para competir a nivel internacional.

Para hacer frente al déficit en la balanza de pagos, el Estado continuó solicitando prestamos al extranjero, sin embargo a estas alturas las consecuencias de tales deudas comenzaron a sentirse de manera más fuerte. Ya que por un lado había que hacer frente a los pagos por la inversión directa captada del exterior, esto básicamente por medio de la salida de capital nacional por concepto de remesas. Por otra parte estaban latentes los pagos por inversión indirecta y por si esto fuera poco el pago por servicio de deuda se tornaba ya alarmante.

Ante estas y muchas otras presiones financieras y con el fin de corregir el desequilibrio externo, el gobierno mexicano decidió llevar a cabo una devaluación, abandonar el tipo de cambio fijo y el sistema de flotación controlada.

Es importante resaltar que frente a la política económica emprendida por el gobierno se suscito una totalmente contraria por parte del Banco Central, la cual se inspiraba en preceptos neoliberales, propugnando por la implementación de restricciones monetarias.

“Por un lado, la voluntad gubernamental, que bajo la presión de la miseria y de las luchas sociales, quería implementar una política económica diferente a la del desarrollo estabilizador; por el otro, la ortodoxia monetaria y financiera del Banco Central que, alentada por el ascenso de la ola monetarista en América Latina, quería a cualquier precio imponer la estrategia económica del FMI...”(10)

(10) Héctor Guillén, Ob. cit., p.53

**Saldo de la balanza comercial y en cuenta corriente
(Millones de dólares)**

<u>Año</u>	<u>B. Comercial</u>	<u>C. Corriente</u>
1970	-1.038.7	- 1 187.9
71	- 889.9	- 928
72	-1.095.7	- 1 005.7
73	-1 820.7	- 1 528.8
74	-3 295.4	- 3.226.0
75	-3 637.0	- 4 442.6
76	-2 644.4	- 3 683.3
77	-1 054.7	- 1 596.4
78	-1 854.4	- 2 693.0
79	-3 162.0	- 4 870.5
80	-3 700.0	- 7 223.0
81	-4 510.0	-12544.3
82	6 584.5	- 2684.5
83	13 761.2	5418.4
84	12 799.3	4238.5
85	8 406.0	541.0

Fuente: Estadísticas históricas, Balanza de pagos 1970-1978, Banco de México.

Como era de esperarse, como resultado de los conflictos o disidencias entre el gobierno y el Banco Central vino una especie de crecimiento mezclado con frenos constantes en la economía. Lo que desembocó en desastres sociales más que en los beneficios planeados por el Estado para las clases menos favorecidas.

Y justamente partiendo de todos estos fenómenos de los cuales hemos venido haciendo un recuento en esta breve reseña, encontramos la respuesta al por qué del cambio tan drástico en política económica al interior de nuestro país: déficit en las finanzas públicas, inflación, desequilibrios en la cuenta corriente, incremento de importaciones frente a una estabilidad, o incluso disminución, en las exportaciones y deuda pública con el extranjero son justamente los factores que determinaron el futuro económico de nuestro país. En el apartado siguiente analizaremos de manera más amplia la transición del proteccionismo al neoliberalismo en México y los enormes cambios derivados de tal hecho en materia de política económica exterior orientada a la apertura comercial..

2.3 Transición del modelo nacional revolucionario al neoliberalismo en México.

Los graves desequilibrios en la balanza de pagos trajeron a México, básicamente a partir de 1976, un crecimiento más que substancial en los niveles de deuda pública en el extranjero. Se hizo evidente la incapacidad del Estado para continuar generando crecimiento al carecer de recursos monetarios nacionales. Y después de la devaluación de dicho año ante la insolvencia financiera de México y con el objetivo de acceder a un nuevo préstamo, nuestro país suscribió con el Fondo Monetario Internacional (FMI) un acuerdo de estabilización.

Este hecho es básicamente el parte aguas que para 1982 provocara una ruptura total con el “modelo económico revolucionario” manejado por varias décadas. Ya que como recordaremos, el FMI se encuentra ya en estos momentos impregnado de una política monetarista, la cual por el poder de intervención que Estados Unidos mantiene sobre este organismo internacional, el FMI esta obligado a propagar el neoliberalismo partiendo de la necesidad de créditos de los países subdesarrollados, esencialmente.

De tal forma, que al suscribir un acuerdo con el FMI como requisito para la obtención del préstamo, éste obliga a cumplir al país en cuestión ciertos lineamientos que tienden, aparentemente, a corregir los desequilibrios en la balanza de pagos y que son eminentemente de carácter monetarista.

“El acuerdo de estabilización firmado con el FMI fue un acuerdo de catorce puntos que fijaba ciertos objetivos al gobierno mexicano para el periodo 1977-1979. Estos objetivos apuntaban sobre todo a la reducción del déficit del sector público, la limitación del endeudamiento externo, la elevación del precio de los bienes y servicios públicos, la limitación del crecimiento del empleo en el sector público, la apertura de la economía hacia el exterior y la represión de los aumentos salariales.” (11)

(11) Héctor Guillen, “Orígenes de la crisis en México 1940-1982”, p.54-55

A juzgar por la cita anterior, aparentemente el neoliberalismo quedaba formalmente instalado en México a partir de este momento. Sin embargo un hecho sumamente importante permitió de alguna forma a México evadir la política establecida por el FMI, este hecho fue el descubrimiento de importantes yacimientos petroleros que inclusive colocaban a nuestro país como la sexta potencia en esta materia.

Lo que es más, los mismos descubrimientos petroleros dieron a México la posibilidad abierta de contar con mucho más financiamiento proveniente del exterior. No había posibilidad de limitar financieramente a un país con tales recursos naturales puesto que éstos mismos aseguraban un crecimiento importante de la economía y por lo tanto el pago de la deuda adquirida.

Y efectivamente el crecimiento de la economía no se hizo esperar pese a ello los desequilibrios monetarios y financieros se hacían más dramáticos. De igual forma la inflación se vio disparada en estos años.

El petróleo se convirtió así en el principal aval del financiamiento extranjero para México, al mismo tiempo que se colocaba como el principal instrumento del gobierno para intentar corregir el desequilibrio externo. " Las exportaciones petroleras se desarrollaron a una velocidad impresionante, a tal punto que de representar el 27% de las exportaciones totales de México en 1977 llegaron a representar el 61% en 1981".(12)

Pese a todos los esfuerzos por compensar el desequilibrio en la balanza de pagos ello no sucedió. Ya que siguió siendo constante la inflación, el déficit en el sector público y el déficit en la cuenta corriente y que decir de la deuda externa, la cual se tornó cada vez más significativa. De representar 33,416 millones de dólares en 1978, pasó a 69,000 millones de dólares en 1981.

(12) Ibidem, p.56

Cabe mencionar que los créditos a los cuales tuvo acceso México en este periodo provenían principalmente de bancos europeos y norteamericanos en los cuales se habían venido depositando muchas de las ganancias originadas por la explotación del petróleo por parte de numerosos países.

Igualmente importante resulta resaltar el hecho de que la deuda contraída por México tenía características onerosas en tanto que la gran mayoría de ésta era a corto plazo y las tasas de interés variables. Lo que provocó que la carga de la deuda se transformara en una verdadera penuria para el pueblo mexicano y no solo por el elevado monto que ya sumaba en su totalidad sino por los mismos pagos que habían que remitirse al exterior por concepto de servicio de deuda.

“La dinámica propiciada por los recursos provenientes del exterior no generó los recursos necesarios para cumplir las obligaciones financieras derivadas de los préstamos y disminuir las necesidades de recurrir a ellos, sino más bien se cayó en un círculo de sobreendeudamiento externo creciente ”(13)

Ante este ambiente poco alentador en el gobierno de José López Portillo (1976-1982) vino a sumarse otro elemento más con el cual prácticamente nadie contaba, la caída de los precios del petróleo en 1981. Lo que remató en una crisis financiera de niveles nunca antes vistos en nuestro país. “Entre el 13 y el 15 de agosto de 1982 la situación de la reserva financiera de nuestro país era alarmante, pues la reserva del Banco de México había llegado a cero, es decir el país tuvo que declararse insolvente para hacer frente al servicio de la deuda”(14)

(13) Arturo Huerta, “Liberalización e inestabilidad económica en México”, p.69

(14) Arturo Ortiz, “Política económica de México: 1982-1994”, p.46

En este contexto el gobierno optó nuevamente por recurrir a préstamos provenientes del exterior, hablando específicamente del Fondo Monetario Internacional. Y en esta ocasión, a diferencia del año de 1977, si tendríamos que ajustarnos de manera total y sin excepción alguna a los lineamientos neoliberales fijados por este organismo.

Con la firma de la Carta de Intenciones en el último año de gobierno del Lic. José López Portillo México asumía su compromiso de realizar un proceso de reestructuración completo en la economía que le permitiría salir del desequilibrio al que lo había llevado la ejecución de políticas erróneas según el FMI.

Al llegar al poder el Lic. Miguel de la Madrid, dio seguimiento fiel a los lineamientos económicos heredados del gobierno anterior y prácticamente comenzó su sexenio con la firma de una segunda Carta de Intenciones justamente para comprometerse con el FMI a dar continuidad a la política monetarista.

“Como en todas las cartas de intención que se firman ante el FMI, el gobierno de México plantea una serie de medidas de política económica para alcanzar los objetivos antes mencionados:

Con respecto al renglón fiscal de las finanzas públicas se plantea:

- ◆ Un abatimiento de la evasión y una ampliación de la cobertura del sistema impositivo.

Con respecto al gasto público las propuestas son

- ◆ Una elevación de precios y tarifas de bienes y servicios ofrecidos por el sector público;
- ◆ Una racionalización del gasto;
- ◆ Una revisión del gasto corriente;
- ◆ Una racionalización de los subsidios a la producción y al consumo, tratando de que se reorienten a los grupos de menores ingresos

Con respecto a la política monetaria se trataría de :

- ◆ Fijar tasas de interés que estimulen el ahorro y la intermediación financiera;
- ◆ Fomentar el desarrollo del mercado de valores.

Con respecto a las relaciones con el exterior se plantea:

- ◆ El control de cambio generalizado instaurado en condiciones de crisis se ira adecuado conforme lo aconseje la situación interna y externa...
- ◆ Se racionalizara el sistema de protección incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y los requisitos de licencia previa para importar".(15)

Todos estos puntos fueron recogidos en el plan de gobierno bajo el nombre de Programa Inmediato de Reordenación Económica. En el cual se introdujeron como objetivos el incremento del ahorro interno, el combate a la inflación, la estabilización del mercado cambiario y el impulso a la inversión productiva y el empleo.

De tal manera que, para lograr la captación de mayor ahorro interno, el gobierno decidió llevar a cabo una reforma fiscal que terminara con la tradicional evasión llevada a cabo durante los sexenios pasados. En cuanto al ahorro privado, fueron fijadas tasas de interés atractivas y la implementación de medidas tendientes al fortalecimiento del mercado de valores.

La inflación se pretendía frenar a través de una política basada en el control salarial frente a una oferta constante en bienes y servicios, básicamente estamos hablando de restricciones monetarias de las cuales parte el modelo neoliberal.

En lo que respecta a la apertura comercial, punto medular del convenio, se efectuaron grandes reformas, comenzando por la sustitución de permisos previos de importación por aranceles, permisos que hasta ese momento habían funcionado a la perfección como freno a las importaciones de mercancías provenientes del extranjero.

(15) Héctor Guillén, "El sexenio de crecimiento cero", p.47-48

Pese a no prevalecer las condiciones idóneas para ello en ese momento. “El gobierno mexicano privilegia políticas de liberalización del comercio exterior en momentos en que el país tiene grandes rezagos y deficiencias tecnológicas muy marcadas en relación con los países desarrollados, y cuando además existe escasez y encarecimiento de recursos financieros para poder reestructurar y modernizar el aparato productivo”.(16)

Sin embargo sería hasta 1986 cuando la apertura al extranjero tomaría un aspecto más formal al ser informado por el Lic. Miguel de la Madrid el ingreso de México a la organización internacional del GATT, la cual tiene como objetivo la promoción de los intercambios comerciales entre los países que suscriben sus acuerdos, a través de la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.

Pasemos ahora a examinar los resultados obtenidos a partir de la implementación del PIRE, el gobierno puso en marcha los aumentos a los bienes y servicios de empresas paraestatales: gasolina, electricidad, teléfonos etc. A un mismo tiempo como resultado de este fenómeno, los empresarios elevaron de igual forma los costos de los distintos productos y servicios y, al no contarse ya con el control de precios, se inició una ola de inflación.

Nuevamente las clases más bajas resultaron perjudicadas de nuevo con este programa en tanto que su poder adquisitivo se veía mermado ante la inflación. Ya que los grandes empresarios quedaron siempre protegidos de la elevación de costos en energéticos por parte del Estado a través del incremento constante de los precios en sus mercancías.

El saneamiento de las finanzas resultó igualmente imposible de lograr en tanto que a pesar de la reducción del gasto público, la actualización de tarifas y más aun la venta de empresas gubernamentales (iniciado en este periodo) el servicio de la deuda externa pesaba como nunca antes sobre nosotros.

(16) Arturo Huerta, “Liberalización e inestabilidad económica en México”, p.118

“Entre 1983-1985, puede decirse que el Estado no puede cumplir con los lineamientos acordados con el FMI, pues se había exigido un déficit del sector público de 7.5% del PIB en 1983 y, en realidad fue de 9.0...También falló el pronóstico para 1984 que se calculaba en 5.5% del PIB y en la práctica fue del 7.7%. Este déficit se disparó en 1985 al 9.6%, al 16.3% en 1986 y a 17.4% en 1987.” (17)

Y la aparente recuperación económica de 1984-85 con el crecimiento del PIB no obedeció de manera directa al plan emprendido sino más bien a un elemento no constante de deuda interna basada en la venta de Cetes, petrobonos, etc.

Ante el inminente fracaso del PIRE, la baja de los precios del petróleo y una inflación aproximada del 103% con relación al año anterior, el gobierno sustituye este programa a finales de 1986 por el llamado PAC (Plan de Aliento y Crecimiento). Es importante resaltar el hecho de que la implementación de este plan surge a raíz de las declaraciones en Estados Unidos por el Secretario del Tesoro James Baker al abrir nuevos créditos para los países con problemas importantes de endeudamiento, el monto al que ascendían tales préstamos era de 20 mil millones de dólares.

En realidad parece ser que el financiamiento norteamericano hacia países en situaciones similares a la de México obedecía, más que a fomentar el crecimiento de la economía, a evitar que se dejaran de efectuar los pagos por concepto de deuda externa. Las condiciones para obtener las líneas de crédito eran básicamente las mismas del FMI, sumándose el pago puntual de la deuda y la apertura al exterior de manera más amplia.

El PAC, al igual que el PIRE, incluía como objetivos exactamente los mismos contenidos en la firma de una nueva Carta de Intenciones con el FMI, como elemento central para obtener el préstamo.

(17) Arturo Ortiz, Ob. cit., p.72

“En esta carta, en realidad, queda implícito el PAC, al señalar que el gobierno se propone lograr:

- Restaurar el crecimiento económico con estabilidad.
- Necesidad de respaldo externo.
- Sujetar el financiamiento externo a los precios del petróleo, pues si bajan se solicitarán más crédito y viceversa.
- Tasas moderadas de crecimiento económico 3 y 4% del PIB.
- Ajuste en los precios de las tarifas del sector público y reducción del gasto público.
- Aumento de los impuestos y combate a la evasión fiscal.
- Proseguir la privatización de las empresas paraestatales, ahora con el criterio de ‘desincorporación’ de las no prioritarias o estratégicas...”
- México reitera la necesidad de contar con 11 mil millones de dólares para el período 1986-1988, como apoyo del programa.
- Política de atracción de capital extranjero, con 100% de capital extranjero y sin trabas de importancia.
- Se aceptará analizar y revisar los avances y evolución del programa conjuntamente con el FMI a finales de 1986 y así delinear las políticas para 1987...”(18)

Lamentablemente el PAC tampoco dio los resultados que se esperaban y el crecimiento del PIB apenas alcanzó el 1.4% a diferencia del 4% planeado y la inflación tampoco fue posible de detenerse, sino muy al contrario esta alcanzó niveles inimaginables como 159%. Se estima que la principal causa de la inflación fue el encarecimiento de los créditos, en tanto que para lograr la captación del ahorro se recurrió a elevadas tasas de interés. Esta por demás señalar que quienes se enfrentaron a mayores problemas para la obtención de créditos en este tiempo fueron las pequeñas y medianas empresas.

(18) Ibidem, p.81

A estos hechos habría que sumársele la caída de la Bolsa de Valores en noviembre del 87 y que daría origen a una macrodevaluación. La atracción de la inversión extranjera a las casas de bolsa se volvió un objetivo primordial para Hacienda, objetivo este que realmente se consiguió a tal grado que muchos de los especuladores retiraron sus inversiones de los sitios donde tradicionalmente las tenían para trasladarlas a México. Sin embargo, el auge en las casas de bolsa no estaba respaldado por un verdadero crecimiento en la economía.

“No podía mantenerse por mucho tiempo una independencia importante entre los precios de las acciones y las condiciones reales presente y futuras de las empresas. Se volvió evidente que las ganancias en la bolsa eran ganancias de papel que no tenían nada que ver con la ganancia real surgida del gasto productivo”(19)

La incertidumbre que ocasionó la caída de la Bolsa Mexicana propició una demanda inaudita de dólares a la cual el Banco de México se vio imposibilitado de afrontar por el daño sobre la reserva monetaria del país. Lo que remató con una nueva macro devaluación.

El último plan en materia de política económica del Lic. Miguel de la Madrid llevó el nombre de Pacto de Solidaridad Económica (a finales de diciembre del 87). Este contemplaba lograr el reajuste sobre la economía mexicana y atacar de manera rápida a la inflación, la cual sumada a la caída de la Bolsa y la devaluación dejaban un panorama desastroso al gobierno venidero.

El ataque a la inflación se haría en esta ocasión a través del manejo eficiente de las cuentas del gobierno y de una reciprocidad en la relación a la elevación de precios y salarios. Básicamente habría que llegar al equilibrio no logrado hasta el momento entre los egresos e ingresos del gobierno mientras que por otro lado se pretendía volver al control de precios por lo menos de los de la canasta básica para evitar de esta forma que el sueldo de la clase trabajadora continuara perdiendo poder adquisitivo. Implementando a un mismo tiempo aparentemente un reajuste salarial.

(19) Héctor Guillén, “El sexenio del crecimiento cero”, p.91

La política comercial establecía el mismo modelo de apertura al exterior, el cual ya se venía dando desde tiempo atrás de manera gradual. En materia de política monetaria se marcaban para los tres primeros meses (diciembre, enero y febrero) la fijación de tasas altas que paulatinamente disminuirían, limitando a un mismo tiempo la emisión de créditos para evitar caer de nuevo en la inflación.

“La estrategia del Pacto simplemente consistió en castigar en mayor grado a los salarios a fin de reducir la demanda y con ello detener los precios. Esto se puso en evidencia, las mediadas aplicadas inmediatamente a la publicación del PSE en diciembre de 1987, fueron:

- Aumentar un 15% los salarios,
- Aumentar un 80% en promedio las tarifas de la luz, gasolina, teléfonos y otros servicios.
- Detener el ritmo de deslizamiento del peso.”(20)

El Pacto sufrió algunas modificaciones durante los primeros días de marzo reduciéndose a los siguientes planteamientos: un nuevo aumento salarial reducido al 3.0%, continuidad a la libertad cambiaria (sosteniendo el tipo de cambio), en lo referente a los precios, que se habían incrementado fuertemente durante diciembre, enero y febrero, se planteaba su congelamiento durante marzo y no más aumentos a bienes y servicios provenientes del gobierno, así como bajas tasas de interés bancarias. Medidas con las cuales finalmente se logró frenar la inflación.

Al término del mes de marzo el Plan fue reestructurado nuevamente con la única variable, respecto al mes transcurrido, de no aumentar salarios. Lo cual de hecho resultaba ridículo al tomar en cuenta que el último aumento había sido de un 3.0%. Ante el freno de la demanda provocado por la pérdida de valor salarial y ante los aumentos indiscriminados en casi todas las mercancías, era lógica una disminución en la demanda global que repercutió de manera positiva en la disminución de la inflación.

(20) Arturo Ortiz, “Política Económica de México 1982-1994”, p.96

Como último punto de este apartado resta por referirnos al periodo presidencial del Lic. Carlos Salinas de Gortari, en el cual se implementarían de manera más agresiva las políticas neoliberales provenientes del FMI. Dejando claro que no habría un regreso al nacionalismo revolucionario, sino muy por el contrario, el país entraría de lleno a una libre economía en la cual el Estado quedaba al margen.

Fácil resulta imaginar que este nuevo gobierno partía de condiciones adversas no solo a nivel nacional, con desequilibrios por demás preocupantes en la economía, sino también internacional ya que con el término de la guerra entre Irak e Irán los precios del petróleo sufrirían nuevamente una caída dramática repercutiendo de manera negativa en la cuenta corriente.

“Para hacer frente a esto, se solicitaron nuevos créditos por 3 500 millones de dólares, con lo que la deuda pública externa se engrosó hasta 108 500 millones y como es natural el servicios que ocasionaba, baste recordar que por cada mil millones de dólares que se contratan, se tenían que pagar a una tasa de 10% anual, aproximadamente 100 mil millones de dólares”.(21)

Salinas de Gortari delinearía su política comercial a seguir durante los próximos seis años en un plan denominado Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico el cual se ajustaba perfectamente a la política del gobierno anterior, y más aún después del préstamo solicitado a la banca internacional.

Los lineamientos del PECE se resumen de la siguiente manera: un reajuste nuevamente sobre precios de bienes y servicios del gobierno pero en este caso dejando fuera a los energéticos básicamente para evitar que apareciera nuevamente la inflación, continuidad a la apertura comercial reduciendo aranceles, reajuste a los precios del sector privado con el fin de no quedar rezagados respecto a los internacionales, reducción o eliminación total a las trabas para la inversión proveniente del extranjero y la renegociación de la deuda externa.

(21) Ibidem, p.107

Como podremos observar en seguida, por fin el PECE obtenía logros que no fueron posibles con la administración anterior pese a que en la mayoría de los casos esto se debió al proceso de austeridad al que se vio sometida la gran mayoría de la población mexicana o bien a la implementación de medidas compensatorias a la economía, las cuales cabe destacar que no corrigen los desequilibrios de raíz sino solo los compensan tal y como su nombre lo indica.

Uno de los logros más importantes se relaciona con la estabilidad del tipo de cambio, a través del sistema de paridad fija implementada, la dolarización y especulación casi desaparecieron, sin embargo este mismo hecho trajo una contrariedad ya que las importaciones aumentaron significativamente y mientras que las exportaciones se mantuvieron constantes o con ligeras reducciones.

Solo que en esta vez la cuenta corriente parecía no verse afectada gracias a un factor importante en esos momentos: el aumento más que considerable en la inversión extranjera, la cual se depositaba de manera masiva en la Bolsa Mexicana de valores ante las grandes ganancias ofrecidas por el gobierno en este sector.

La inflación también se redujo nuevamente partiendo de una política monetaria restrictiva, a través de la reducción dramática en gasto público, encarecimiento crediticio y control salarial. Elemento este último que se había venido afectando desde el sexenio pasado para reducir la demanda de bienes y servicios.

En lo que a saneamiento de las finanzas públicas se refiere, este también se cumplió gracias a una reforma fiscal implementada de manera enérgica y de mayor manera por la venta de un gran número de empresas paraestatales, lo que repercutió en grandes ingresos para el Estado y en el término de pago por grandes nóminas a empleados.

De este factor se desprende un hecho negativo para la población, ya que un número importante de trabajadores quedaron desempleados, por una parte, al reducirse el nivel del aparato burocrático en las empresas que aun quedaron bajo la tutela del Estado y, por otro lado, debido a las reestructuraciones surgidas al interior de las empresas que fueron vendidas a la iniciativa privada. Lo cual volcó en problemas sociales como el incremento en la inseguridad y en el aumento de la población dedicada a actividades como el comercio ambulante.

Pasando al punto de la deuda externa, el gobierno emprendió negociaciones con la banca internacional enfocadas a la reducción de ésta. “Con el aval y el apoyo del Club de París y el FMI, se acordó renegociar 48 500 millones de dólares, a los que se les consideró ‘deuda vieja’. Se acordó reducir el principal en un 35%, pero con base en el canje de deuda por bonos llamados ‘cero’ y por canje de deuda externa por capital a través de las operaciones swap”(22)

Como resultado de las negociaciones la deuda llegó a ser en 1994 de 82 millones de dólares, lo cual propiamente no resolvió el problema pero de alguna forma lo aminoró. En tanto que los pagos por concepto de servicio de la deuda continuaba siendo significativo.

Por motivos prácticos hasta aquí solo se han tratado los cambios más relevantes en política económica interna en México, sin embargo en el siguiente apartado podremos apreciar de manera amplia los sucesos derivados de la implementación del neoliberalismo en México sobre el área de política comercial externa. Punto por demás de interés en el desarrollo de este trabajo por los sucesos a los que dio lugar la apertura comercial, como fue el caso de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

(22) Arturo Ortiz, Ob. cit., p.137

2.4 Cambios en la política comercial exterior de México a partir de 1982

En el presente apartado se efectúa un análisis de los principales cambios en política comercial externa a partir de la instauración del neoliberalismo en nuestro país, para de esta forma poder comprender la apertura comercial emergida en México en el periodo de gobierno del Lic. Miguel de la Madrid y acentuada de manera visible durante la presidencia del Lic. Carlos Salinas de Gortari, sexenio justamente en el cual tuvo lugar la firma de un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá.

Como ya se ha señalado en el capítulo anterior a partir de 1982 se vivió un cambio radical en materia económica en México, viéndose afectada también la política de comercio exterior practicada hasta el momento por nuestros gobernantes.

La política de comercio exterior dio un giro completo enfocándose desde el gobierno del Lic. Miguel de la Madrid, pero más firmemente durante la presidencia del Lic. Carlos Salinas de Gortari, al establecimiento de un modelo totalmente renovado, basado en la apertura al exterior de nuestra economía.

“Por apertura al exterior de la economía mexicana debemos entender la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados Sistemas de Permisos Previos”.(23)

(23) Arturo Ortiz, “Introducción al Comercio Exterior de México”, p.161

Así, se inician desde 1982 una serie de estrategias inclinadas a lograr el objetivo de apertura comercial a un mismo tiempo que se implementan medidas para el fomento de exportaciones no petroleras. Sentando con ello las primeras bases para lograr incrementos significativos en las exportaciones y abrir de esta forma oportunidades para la industria nacional en el extranjero.

El Plan Nacional de Desarrollo, 1982-1988 fue la base de los cambios en materia de comercio exterior, en el se establecía la preocupación del Presidente por iniciar una verdadera modernización industrial que llevara de la mano al incremento de los niveles de exportaciones. De igual manera se planteaba ya en este documento una apertura comercial, pero aún de manera discreta.

“Durante el gobierno de Miguel de la Madrid se integraron, supuestamente, nuevas estrategias de desarrollo basadas en las siguientes premisas (mismas que el gobierno de Salinas de Gortari retoma para su política de comercio exterior);

1. Desarrollar un sector industrial exportador más fuerte;
2. Sustitución selectiva y eficiente de importaciones de bienes de capital y productos intermedios;
3. Desarrollo del sector petrolero y principalmente la petroquímica;
4. Una mayor dependencia del ahorro interno.” (24)

La preocupación de impulsar las exportaciones hizo que los esfuerzos se dirigieran fundamentalmente a aquellos sectores de la economía que contaban con ventajas competitivas reales, es decir, las empresas que mayor apoyo recibieron fueron aquellas de gran capacidad productiva y ventajas cualitativas no fácilmente alcanzadas por alguna otra nación.

(24) José Ignacio Martínez, “La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial”, en Rev. de Relaciones Internacionales, No.62, abril-junio de 1994, p.80

Uno de los hechos que cristalizó la puesta en marcha de una nueva política comercial fue sin duda la eliminación de permisos previos de importación así como los ajustes efectuados sobre aranceles en el año de 1985, para de esta forma abrir paulatinamente a la industria nacional a la competencia extranjera. Y prepararla para enfrentar, con calidad y mejores precios en sus productos, a sus competidores internacionales pero en mercados extranjeros.

Sin embargo serían los dos años siguientes los que sin duda marcarían el completo cambio en la política de comercio exterior al buscarse además del aumento de las exportaciones la diversificación de éstas, que hasta el momento seguían girando en su mayoría alrededor del petróleo.

Por otro lado, el ingreso de México al GATT en el año de 1986 vino a revolucionar ya de manera general el comercio exterior de nuestro país al tener que ajustar sus políticas a las normas internacionales de dicho organismo. Lo cual se vio reflejado evidentemente y de manera pronta sobre la reducción arancelaria efectuada por las autoridades mexicanas sobre un importante número de productos importados.

“En el memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México (que formó parte del Protocolo de Adhesión de México al GATT), se enuncian cuatro políticas que inciden en el ámbito del comercio exterior:

- a)Racionalización de la protección;
- b)Fomento a las exportaciones;
- c)Franjas y zonas libres
- d) Negociaciones comerciales internacionales” (25)

(25) Ibidem, p.81

Como consecuencia directa de la adhesión de México al GATT vinieron una serie de cambios substanciales en la apertura comercial de nuestro país que se vio plasmada en la drástica reducción entre 1987 y 1989 de los aranceles en un número importante de fracciones, de tal manera que el arancel máximo para 1987 ascendió a 40%. Y para el año siguiente fue de tan sólo 20%. En tanto que para 1989 el arancel más alto correspondía a 9.5%.

Por su parte, las importaciones controladas por medio de permisos previos constituían ya solo el 25% del total de las importaciones en 1988 y en 1989 el 13%, ya que recordemos dichos permisos estaban siendo gradualmente sustituidos por aranceles.

“Ante esto, el Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles, los que resultan ser de carácter librecambista, debido a lo bajo de éstos-del 10 al 20% ad valorem-, lo que es muestra inequívoca de la tendencia de abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para supuestamente obligar a la industria local a que compita con ellas”.(26)

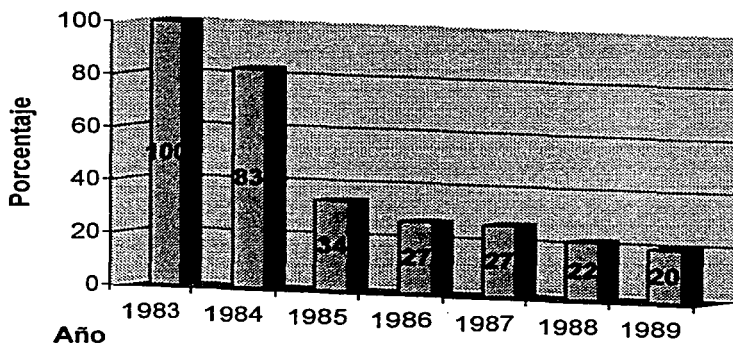
En lo que toca a la política de fomento a las exportaciones no petroleras esta comenzó a dar sus primeros frutos en el sexenio de Miguel de la Madrid, en tanto que al inicio de su gestión administrativa las exportaciones petroleras correspondían a casi el 80% de nuestras exportaciones totales, mientras que ya para 1988 pasaron a constituir solo el 30% aproximadamente. El área que más creció en este periodo fue la de manufacturas.

“No obstante, es importante destacar que antes y después de la apertura, las exportaciones de productos no petroleros han sido los mismos, la diferencia es que éstos productos han aumentado su volumen de exportación, pero no ha habido diversificación de productos y mucho menos de mercados, y esto es una falla de la llamada nueva política comercial”.(27)

(26) Arturo Ortiz, “Introducción al comercio exterior de México”, p. 160

(27) José Ignacio Martínez, Ob.cit., p.83

Desgravación arancelaria. Valor de las importaciones sujetas a permisos previos.



Fuente: Elaboración con datos de SECOFI, 1990.

Estructura arancelaria de la tarifa de impuesto general de importación

	1982	1986	1989
Total de fracciones	8008	8206	11838
Medias arancelaria	27.0%	22.6%	13.1%
Arancel ponderado	16.4%	13.1%	9.5%
Número de tasas	16	11	15

Fuente:SECOFI

Al término del gobierno del Lic. Miguel de la Madrid, al asumir la presidencia Carlos Salinas de Gortari se da una continuidad a la mayoría de los proyectos iniciados durante el sexenio pasado, sin ser la excepción la política comercial externa.

Podría decirse que la única variante en este sentido es la importancia que da el gobierno del Lic. Salinas al hecho de efectuar a la brevedad posible una diversificación en nuestro comercio con el resto del mundo. Razón por la cual se ve una intensa actividad en los principales foros económicos internacionales por parte de México y se inicia la firma de algunos tratados y acuerdos de carácter comercial, hasta llegar a la consolidación del más importante para nuestro país, debido a la importancia de los mercados y la cercanía geográfica, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Una de las políticas más sobresalientes implementadas por el gobierno salinista para consolidar su proyecto de apertura comercial, diversificación de mercancías y mercados es el llamado PRONAMICE (Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior). Dicho programa tenía como objetivos reestructurar la planta productiva del país, por medio de tecnología de primer nivel para hacer más eficiente el proceso productivo y poner a la industria nacional a la altura de las mejores del mundo.

“El PRONAMICE es una estrategia cuyo objetivo es lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, mediante:

- El fomento tecnológico dentro de la planta productiva.
- Racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas.
- El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a las ventajas comparativas.
- El impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien al proceso de exportación.

- La expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente de crédito.
- Una mejor localización industrial y,
- Mediante una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad de los precios”(28)

Sin embargo, pese a todos los esfuerzos encaminados a actualizar la planta productiva del país, para lograr el tan ansiado aumento y la diversificación de nuestro comercio exterior, podemos decir que este es un hecho que hasta el día de hoy no ha rendido los frutos esperados.

La planta productiva sigue contando con tecnología importada básicamente de Estados Unidos a precios muy altos, en un momento coyuntural en que en México y en todo el mundo los préstamos de la banca se encuentran fuertemente restringidos por medio de pagos elevados de intereses, debido entre otras muchas causas por recesiones económicas en la gran mayoría de las naciones.

Las pocas industrias que han tenido acceso a la adquisición de nueva tecnología son esencialmente las grandes empresas. Por su parte la pequeña y mediana empresa ven día a día mermada su capacidad competitiva por el nivel de atraso con el que cuenta la mayor parte de su maquinaria ante la imposibilidad del otorgamiento de créditos por la banca privada.

Como bien puede deducirse de lo anterior, México no ha podido salir del rezago tecnológico con el que cuenta su industria. Esto ha su vez ha hecho imposible a nuestra nación logra una diversificación de mercancías y el aumento del comercio exterior con otras naciones que no sea Estados Unidos.

(28) Arturo Ortiz, Ob. cit., p.170-171

Ello a pesar de la firma de numerosos acuerdos y tratados de comercio como ya antes se mencionó. Solo por citar algunos casos baste recordar el acuerdo de Complementación Económica con Chile y los suscritos con Colombia y Venezuela en el marco del grupo de los Tres, con Costa Rica y con Bolivia, así como el acercamiento con otras regiones como: la Unión Europea, la Cooperación Económica Asia Pacífico y, por supuesto, el TLCAN.

Ni la misma firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el más importante efectuado hasta el momento por México, ha redituado de una manera tan positiva como se planteaba antes y durante sus negociaciones sobre la balanza comercial de nuestro país.

A continuación efectuaremos una breve revisión al Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, para a partir de ello comprender la decisión de este último país de unirse a las negociaciones del TLCAN que originalmente era de carácter bilateral entre México y Estados Unidos. Así mismo haremos un breve análisis de los principales lineamientos del TLCAN para comprender los límites y alcances de dicha base jurídica en la regulación de nuestros intercambios comerciales con Estados Unidos y Canadá.

Capítulo III

Las negociaciones que marcaron la nueva relación México Canadá

3.1 El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá

Hablar de la nueva relación iniciada por México y Canadá a finales del siglo pasado nos obliga sin duda a tratar dos factores fundamentales que de una u otra forma han marcado la pauta en la gestación de un acercamiento comercial sin precedente. Me refiero justamente al Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá y posteriormente al Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

Aunque bien vale la pena señalar que sin la activa participación de los Estados Unidos difícil, o quizá imposible, hubiera resultado imaginar unidos a México y Canadá por un lazo comercial semejante. Con ello no trato de decir que el comercio entre las dos naciones sea de inmensas magnitudes, sino que partiendo de bases tan modestas los logros alcanzados en últimas fechas muestran importantes avances en el intercambio comercial entre las dos naciones.

A diferencia de México, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Canadá se remontan a fechas lejanas, algunas veces más estrechas que otras pero siempre constantes lo cual puede explicarse en parte debido al grado de desarrollo que guarda Canadá en relación a la Unión Americana. Pues recordemos que si bien Canadá no ha llegado a consolidarse como una nación del Primer Mundo sí se encuentra desde hace años dentro de las llamadas 'Potencias medias'

Como uno de los antecedentes mas significativos en la relación comercial entre Estados Unidos y Canadá baste señalar el año de 1845, en el cual se llevó a cabo la negociación de un acuerdo comercial que tenía como objetivo la formación de una zona libre de comercio entre los dos países, el cual a pesar de no haber estado en funciones por demasiado tiempo marcó el principio de una idea que a finales del Siglo XX sería impulsada y desarrollada por el presidente estadounidense Ronald Reagan.

Sin embargo este fue tal solo el principio en un intento por parte de los vecinos de América del Norte por acercar sus economías de una manera más formal y abierta, pues para 1935 se da nuevamente un encuentro en el que se tratan cuestiones relacionadas con derechos aduanales. El cual concluye justamente por la aceptación de ambas partes de llevar a cabo un proceso en el cual los derechos aduanales serían reducidos en distintos plazos. Pero al igual que en el año de 1845 este acuerdo fue de corta duración.

El interés por llegar a acuerdos tendientes a la liberalización del comercio entre Estados Unidos y Canadá se mostró nuevamente en los años siguientes al conflicto de la Segunda Guerra Mundial bajo un ambiente internacional por demás tenso. De hecho ya en este momento Estados Unidos muestra un interés también por México, aunque claro en menor grado que con Canadá debido básicamente al poder económico que ya para entonces representaba este último país.

“Canadá, seguramente sufrió un mayor acoso, en cuanto este país ya representaba un potencial económico de primera línea y era considerado por Estados Unidos como un socio con suficiente estatura económica con el cual compartir una relación ‘más segura’ que con México, especialmente después de 1938”.(1)

(1) Benito Rey Romay (Coor), “La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá, p.199

Pese a la insistencia de Estados Unidos, Canadá desvió su atención hacia procesos internos que en ese momento resultaban prioritarios para la economía como lo fue la implementación de programas tendientes a modernizar la planta productiva acorde a las necesidades internacionales. Pero no con ello fue borrado de las agendas de políticos y económicos canadienses el tema de un acercamiento comercial más estrecho con Estados Unidos.

Obviamente que el aparente desinterés de Canadá por llegar a un acuerdo más comprometedor con Estados Unidos en materia comercial no rompió los lazos económicos que hasta entonces había sido tejidos por ambas naciones. Pero al interior de Canadá comenzó a gestarse una preocupación por reducir de alguna forma el enorme peso que ya para entonces tenía la relación Estados Unidos- Canadá.

Pues se había llegado ya a dimensiones tales que entre el 75 y 80% de las exportaciones canadienses se realizaban de manera única con su vecino del sur, ante tal circunstancia a la llegada de Pierre Elliot Trudeau al gobierno de Canadá trató de girar la vista hacia socios que en el pasado revistieron gran importancia debido a cuestiones históricas, en especial hacia Gran Bretaña.

“Durante estos años se profundizó la discusión sobre la búsqueda de nuevas alternativas económicas y diplomáticas que debilitaran las ataduras de la vecindad estadounidense. Este debate implicó un doble cambio para Canadá, la Tercera opción, como se llamó a este proceso, buscaba no solo la reestructuración económica interna del país sino que también se planteaba su papel, como potencia media de la comunidad internacional”.(2)

(2) Ibidem, p.201

Básicamente durante la década de los setenta la administración de Tradeu siguió esta línea tendiente a buscar un contrapeso a la relación con Estados Unidos, más no fue posible de sostenerse para la siguiente década debido a las condiciones económicas internacionales que se manifestaban adversas para la gran mayoría de las naciones. Y menos aún con fenómenos que dañaban directamente a economías productoras tanto de materias primas como de petróleo, caso este el de Canadá, con la baja en los precios de estos recursos naturales.

Aunado a lo anterior Canadá se vio amenazado por el proceso de regionalización que comenzó a darse en Europa con la formación de bloques comerciales que al llevar a cabo una liberalización comercial entre sí dejaba fuera a las exportaciones canadienses. Y si tomamos en cuenta la enorme dependencia que tradicionalmente ha tenido Canadá con el comercio mundial entonces podremos comprender la difícil situación por la que atravesaba este país.

“Para Canadá, el intercambio mundial es de gran importancia: las exportaciones de bienes y servicios generan una cuarta parte de la riqueza del país, cuya economía industrializada es de tamaño medio, abierta y dependiente del comercio internacional”.(3)

Bajo estas condiciones el gobierno canadiense dio marcha atrás a la políticas emprendidas bajo el nombre de la Tercera opción para dar paso, al igual que en México, a la implementación del neoliberalismo. Que bajo el precepto de apertura comercial cambiaría el destino de ambas naciones.

Este hecho, aunado a la llegada de Ronald Reagan a la presidencia de Estados Unidos, sería elemento claves para la creación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, entrado en vigor el 11 de enero de 1989 y por supuesto también del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

(3) Antonio Avila Diaz, “Canadá, el otro socio”, en Rev. de Comercio Exterior, No. 02, febrero de 1994, p.142

Recordemos que Ronald Reagan fue el gran promotor a nivel internacional del modelo neoliberal y de las bondades que implicaba para todas las naciones la liberalización del comercio. Estados Unidos comenzó una oleada de presiones sobre sus principales socios comerciales y en general sobre todas las naciones que mantuvieran algún tipo de relación comercial con él tendientes a lograr el derribamiento del mayor número de barreras al libre cambio de bienes y servicios.

Así las naciones que por años habían seguido un desarrollo basado en el proteccionismo, caso este tanto de México como de Canadá, iniciaron profundas transformaciones en el plano económico con miras a adecuarse al entorno internacional que parecía dejar fuera de los beneficios de la regionalización a aquellos países con economías cerradas.

“Mientras que los mercados y la producción se mundializaban, Canadá sentía la amenaza no sólo de quedar al margen de la economía mundial si no participaba en esa tendencia, sino que también arriesgaría el propio mercado interno. La salida a este dilema fue el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. La estrategia de negociación fue: ganar el mayor acceso posible a los mercados mundiales para los productores, trabajadores e inversionistas competitivos de Canadá; asegurar el acceso con reglas equilibradas y mutuamente ventajosas y enmarcar este acceso en un acuerdo que incluyera procedimientos expeditos y equitativos para resolver problemas.”(4)

Frente a estas condiciones y como consecuencia directa del sinnúmero de medidas restrictivas tendientes a proteger la economía estadounidense, Canadá inicia negociaciones con su vecino del sur con el objetivo de eliminar en lo posible la vulnerabilidad de ambas naciones frente a la pérdida de mercados en Europa.

(4) Ibidem, p. 144

Tras un intenso periodo de negociaciones, Canadá y Estados Unidos concluyeron el Acuerdo en 1988, para entrar este en vigor a partir del 11 de enero de 1989. Con lo cual el gobierno de Ronald Reagan se mostró ampliamente satisfecho pues el modelo de negociación bilateral habría nuevas expectativas en la forma de hacer negocios en un mundo en el cual el multilateralismo parecía perder vigencia.

“Al pronunciarse por un ‘Acuerdo de América del Norte’ en su campaña electoral de 1980, Reagan mostró una comprensión extraordinariamente intuitiva de las necesidades de Estados Unidos en el hemisferio. Las iniciativas comerciales multilaterales y unilaterales podían tener éxito limitado, las bilaterales en cambio, ofrecían las mejores perspectivas para restituir a Estados Unidos su posición de líder en el incipiente mundo tripolar”.(5)

A continuación encontraremos los elementos más sobresalientes negociados en dicho Acuerdo de manera sintetizada :

Reducción de tarifas: eliminación inmediata o a un plazo máximo de diez años sobre aranceles.

Agricultura: se enfatiza en el hecho de dejar libres de aranceles a este sector, removiendo a un mismo tiempo barreras canadienses al comercio como lo fueron las licencias de importación para determinados productos como la cebada, el trigo y la avena. De igual forma se acordaron medidas tendientes a la liberalización de la venta de carnes entre ambas naciones y el incremento de cuotas de importación en Estados Unidos y Canadá de aves y sus derivados.

Bebidas alcohólicas: el Acuerdo brinda un acceso nunca antes visto para las denominadas bebidas espirituosas y vinos provenientes de Estados Unidos al mercado canadiense, pues tradicionalmente esta había sido un área fuertemente protegida en Canadá

(5) Stephen Clarkson, “Los tratados de libre comercio: la nueva constitución de Canadá” en Rev. de Comercio Exterior, No. 1, enero de 1994, p.33

por medio de la asignación de elevados aranceles a las importaciones que dejaban en desventaja a la producción estadounidense frente a la interna o local.

Industria automovilística: en este sector poco quedaba por hacer a partir del llamado Pacto automovilístico de 1965, con el cual tan solo el 5% del comercio de este ramo entre Estados Unidos y Canadá restaba por abrirse. Con el Acuerdo el objetivo era dejar liberalizado el comercio al 100% a través de la eliminación total de los aranceles así como la anulación del embargo que Canadá mantenía sobre automóviles usados de procedencia estadounidense. Y se asegura que los beneficios derivados de la firma del Acuerdo se limiten únicamente a las siguientes empresas productoras: Ford, Chrysler y la General Motors.

Energía: “Partiendo de que las fuerzas del mercado, y no los controles gubernamentales, deberían ser las determinantes del intercambio, Washington y Ottawa decidieron prohibir las restricciones cuantitativas a las importaciones, los impuestos discriminatorios, los precios mínimos y máximos, entre otras medidas que habían utilizado los gobiernos de ambas partes. Prevalecerán algunas restricciones como las del gas natural, pero se tratará a los productos extranjeros como nacionales”.(6)

Inversión: esta área fue otra en la cual Estados Unidos resultó mayormente beneficiado al lograr que sus inversionistas reciban un trato igual al de los nacionales canadienses. Así mismo Canadá continuará con una política relajada en cuanto a la aceptación de inversión y compra de empresas en su territorio sin un estudio minucioso al respecto. Y finalmente se abre la oportunidad para Estados Unidos de mantener empresas suyas en territorio canadiense pero ya sin participación de capital de éstos últimos.

(6) Pedro Fernando Castro, “El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá” en Rev. de Comercio Exterior, No. 4, abril de 1989, p.340

Cruce de fronteras: el Acuerdo se orienta al libre tránsito de personas de negocios entre las dos naciones, con la finalidad de promover los negocios entre Estados Unidos y Canadá.

Servicios financieros: Canadá contaba ya con amplias facilidades en territorio americano en materia de servicios financieros, pero no así los estadounidenses, quienes a partir de la entrada en vigor del Acuerdo lograron beneficios importantes para sus instituciones financieras. Tal fue el caso de la banca que quedó libre de múltiples barreras del pasado, inclusive se aceptó la entrada al mercado de valores de empresas estadounidenses, sujetándose tan solo a los mínimos requisitos que deben cubrir las mismas empresas canadienses.

Aduanas: "El Acuerdo especifica una rígida regla de origen para asegurar que sus beneficios lleguen solamente a Estados Unidos y Canadá. El trato arancelario preferencial que fija el Acuerdo para productos que incorporen materiales procedentes de otros países se basarán en los cambios específicos en la clasificación de mercancías del nuevo Sistema Armonizado. Algunos artículos requerirán un porcentaje determinado, usualmente el 50% de sus costos de manufactura en Estados Unidos o Canadá para tener derecho a privilegios arancelarios".(7)

Propiedad Intelectual: Lo más relevante respecto a este apartado es el compromiso adquirido por Canadá respecto a los derechos de autor, en tanto que Estados Unidos y Canadá han sido celosamente cuidadosos en la legislación general de propiedad intelectual, por lo que los puntos a cubrir en el Acuerdo eran mínimos.

Adquisición del sector público: se abren las compras del sector público de ambas naciones a los proveedores tanto de Estados Unidos como de Canadá y se pide a éste último país se ajuste a los procedimientos de licitación de su vecino del sur.

(7) Ibidem, p.340

Cultura: en este aspecto Canadá se mostró fuertemente preocupado por una "invasión" cultural estadounidense por lo cual en el Acuerdo se le permite a este país la aplicación de una serie de medidas tendientes a la protección de la identidad nacional. Un ejemplo de ello es la aplicación de subsidios postales a las revistas, de igual forma a una parte de la red protectora de publicaciones, películas y transmisiones televisivas.

Solución de disputas: la aplicación correcta del acuerdo quedará a cargo de una comisión conformada por representantes de ambas naciones, de igual forma las disputas surgidas del constantes intercambio comercial y de servicios serán dirimidas por esta misma institución.

Restricciones cuantitativas: "El acuerdo garantiza que las ganancias obtenidas de la eliminación de aranceles no se pierdan por imposiciones de otras medidas restrictivas. El acuerdo establece reglas estrictas sobre obstáculos a la importación y exportación, y los casos en que tales medidas se podrán imponer. Las empresas estadounidenses se beneficiarán de la remoción del embargo canadiense sobre aeronaves y vehículos usados y de exención de las restricciones del comercio de uranio tratado o enriquecido".(8)

Salvaguardias: el objetivo de este apartado es la protección de la industria nacional de ambos países bajo los posibles efectos negativos que pudiera traer consigo la apertura comercial, por lo cual se establecen reglas en las cuales tanto Estados Unidos como Canadá podrán imponer medidas tendientes a la protección de sus respectivas industrias siempre y cuando se adapten a los lineamientos precisos dictados por el Acuerdo.

Subsidios: Este apartado realmente no incorpora elementos nuevos que faciliten la relación comercial entre Estados Unidos y Canadá, pues las empresas de ambas naciones continúan con el recurso de protección respecto de prácticas desleales a través del uso de las leyes comerciales vigentes. De igual forma los procedimientos antidumping quedaron intactos.

(8) Ibidem, p.341

El resultado del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá para muchos investigadores significó enormes beneficios para la primera nación, en tanto que Canadá cedió en gran parte de los sectores negociados, inclusive a partir de la firma de este Acuerdo Canadá debió ajustar su política económica tanto interna como externa a la norteamericana.

“Washington cedió poco y ganó mucho cuando firmó el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC). A cambio de eliminar aranceles a lo largo de la frontera común, aseguró la supresión de las tarifas canadienses, que en promedio eran dos veces más altas. Mantuvo intacta la soberanía del Congreso para aprobar nuevas medidas comerciales, que podrían llegar a reemplazar el tratado comercial. Evitó negociar una definición de ‘subsidio’ que pudiera reducir el alcance de sus medidas compensatorias contra productores canadienses o eximirlos de la aplicación de otras leyes proteccionistas”.(9)

Para Estados Unidos este sería tan solo el principio de la conformación de un bloque comercial en América del norte que pudiera colocarlo en una posición más ventajosa que la que pasó a ocupar a nivel mundial con la aparición de los primeros bloques comerciales en Europa y América. El siguiente paso para ganar competitividad frente a sus adversarios lo daría al anunciar su intención de entablar pláticas con el gobierno mexicano para llegar a un acuerdo similar al recientemente entrado en vigor con Canadá.

Esta ocasión bajo el impulso del entonces presidente George Bush se hizo del conocimiento tanto del pueblo norteamericano como del mexicano la pretensión de la conformación de una zona de libre comercio entre ambos países. Durante el año de 1990 se hizo común en México escuchar una serie de anuncios publicitarios tendientes a propagar los beneficios que traería consigo la firma de un tratado o acuerdo con estas características con nuestro vecino del norte.

(9) Stephen Clarkson, “Los tratados de libre Comercio: la nueva constitución de Canadá, en Rev. de Comercio Exterior, No.1, enero de 1994, p.34

Ante las enormes perspectivas generadas por la posibilidad de la firma de un tratado de libre comercio el gobierno mexicano encabezado entonces por el Lic. Carlos Salinas de Gortari profundizó la apertura comercial que venía ya gestándose desde 1982 y eliminó todo aquello que pudiera parecer proteccionista para atraer el interés tanto de comerciantes como de inversionistas estadounidenses.

No obstante se presentó un hecho que estaba fuera de los planes del presidente George Bush, Canadá al conocer las intenciones de Estados Unidos respecto a México decide formar parte también del proyecto.

“Esto llegó como un golpe para muchos en la comunidad de negocios canadienses, quienes asumieron que Canadá había negociado un acuerdo bilateral exclusivo con Estados Unidos. Tenían varios temores iniciales: por ejemplo que las compañías canadienses tendrían que competir en el mercado estadounidense en contra de importaciones de un país de bajos salarios. Pero la principal preocupación tenía que ver con la inversión, ya que los acuerdos de libre comercio- al igual que muchos países así lo entiende México-, son en última instancia de inversión”.(10)

Y justamente de esta incertidumbre y preocupación de los canadienses se desprende el lazo más fuerte que ha podido unir a dos naciones que durante década se encontraron por demás alejadas una de la otra: el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. El cual daría surgimiento primeramente a un acercamiento entre los sectores de negocios de ambos países para posteriormente originar el establecimiento de relaciones comerciales que en un pasado fueron casi inexistentes debido en parte a la enorme relación mantenida tanto por México como por Canadá con Estados Unidos y como consecuencia del desconocimiento de ambas economías.

(10) Mónica Vereá Campos (Coor.), “50 años de relaciones México Canadá: encuentros y coincidencias, p.83

“En las negociaciones del TLC con México y Estados Unidos, Canadá partió de tres objetivos básicos:

- i) Lograr el acceso de bienes, servicios y capitales a México- al que se define como una de las economías de más rápido crecimiento y más promisorias del mundo- sobre una base de igualdad con Estados Unidos;
- ii) Aprovechar las negociaciones para resolver varios de los conflictos irritantes con Estados Unidos, surgidos de la más intensa relación comercial y de inversiones de los últimos años, y asegurar, al mismo tiempo, que no se afecten los beneficios de los pactado bilateralmente con su vecino del sur, y
- iii) Mantener a Canadá como un destino atractivo para los inversionistas que desean ubicarse estratégicamente para abastecer el mercado de América del Norte (11)

Los encuentros entre los tres gobiernos no se hicieron esperar y ya para el año de 1992 se anunció de manera formal la creación de un bloque comercial en América del Norte, dándose a conocer la versión final del Tratado que entraría en vigor el 1ro de enero de 1994 entre las partes firmantes: México, Estados Unidos y Canadá.

La noticia del TLCAN fue bien recibida en Canadá, pues ello daba de alguna forma tranquilidad al sector empresarial que en un principio se había sentido excluido de los planes de Estados Unidos, pero sobre todo por la amenaza que ellos sentían por México en materia de atracción de inversiones y por la oferta de mano de obra barata, como ya se mencionó antes.

(11) Antonio Avila Díaz, Ob. Cit. P.144

Mientras tanto en México continuaban presentándose preocupaciones por diversos sectores de la sociedad en relación al Tratado de Libre Comercio, pues se temía que la rápida apertura comercial al exterior colocara en problemas a múltiples empresas que aún no estaban preparadas para enfrentar a las importaciones estadounidense, principalmente.

En tanto que de Canadá poco o nada se hablaba como nuevo socio comercial, pues hasta entonces el trato entre México y dicho país se había limitado tan solo a los político a pesar de los cincuenta años de haber entablado relaciones diplomáticas. Sin embargo el TLCAN vendría a transformar de manera positiva esta relación, de la cual México podría salir beneficiado a través del conocimiento más amplio del mercado y las costumbres de dicho país.

A continuación realizamos una breve revisión de los acuerdo más importantes plasmados en el Tratado para comprender los alcances en la nueva relación entre los tres países signatarios.

3.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Preámbulo

En esta primera parte, “Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio”. (12) Es decir, aquí se señalan los principios del Tratado de Libre Comercio.

(12) Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” (Resumen), en Comercio Exterior, Septiembre de 1992, p.8.

Objetivos y otras disposiciones iniciales

Dentro de las disposiciones se establece la zona de libre comercio entre los tres países de total acuerdo con los reglamentos del entonces organismo económico internacional GATT. "Los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral." (13).

Regla de Origen

Como consecuencia de la desgravación arancelaria que sufrirán las distintas mercancías de Estados Unidos, México y Canadá fue necesario el establecimiento de reglas de origen. Que no son más que normas que determinan que productos son originarios de la zona de América del Norte para asegurar su libre tránsito. "Las reglas de origen disponen que los bienes se consideran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional."(14)

Administración aduanera

Con el fin de evitar controversias entre las tres naciones y para agilizar el libre tránsito de las mercancías que reúnan los requisitos mínimos de reglas de origen se establecieron algunas normas a seguir para las aduanas:

(13) *Ibidem*, p.8

(14) *Ibidem*, p.9

- ◆ Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen;
- ◆ Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos que han de seguir los importadores y exportadores que reclamen trata arancelario preferencial;
- ◆ Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes;
- ◆ Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitida por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse;
- ◆ Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas;
- ◆ Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y los reglamentos uniformes, y
- ◆ Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a las reglas de origen”.(15)

Textiles y prendas de vestir

La sección de textiles agrupa normas destinadas para el intercambio comercial que va desde fibras hasta prendas de vestir terminadas y que prevalecen por encima de otros acuerdos en materia de comercio en productos textiles. Se establecen la desgravación arancelaria a dichos productos considerados originarios de la zona, de manera inmediata o gradual, con un máximo de tiempo para ello de diez años para los productos considerados como sensibles.

Resulta importante el hecho de que Estados Unidos eliminara de manera inmediata las cuotas de importación de la industria textil mexicana que cumple con las reglas de origen. Otro factor importante en esta sección son las salvaguardas como protección para

(15) Ibidem, p.9-10

cualquier país contratante que se vea afectado de manera considerable por el incremento de importaciones textiles de otra nación contratante del TLC.

“En materia textil, el Tratado contiene, reglas de origen específicas que determinan si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario preferencial. Para la mayoría de los productos la regla de origen es de ‘hilo en adelante’, lo que significa que, para gozar de trato preferencial, los textiles y las prendas de vestir, deben elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del TLC. Se establece una regla de “fibra en adelante” para ciertos productos, como hilos de algodón y de fibras sintéticas y artificiales. ‘Fibras en adelante’ significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro. En algunos otros casos también podrán calificar para recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas cuya oferta los países signatarios consideren insuficiente, como seda, lino y ciertas telas para fabricación de casimires”.(16)

Productos automotores

En esta materia los signatarios del tratado se comprometen a liberalizar su comercio por medio de la eliminación de barreras arancelarias sobre productos automotores de la región, entre los cuales se incluyen automóviles, camiones, autobuses y auto partes.

En vehículos Canadá y Estados Unidos llevarán a cabo tal proceso de conformidad con lo estipulado en el ALC. En lo que respecta al trato que dará estados Unidos a las importaciones mexicanas en este sector, se señala la desaparición de tasas arancelarias sobre automóviles de pasajeros de manera inmediata, así como la reducción del 10% en aranceles para camiones ligeros (lo cual tendrá una desgravación total en un periodo no mayor a 5 años). Y la eliminación de tasas arancelarias sobre otro tipo de vehículos en un plazo de diez años.

(16) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” (Resumen), en Comercio Exterior, Septiembre de 1992, p. 12

México por su parte se compromete a cumplir los siguientes lineamientos con importaciones de Estados Unidos y Canadá: reducción inmediata del 50% en tasas aranceles para vehículos de pasajeros y camiones ligeros. Con la diferencia que para los primeros se eliminarán gradualmente en diez años y para los segundos a cinco. Para el resto de los vehículos se plantea una desgravación arancelaria paulatina en un periodo máximo de diez años. Canadá llevará a cabo la desgravación arancelaria correspondiente a vehículos de nuestro país en los mismos periodos en que nosotros lo hagamos para ellos y Estados Unidos.

“De acuerdo con las reglas de origen del TLC, para calificar al trato arancelario preferencial, los productos automotores deberán incorporar un porcentaje de contenido regional conforme a la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos, y a 60% para los demás vehículos y auto partes)”.(17)

En lo que respecta a inversión México autoriza a socios del TLC la participación de hasta el 100% en empresas consideradas proveedoras nacionales de auto partes y en el resto de las empresas hasta de un 49%, y al cabo de cinco años los interesados podrán efectuar también inversiones del 100% en estas otras.

Energía y petroquímica básica

En este punto es importante resaltar que las normas del GATT regulan los intercambios de los tres signatarios del TLC en materia de restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones referentes a bienes energéticos y petroquímica básica; así como de precios.

(17) Ibidem, p.13

En lo resferente a nuestro país: "El Estado Mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes, y en las actividades e inversión en los sectores del petróleo, gas refinación, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad" (18)

"Con objeto de promover el comercio transfronterizo de gas natural y petroquímicos básicos, el TLC establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores tendrán derecho de suministrar contratos de suministro. Así mismo los productores independientes de electricidad, La Comisión Federal de Electricidad (CFE) y las empresas eléctricas de otros países signatarios, tendrán el derecho de negociar contratos de compra y contratos de venta de energía eléctrica. Dichos contratos estarán sujetos a la aprobación por la autoridad competente".(19)

Agricultura

Hablando de agricultura, el TLC establece obligaciones de carácter bilateral entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos. Prevalciendo las reglas del ALC entre Canadá y Estados Unidos.

En aspectos de barreras arancelarias y no arancelarias entre México y Estados Unidos existe el compromiso de suprimir de manera inmediata todas aquellas barreras no arancelarias por medio de la aplicación de sistemas de arancel cuota o en aranceles. Por lo que toca a las barreras arancelarias, México y Estados Unidos se comprometieron a eliminar cerca del 50% de éstas en lo que conforman sus intercambios comerciales, a partir de la entrada en vigor del Tratado. Mientras que los productos restantes con aranceles se verán despojados de estos en un plazo no mayor de diez años, salvo aquellos considerados sensibles a las importaciones, en el caso de México correspondería al maíz y el frijol y para Estados Unidos el Azúcar y el jugo de naranja (en estos casos se fija un periodo de apertura gradual de quince años a partir de la entrada en vigor del TLC).

(18) Ibidem, p.14

(19) Ibidem, p.14

Entre Canadá y México los acuerdos son los siguientes: la eliminación inmediata de barreras arancelarias y no arancelarias a excepción de productos lácteos y avícolas, de igual forma sobre el huevo y el azúcar. Para México los beneficios inmediatos es la autorización que brinda Canadá para la importación de productos como el trigo, cebada, carne de res, ternera y margarina. En referencia a productos hortícolas y frutícolas ambas naciones se comprometieron a la desgravación arancelaria inmediata o de manera paulatina en un periodo máximo de cinco años y para el resto de los productos en un plazo no mayor a diez años.

“Con excepción de los productos lácteos y avícolas, incluyendo el huevo, México sustituirá sus permisos de importación por aranceles, como en el caso del trigo, por ejemplo, o por aranceles- cuota como en el caso del maíz y la cebada. Por lo general estos aranceles se eliminarán gradualmente en un periodo de diez años”. (20)

En agricultura existe también un procedimiento de salvaguardia especial que marca que al momento en que las importaciones agrícolas alcancen determinados niveles que dañen a un país signatario del TLC, este tendrá derecho de recurrir a las salvaguardias dentro de los primeros diez años de la entrada en vigor del Tratado cuando las importaciones provengan de cualquier otro país signatario. Por otra parte se estipula que los tres países se abstendrán del uso de subsidios a las exportaciones pues ello dañaría los intercambios comerciales entre sí, a menos que alguna de las partes importara productos subsidiados de un país no miembro del TLC, o si la parte importadora decide permitirlo pero por medio de la imposición de impuestos compensatorios.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Este apartado contiene una serie de normas encaminadas a evitar que medidas sanitarias y fitosanitarias sean empleadas por cualquiera de los tres países como restricción al comercio. Puesto que el único fin de dichas medidas es la conservación de la salud y la vida tanto humana como animal o vegetal.

(20) Ibidem, p. 15

“El Tratado confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país puede alcanzar tal nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que:

- ◆ Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación de riesgo;
- ◆ Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país, y
- ◆ No se traduzcan en discriminaciones injustificadas o en restricciones encubiertas al comercio”.(21)

Queda establecido un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias para ayudar a garantizar la salud y vida humana, animal y vegetal y para hacer más transparentes los intercambios comerciales entre las tres naciones por medio análisis e investigación científica que garanticen que este tipo de medidas sean empleadas únicamente bajo estos condiciones.

Normas técnicas

“Esta sección se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las normas oficiales, a las reglamentaciones técnicas del Gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen. Asimismo, reconoce el papel fundamental que tales medidas desempeñan en la promoción de la seguridad y la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal y de los consumidores. Los tres países convinieron en no utilizar estas medidas como obstáculos innecesarios al comercio y por tanto colaborarán para mejorar y hacerlas compatibles en la zona de libre comercio”.(22)

Se señala que para la administración de estas medidas de normalización la institución acordada en el Tratado es el Comité sobre medidas de normalización, integrado por miembros de cada uno de los tres países.

(21) Ibidem, p. 16

(22) Ibidem, p. 17

Medidas de emergencia

Este apartado esta relacionado directamente con las salvaguardias a las cuales podrán recurrir cualquiera de los países signatarios del Tratado en caso de ver incrementadas sus importaciones de manera dramática y amenazante sobre su producción nacional, cabe destacar que dichas medidas son de carácter temporal.

En este caso son dos tipo de salvaguardias la bilateral o la global. "Una salvaguardia bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y significativos de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. Una salvaguardia global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países."(23)

Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias

Como el subtítulo lo indica en esta parte se señalan las instituciones que tienen a su cargo la aplicación del Tratado, con el fin de evitar controversias como resultado de su interpretación.

El órgano supremo en esta tarea es la Comisión de Comercio, que cuenta con funcionarios designados por cada país. En un segundo plano se encuentra el secretariado, institución que brinda apoyo de carácter técnico y administrativo a la Comisión en la tarea de solución de controversias.

El procedimiento para la solución de controversias es el siguiente: Se realiza una consulta por parte del gobierno que ve afectados sus derechos por la aplicación de alguna norma del TLC, esta se dirige a los gobiernos de los otros países involucrados (signatarios del Tratado). Quienes no deben demorar la respuesta teniendo como máximo 30 o 45 días.

(23) Ibidem, p. 18

De no obtenerse respuesta alguna en este plazo se convoca a la Comisión de Comercio a una reunión, la cual deberá brindar soluciones prontas a través del uso de buenos oficios y otros instrumentos. En caso de no existir aún una respuesta satisfactoria se pide el establecimiento de un tribunal, el cual puede pertenecer directamente a una instancia del TLC o bien, en otra circunstancia, a una instancia prevista por el GATT. Si la controversia es tratada por una institución del TLC, se da el establecimiento de un tribunal de arbitraje. "Los tribunales tendrán a su cargo presentar conclusiones de hechos y determinar si la acción impugnada es incompatible con las obligaciones derivadas del TLC y puede hacer recomendaciones para la solución de controversias."(24)

Por otra parte encontramos lo relacionado con la revisión de asuntos en materia de antidumping y cuotas compensatorias. "En el Tratado se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC. Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurara la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales." (25)

Compras del sector público

El Tratado establece la apertura significativa de las compras del sector público a proveedores de bienes y servicios de cualquier país signatario. En este sentido se encuentran comprendidas las compras tanto de dependencias y empresas del Gobierno federal de estos países. Y cada Estado se compromete a brindar trato nacional y más favorable al resto de los integrantes del Tratado.

(24) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Tratado de Libre Comercio de América del Norte" (Resumen), en Comercio Exterior, Septiembre de 1992, p.30

(25) Ibidem, p.19

Comercio transfronterizo de servicios

Al comercio transfronterizo de servicios se le destina una parte importante en el TLC aquí se incluyen las normas para facilitar este comercio entre los tres Estados, bajo los principios de brindar a los trabajadores de los países signatarios un trato nacional y de nación más favorecida.

En el comercio transfronterizo de servicios podemos ubicar actividades tan variadas como el transporte terrestre, telecomunicaciones, inversión, servicios financieros, etc.

Transporte terrestre

En el área de transporte terrestre quedan estipulados los tiempos para la eliminación de barreras entre las naciones contratantes, un periodo no mayor a los diez años para autobuses y camiones, así como las disposiciones en materia de seguridad.

“A partir de la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos modificará la moratoria que actualmente aplica al otorgamiento de permisos para la prestación de servicios de camiones y autobuses, para permitir a los operadores mexicanos de autobuses turísticos y fléticos brindar servicios en el mercado transfronterizo estadounidense”.(26)

Por su parte México a tres años de la firma del TLC hará posible para el autotransporte de Canadá y Estados Unidos las entregas transfronterizas, así como la recolección de carga en la frontera. Estados Unidos a su vez, dará estas mismas concesiones al auto transporte mexicano. Al mismo tiempo México abrió la posibilidad de inversión de hasta un 49% a Canadá y Estados Unidos para empresas de autobuses y camiones de carga.

(26) Ibidem, p.22

En lo que respecta a servicios de ferrocarril “ De acuerdo con lo dispuesto en el Tratado y de manera congruente con las reservas de México en este sector, establecidas en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los ferrocarriles de Canadá y Estados Unidos podrán continuar comercializando libremente sus servicios en México, operar trenes unitarios con sus propias locomotoras, así como construir y tener en propiedad terminales y financiar infraestructura ferroviaria. México continuará de acceso completo a los sistemas ferroviarios canadienses y estadounidenses.” (27)

En materia de transporte marítimo lo más relevante es la liberalización que se hace sobre inversiones permitidas del 100% a empresarios tanto canadienses como norteamericanos en México para instalaciones y servicios portuarios.

Telecomunicaciones

“El TLC dispone que las redes públicas de telecomunicaciones (‘redes públicas’) y los servicios de telecomunicaciones estarán disponibles, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades. El uso de las redes públicas incluye la prestación de servicios mejorados o de valor agregado, y las comunicaciones internas de las corporaciones”.(28)

Pero existe una limitante importante en el sector al quedar excluidas la operación y el establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones. Ya que esta es una concesión que el Estado ha otorgado de manera especial a Telmex.

(27) Ibidem, p.22

(28) Ibidem, p.23

Inversión

En este aspecto el Tratado de Libre Comercio abre oportunidades no vistas antes para los inversionistas de las tres naciones, eliminando de manera significativa las viejas trabas en este sector y además garantizando cada inversión. Se establecen de igual forma mecanismos que guíen la solución de conflictos.

Las inversiones están respaldadas sobre dos de los principios: trato nacional y trato de nación más favorecida. Con lo cual se prevé evitar discriminaciones en este sector para los inversionistas de México, Canadá y Estados Unidos cuando lo efectúen fuera de su nación pero en cualquiera de estos tres países.

Servicios financieros

“El Tratado establece un enfoque integral sustentado en principios sobre las disposiciones gubernamentales que regulan la prestación de servicios financieros. Los preceptos de esta sección se aplican a las medidas que afectan la prestación de servicios por instituciones financieras de banca, seguros, valores y otros servicios financieros. Adicionalmente, cada país defiende sus compromisos específicos de liberación, los periodos de transición para apegarse a los principios acordados y algunas reservas a dichos principios”. (29)

En el Tratado esta plasmado el hecho de la presencia comercial y las operaciones transfronterizas para servicios financieros prestados por mexicanos, canadienses o nacionales de los Estados Unidos. Se abre la posibilidad para los proveedores de estos servicios de establecer sucursales en otro país firmante para desarrollar actividades de banca, seguros, valores y cualquier otra característica que el país anfitrión decida que se encuentra enmarcada dentro del parámetro de lo financiero.

(29) Ibidem, p.26

Dentro de los aspectos más importantes a resaltar en servicios financieros esta el hecho relacionado con las restricciones que México continuará aplicando sobre las adquisiciones de bancos comerciales, permitiendo únicamente el establecimiento de instituciones financieras en filiales subsidiarias y nunca como sucursales. En el caso de las aseguradoras queda establecida la posibilidad de inversión para extranjeros siempre y cuando esta se dé a través de coinversiones con mexicanos.

Por su parte Estados Unidos y Canadá continuarán rigiéndose en este aspecto bajo los lineamientos generales del ALC, los cuales han quedado ahora establecidos también dentro del Tratado de Libre Comercio.

Propiedad intelectual

El Tratado establece para cada uno de los contratantes compromisos importantes que conlleven a la protección efectiva de la propiedad intelectual, partiendo de las normas establecidas en esta materia por el GATT y los organismos internacionales involucrados.

“El Tratado define compromisos específicos sobre la protección de :

- ◆ Derechos de autor, incluyendo los fonogramas;
- ◆ Patentes;
- ◆ Marcas;
- ◆ Derechos de los obtenedores de vegetales;
- ◆ Diseños industriales;
- ◆ Secretos industriales;
- ◆ Circuitos integrados (semiconductores), e
- ◆ Indicaciones geográficas”. (30)

(30) Ibidem, p.27

Entrada temporal de personas de negocios

Esta sección como su nombre lo indica establece los compromisos adquiridos entre las tres naciones con el objeto de agilizar la entrada temporal de personas de negocios a sus respectivos territorios. Es importante resaltar que el Tratado es limitante en este aspecto en tanto que no se trata de la conformación de una zona de libre movimiento de personas como es el caso en la Unión Europea.

En el TLC existe la posibilidad para que cada nación establezca las normas migratorias que considere pertinentes para la protección tanto de su fuerza de trabajo como de su población en general.

Dentro de los parámetros de personas de negocios con posibilidad de entrada temporal al territorio de cada país firmante el Tratado distingue básicamente cuatro categorías: visitantes de negocios, comerciantes, personal transferido dentro de una compañía y ciertas categorías de profesionales. Pero siempre y cuando se cubran determinados requisitos que ameriten su transferencia o movimiento al territorio de otro de los dos países.

Disposiciones finales

Se localizan normas de carácter técnico referente a cuestiones de entrada en vigor del TLC, adhesiones, reformas y denuncias. Se señala como fecha para la entrada en vigor el día 1ro de Enero de 1994. Así mismo se establece la posibilidad para el ingreso de nuevos países al Tratado, siempre y cuando se cuente con el consentimiento de los tres países originales. En reformas y denuncias, "Esta sección contiene disposiciones para introducir reformas al Tratado de conformidad con los procedimientos internos de aprobación. Cualquier país miembro podrá denunciar el Tratado con notificación previa de seis meses".(31)

(31) *Ibidem*, p.32

Disposiciones sobre medio ambiente

Las tres naciones se comprometen a respetar al medio ambiente a través de una buena administración del Tratado. Entre los preceptos esenciales enmarcados en el TLC para lograr tal objetivos podemos señalar los siguientes:

- a) Se aclara que cualquier tratado internacional suscrito en materia de protección tanto a especies como a medio ambiente prevalecerá por encima de lo dispuesto en el Tratado.
- b) Se justifica que cada nación contratante imponga las condiciones necesarias para la preservación del medio ambiente, así como la vida humana y la animal.
- c) De igual manera cada nación tiene derecho a adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias que garanticen la protección de la vida animal, humana y vegetal.
- d) Los tres países se comprometen a velar de manera conjunta por la vida animal y vegetal.
- e) Y, se resalta el hecho de que ningún miembro teniendo como propósito atraer inversión, irá en contra de la salud y la vida de su población eliminando medidas que pudieran poner estas en riesgo.

Como hemos podido observar en el texto del TLCAN quedaron plasmados los ideales de uno de los más ambiciosos sueños de los gobernantes estadounidenses: la conformación de un bloque comercial que agilice los intercambios comerciales y los movimientos de inversión. Sin embargo aún resta mucho por hacer en esta materia a través del nuevo proyecto que esta aún en proceso de desarrollo denominado ALCA (Area de Libre Comercio de las Americas), en el cual se pretende agrupar a 34 naciones americanas en la conformación de una zona de libre comercio pero a nivel hemisferico.

Capítulo IV

Hacia una redefinición de las relaciones comerciales México-Canadá en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El presente capítulo es el punto medular de la investigación, que parte de los capítulos anteriores los cuales sirven de sustento tanto teórico, histórico y legal a la investigación para efectuar la comprobación de la hipótesis central en torno a la cual gira el desarrollo completo de la tesis:

El aumento en los intercambios comerciales entre México y Canadá a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte abre la posibilidad para colocar un nivel más alto de exportaciones mexicanas en dicha nación. Razón por la cual Canadá surge como alternativa viable para mantener constante el nivel de nuestras exportaciones y posiblemente nos brinde la oportunidad de incrementar estas en otros renglones hasta hoy no analizados ni explorados por el gobierno mexicano.

4.1 Proteccionismo norteamericano sobre exportaciones mexicanas.

El presente capítulo inicia con un análisis de lo que ha sido la política exterior de comercio de los Estados Unidos hacia México a partir de la década de los ochentas y durante los noventas, con el objetivo de plantear aquellas medidas proteccionistas que en su momento han afectado notoriamente a las exportaciones de nuestro país. Y que sin embargo han sido impuestas de manera unilateral y en su gran mayoría sin fundamentos sólidos a pesar de la estrecha relación comercial compartida por México y Estados Unidos durante muchos años.

Situación esta que por supuesto plantea la necesidad de llevar a cabo una reorientación de nuestras políticas en esta materia a través de la diversificación de las relaciones comercio de México, utilizando este elemento como defensa para los exportadores mexicanos que han visto cerrado el mercado más importante del mundo cuando dicha nación ha decidido implementar medidas disfrazadas de legalidad para proteger su mercado de la competencia de ciertos productos mexicanos que son altamente

Capítulo IV

Hacia una redefinición de las relaciones comerciales México-Canadá en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El presente capítulo es el punto medular de la investigación, que parte de los capítulos anteriores los cuales sirven de sustento tanto teórico, histórico y legal a la investigación para efectuar la comprobación de la hipótesis central en torno a la cual gira el desarrollo completo de la tesis:

El aumento en los intercambios comerciales entre México y Canadá a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte abre la posibilidad para colocar un nivel más alto de exportaciones mexicanas en dicha nación. Razón por la cual Canadá surge como alternativa viable para mantener constante el nivel de nuestras exportaciones y posiblemente nos brinde la oportunidad de incrementar estas en otros renglones hasta hoy no analizados ni explorados por el gobierno mexicano.

4.1. Proteccionismo norteamericano sobre exportaciones mexicanas.

El presente capítulo inicia con un análisis de lo que ha sido la política exterior de comercio de los Estados Unidos hacia México a partir de la década de los ochentas y durante los noventas, con el objetivo de plantear aquellas medidas proteccionistas que en su momento han afectado notoriamente a las exportaciones de nuestro país. Y que sin embargo han sido impuestas de manera unilateral y en su gran mayoría sin fundamentos sólidos a pesar de la estrecha relación comercial compartida por México y Estados Unidos durante muchos años.

Situación esta que por supuesto plantea la necesidad de llevar a cabo una reorientación de nuestras políticas en esta materia a través de la diversificación de las relaciones comercio de México, utilizando este elemento como defensa para los exportadores mexicanos que han visto cerrado el mercado más importante del mundo cuando dicha nación ha decidido implementar medidas disfrazadas de legalidad para proteger su mercado de la competencia de ciertos productos mexicanos que son altamente

competitivos con los suyos. Y que mejor que enfrentar dicha situación iniciando un nuevo modelo en las relaciones comerciales con nuestro otro socio del TLCAN que hasta cierto punto ha permanecido relegado y que sin embargo plantea la posibilidad de llegar a ser un cliente importante para nuestras exportaciones como ya lo han mostrado los incrementos significativos en el comercio entre las dos naciones a partir de la década de los noventas.

Así pues demos inicio al análisis de los conflictos comerciales de México con Estados Unidos, los cuales resultan injustos a todas luces pero finalmente han sido imposibles de resolver hasta nuestros días a pesar de la firma del mismo Tratado de Libre Comercio debido, por supuesto, al poder económico de nuestro vecino del norte el cual lamentablemente le hace posible pasar por encima de los acuerdos previamente establecidos.

Para comenzar baste recordar que el proteccionismo norteamericano que presenciamos en nuestros días, aunque en menor medida que el en el pasado, se remonta al año de 1975, en el cual comenzaron a emitirse una serie de leyes tendientes a proteger el equilibrio de su balanza comercial.

La primera de estas leyes recibe el nombre de 'La Ley de Comercio Exterior de EUA de 1975', de la cual se desprenden básicamente los siguientes puntos:

“Temas

I Negociaciones Comerciales

II Restricciones temporales a las importaciones.

III Prácticas comerciales de competencia desleal

IV Relaciones comerciales con países que no reciben trato de la Nación más favorecida.

V Sistema General de Preferencias (SGP).

VI Disposiciones generales”.(1)

(1) Arturo Ortiz, “Introducción al Comercio Exterior de México”, p.227

El primer apartado hace referencia a los lineamientos a seguir para poner en marcha las negociaciones de carácter comercial de los Estados Unidos con cualquier otra nación del mundo. En lo que respecta al segundo y el tercero, en ellos se encuentran estipuladas las cuestiones referentes a sanciones para aquellas mercancías extranjeras señaladas como causantes de daños a la industria nacional. El apartado cuarto como su mismo nombre lo indica abarca lineamientos a seguir en la relación comercial de Estados Unidos con aquellas naciones que en ese momento se encontraban fuera del entonces GATT, lo que traía como consecuencia inmediata el no contar con el trato de la nación más favorecida.

En sí el punto más importante de dicha ley lo constituye el quinto apartado del Sistema General de Preferencias, al tratarse de un documento emitido por el gobierno norteamericano en el cual se encuentran incluidas por medio de la clasificación arancelaria correspondiente las mercancías que pueden ingresar a esta nación así como el monto de impuestos que les han sido asignadas o bien se hace la aclaración de aquellos productos exentos de tal cargo.

El problema que plantea el SGP para naciones como la nuestra es que en cualquier momento determinados productos considerados por los Estados Unidos nocivos para su producción interna salen de la lista y por supuesto se elimina la posibilidad de ingresar tal mercancía en el mercado estadounidense. Como podemos ver este es un procedimiento abiertamente proteccionista que deja sin defensa alguna a los comerciantes que se ven afectados por tales practicas.

“Este SGP aparte es discriminatorio puesto que elimina a los países socialistas y aquellos que de acuerdo a la discrecionalidad del Congreso norteamericano, sean contrarios a la política de seguridad nacional de los Estados Unidos”(2)

(2) Arturo Ortiz, “La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá”, p.48

Cabe recordar que en algún momento el SGP afectó de manera importante directamente a nuestro país al quedar fuera de él productos tales como acero, vidrio, calzado, etc. Ante lo cual no hubo otra opción más que buscar nuevos mercados provisionales o bien destinar tales mercancías al mercado interno de México causando como consecuencia la baja en los costos y pérdidas para los productores.

El siguiente golpe que vendría a sumarse en el comercio entre México y Estados Unidos lo constituiría en 1979 la 'Ley de Acuerdos Comerciales y los Impuestos Compensatorios'. Esta ley consistió en la aplicación de impuestos compensatorios sobre todas aquellas mercancías que el gobierno norteamericano considerara que estaban recibiendo subsidios en el país de origen.

Lo cual se complicaba de manera más grave aún para todas aquellas naciones que hasta el momento no hubieran ingresado al GATT, pues habría lugar a una disputa que confirmara o rechazara la aplicación del impuesto compensatorio pero solo para aquellos países que fueran signatarios del Código de Conducta sobre subvenciones y derechos compensatorios tratados en el GATT. Lo que dejaba automáticamente sin posibilidad alguna de ejercer cualquier tipo de reclamación a las naciones no firmantes de tal convenio.

"Dicho de otra manera se pretende que un sector exportador débil como el de México, sin ningún apoyo fiscal, financiero o administrativo, logre superar los múltiples obstáculos y barreras arancelarias y no arancelarias tan prolijas en las leyes comerciales norteamericanas y lo sensible que son sus productos internos apoyados por el Congreso".(3)

Ante dicha actitud el gobierno mexicano no tuvo otra salida más que apearse a los lineamientos que el vecino del norte dictaba para evitar nuevos conflictos comerciales que cerrarían aún más el acceso a las exportaciones mexicanas, pues no tenía modo de solicitar aclaraciones al respecto en tanto no formáramos parte del GATT.

(3) Arturo Ortiz, "Introducción al Comercio Exterior de México", p.231

Aunque de cualquier manera volvimos a ser sujetos a represiones comerciales que afectaron básicamente a productos de la construcción, lo que de alguna forma dio pie a México para reconsiderar su ingreso al GATT, única vía para poder someterse a 'la prueba del daño' y tener oportunidad de probar que sus exportaciones estaban exentas de cualquier clase de apoyo de parte del gobierno.

El proteccionismo norteamericano tomaría más fuerza en la década de los ochentas, en la que como recordaremos se comenzó a gestar en México una apertura al exterior, lo cual de cierta manera resultaba contradictorio de hacer justamente por los pasos tan marcados hacia el proteccionismo de la unión americana.

Así, Estados Unidos emitía en 1984 la 'Ley de comercio y aranceles' que de alguna forma aglomeraba lo más importante de las anteriores pero que además advertía a las naciones involucradas aún en el proteccionismo las sanciones a las que se harían acreedoras por no permitir el ingreso de las mercancías e inversiones estadounidenses de una manera más ágil a sus mercados y se pedía de igual manera la apertura sobre el sector servicio.

Pues de lo contrario serían clasificados como socios desleales, argumentando que sus economías permanecían protegidas mientras que Estados Unidos les brindaba acceso libre a la suya, incurriendo así en una falta de reciprocidad. Las medidas emprendidas por el gobierno norteamericano variarían desde la aplicación de impuestos compensatorios antidumping hasta la expulsión de los productos exportados por los proteccionistas del Sistema Generalizado de Preferencias.

Frente a tales amenazas México optó por efectuar un acuerdo con su vecino del norte para garantizar que sus exportaciones estuvieran libres de subsidios y no incurrir de esta forma en políticas proteccionistas más graves de parte de Estados Unidos, dicho acuerdo fue conocido como 'Memorando de entendimiento comercial sobre derechos e impuestos compensatorios' en el año de 1985.

Sin embargo, ello no marcaría el final a esta situación pues posterior a la firma de dicho acuerdo fue emitida una ley más que bajo el nombre de Omnibus Trade Act en 1988, tenía el mismo fin de proteger la balanza comercial de Estados Unidos a través del resguardo a su industria nacional pero de una manera poco común por la posición agresiva asumida por tal nación.

“En esta amenazante ley se expone la serie de represalias y presiones a que será sometido todo socio comercial que ejerza actitudes de dumping, que a juicio de ese país perjudique a los productores internos, al igual que presiona para que se abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de Estados Unidos tanto a sus mercancías como a la apertura total del comercio de servicios, en especial los referentes a las telecomunicaciones”.(4)

Como se puede observar a través de la cita anterior, Estados Unidos exigía por un lado apertura comercial al resto del mundo mientras que ellos por su parte emprendían una política totalmente proteccionista. La cual en ningún momento fue sancionada, sino por el contrario justamente ellos decidían sobre que país habían de aplicarse correctivos por no abrir sus mercados en el grado idóneo a mercancías y servicios.

Los problemas para comerciar con el vecino del norte se vieron agudizados en el momento en el cual Estados Unidos emprendió con mayor fuerza nuevos mecanismos de protección relacionados con cuestiones más complejas por el grado de subjetividad involucrado en ello.

Se trata justamente de las medidas no arancelarias, que van desde las ya conocidas cuotas voluntarias hasta lo más innovador en dicha materia: elementos de tipo ecológico y fitosanitario. Siendo esto justamente lo más socorrido en nuestros días para dejar fuera del mercado norteamericano varios de nuestros productos con más capacidad de competencia.

(4) Arturo Ortiz, “La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá”.

Las cuotas voluntarias como recordaremos no son más que restricciones a los niveles de exportaciones de una nación por parte del gobierno norteamericano, sobre determinada mercancía que ingresa a dicho país. Así se establecen a los comerciantes del resto del mundo límites de ventas al mercado de Estados Unidos, lo cual permite brindar márgenes de protección a su industria nacional restringiendo la competencia proveniente del exterior.

Por su parte las medidas fitosanitarias se relacionan con un alto control de calidad sobre productos vegetales, frutícolas o animales los que deben estar completamente libres de plagas o materias que pongan en riesgo alguno la salud humana, animal o vegetal.

En lo que respecta a las medidas ecológicas de las cuales se ha echado mano últimamente destacan los embargos, es decir la cancelación de toda compra sobre aquellos productos que de una u otra forma comprometan a la ecología, en el caso de México este hecho recayó sobre la supuesta muerte de delfines en la pesca del atún.

A continuación, y ya para finalizar con el apartado, enumeraremos los problemas comerciales más controvertidos entre México y Estados Unidos que debido a su naturaleza se ubican más en prácticas proteccionistas por parte del segundo que sobre una verdadera violación a las leyes internacionales de comercio e incluso de ecología de parte de nuestro país. Y que además varios de estos hechos han tenido lugar en el mismo marco del TLCAN y no por ello han encontrado una solución inmediata y menos aun justa para nuestro país.

Iniciemos por el problema al que se enfrentó el cemento mexicano a partir de 1990 año en que se le acusó de incurrir en dumping y por lo cual se hizo acreedor al pago de impuestos compensatorios significativos que por supuesto dañaron por mucho tiempo a los exportadores de esta mercancía.

Sin embargo resulta aún más lamentable la actitud asumida por las autoridades mexicanas frente al fenómeno, ya que pese a las constantes manifestaciones de inconformidad por parte del sector afectado en contra de la medida tomada por el gobierno norteamericano, la respuesta de SECOFI fue poco contundente.

Al parecer por que el hecho se suscitó prácticamente durante los años de gestión del Tratado de Libre Comercio, periodo en el cual se trataba de eliminar cualquier diferencia en las relaciones que pudiera entorpecer las negociaciones y la culminación de tan importante proyecto.

La razón imputada para sancionar a las cementeras mexicanas consistió en señalar que estas habían incurrido en prácticas desleales en tanto que el gobierno norteamericano argumentó que por parte de la industria cementera mexicana no se había brindado la información adecuada que desvaneciera las sospechas de dumping. Y sin más posibilidad de refutar dicha decisión, más que en el seno del GATT y en su respectivo momento, se aplicó la medida sobre el cemento Portland Gris y Clinker.

Otro de los asuntos más conocido fue el referente al aguacate mexicano, aunque este caso data de 1914 es importante señalarlo ya que aún después de firmado el TLCAN tuvieron que pasar tres años para que Norteamérica reconociera que nuestras exportaciones reunían los requerimientos fitosanitarios exigidos por su departamento de salubridad.

El argumento al cual se hacía referencia en esta ocasión para efectuar el embargo por parte de Estados Unidos a México era una plaga contenida en el aguacate pese a que la larva alojada en el producto no ponía de ninguna manera en riesgo la salud. Pero sin mecanismos para objetar tal determinación los productores mexicanos trabajaron fuertemente hasta erradicar dicho mal al no existir otra forma de ingresar el fruto al mercado del norte.

En México la medida empleada por el gobierno estadounidense fue considerada meramente proteccionista, encaminada a proteger la producción nacional que como es sabido hasta nuestros días no es competencia para el aguacate mexicano que siempre ha sido superior en calidad y precio que el producido en la unión americana. Ya que pese al sinnúmero de investigaciones promovidas por los productores de aguacate de nuestro país que demostraron lo inofensivo de la larva en el producto las puertas de Estados Unidos permanecieron cerradas a nuestras exportaciones.

Hasta que en el año de 1997 fue levantado el embargo a México, aunque claro quedando sujeto a certificaciones fitosanitarias sumamente rigurosas. Y permitiendo el ingreso limitado al producto en aquellos estados en donde la demanda es mínima comparado con el resto de los Estados Unidos.

“Los estados son: Connecticut, Illinois, Indiana, Kentucky, Maine, Maryland, Massachussets, Michigan, New Hampshire, New Jersey, New York, Ohio, Pennsilvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, Wisconsin y Washington, DC.; donde el consumo estadounidense es sólo 8% de la demanda total.” (5)

La actitud de Estados Unidos al levantar el embargo a México fue trascendente en nuestro país por ver en ella un cambio en la política exterior proteccionista del gran coloso, aparentemente generada por la ya existencia del TLC, sin embargo debido a todas las restricciones que para ello impuso realmente no existe razón para considerar tal posibilidad. Pues entre las limitantes para las importaciones mexicanas de aguacate sobresale el hecho de estar sujetas solo al periodo de invierno y, por otra parte, el único aguacate con posibilidad de ingresar es el Hass y con la condición de no rebasar cierto número de toneladas.

(5) Michelle Araiza Márquez, “Hacia una evaluación preliminar del TLC de México, Estados Unidos y Canadá 1994-1997”, p.69

Otro de los embargos realizado a México por Estados Unidos es justamente el atunero, el cual fue impuesto supuestamente por violaciones ecológicas cometidas por nuestro país en la pesca del atún. La medida tuvo lugar en 1991, año en el cual los ecologistas del vecino del norte señalaron que México estaba incurriendo en faltas al cuidado de las especies por capturar un número importante de delfines en el momento de realizar la pesca de atún.

Por lo que las importaciones atuneras de origen mexicano quedaron suspendidas por tiempo indefinido en la unión americana en tanto no se dieran soluciones concretas, sin embargo el momento por el cual atravesaba la industria atunera en Estados Unidos deja ver que la razón de la medida impuesta por su gobierno respondía una vez más a cuestiones proteccionistas.

Se trataba de una medida injusta carente de un sustento sólido ya que al parecer los verdaderos motivos de Estados Unidos eran evitar la sobreoferta del atún en su mercado para que la industria nacional pudiera contar con precios que les garantizaran su inversión. Y como las importaciones de atún mexicano lógicamente vendrían a bajar los precios de venta era mejor evitar su entrada argumentando lo que fuera.

En tanto que en México existían ya bases jurídicas en la materia desde años atrás que justamente tenían como objetivo la protección a los delfines, lo cual hizo posible que se tomara conciencia al respecto por parte de las flotas pesqueras del país para evitar accidentes hacia esta especie y buscar soluciones para terminar con el mínimo porcentaje de muertes incidentales.

Pese a todo el embargo fue impuestos a nuestro país y el gobierno mexicano no tuvo otra opción más que ajustarse a las normas más estrictas planteadas por Estados Unidos para la preservación de las especies, a tal grado que resultó necesario incluir en cada barco pesquero por lo menos un observador que garantizara la responsabilidad con la cual se realizaba la pesca. Sin importar en lo absoluto el reconocimiento a nivel mundial de los esfuerzos realizados por México con el mismo propósito desde años atrás.

Y pese a la existencia ya del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá su marco no sirvió como auxiliar a la controversia comercial de tanto tiempo, pues la medida fue suspendida solo hasta el momento en que Estados Unidos de manera unilateral lo decidió pertinente.

Ya para finalizar con el apartado quiero tocar el tema referente al transporte de carga, el cual quizá sea el más representativo del proteccionismo norteamericano en tanto que justamente fue un rubro negociado dentro del TLC y que hasta el día de hoy permanece sin solución.

En las negociaciones se pactó la liberalización del transporte terrestre entre Estados Unidos y México acordándose que para el año de 1995 los transportistas mexicanos podrían brindar un servicio transfronterizo sin restricciones. En dicho año estando al frente de la presidencia el Sr. Clinton se hizo del conocimiento del gobierno mexicano que tal acuerdo no procedería momentáneamente debido cuestiones relacionadas con seguridad pública y cuidado de la infraestructura carretera.

Ya que el personal mexicano no contaba con capacitación suficiente para el manejo de las unidades, resultando por lo tanto una amenaza para la seguridad de los ciudadanos americanos. Y por otra parte se argumentaba el hecho de que el ingreso transfronterizo de los camiones de carga dañaría las carreteras por el sobrepeso con el que frecuentemente trabaja este sector en nuestro país.

Sin embargo el fondo real en esta situación es la amenaza que representan los trabajadores mexicanos en esta área debido a los bajos salarios que perciben ante los conductores norteamericanos que por supuesto cobran sueldos mucho más elevados, lo que evidentemente pone en peligro el empleo de conductores estadounidenses que pueden ser suplidos por mexicanos.

Cabe destacar que el caso ha sido prolongado hasta la administración del presidente George Bush Jr., en esta ocasión el caso ha sido llevado al Panel del Tratado de Libre Comercio: "En febrero pasado, el Panel del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN), solicitado por México, determinó que Estados Unidos violó el acuerdo al no permitir el ingreso de los camiones mexicanos desde 1995. México dispone, bajo las reglas del TLCAN, de la prerrogativa de aplicar derechos compensatorios a Estados Unidos si considera que el fallo del panel sobre transporte transfronterizo no se cumplió plenamente por la administración de Bush."(6)

Esperemos que esta vez a diferencia de las anteriores las leyes se impongan frente a ese proteccionismo unilateral de parte de Estados Unidos que ya se ha vuelto hasta cierto punto cotidiano para quienes comerciamos con ellos. Pero justamente estas actitudes desleales deben servirnos para comprender que nuestras relaciones comerciales tienen que ser diversificadas pues la dependencia tan grande que guardamos con la unión americana nos ha hecho pensar que debemos ceñirnos frente a todas sus políticas por injustas que estas nos resulten.

Por lo cual debemos aprovechar la otra oportunidad que ha dejado la negociación del TLC con Canadá, de allí la importancia de la realización del presente trabajo y el desarrollo de los apartados siguientes que nos brindan un nuevo horizonte para nuestras exportaciones.

(6) "Otro obstáculo de EU a los camiones mexicanos", El Financiero, 27 de junio de 2001, p. 18

4.2 Antecedentes históricos de las relaciones México-Canadá.

Contrariamente a lo que podría creerse por el aun bajo nivel en las relaciones México-Canadá hasta nuestros días, la institucionalización de sus lazos diplomáticos se remonta al año de 1944, es decir hace cincuenta y siete años. El inicio de las relaciones diplomáticas entre ambas naciones se desarrolló en medio de un escenario internacional por demás desalentador debido a dos de los sucesos más importantes de la época: una gran depresión económica y el fin de la Segunda Guerra Mundial.

De esta última se desprendería el surgimiento del elemento que jugaría un papel fundamental con el paso del tiempo en las “relaciones” entre México y Canadá, es decir el surgimiento de Estados Unidos como una de las naciones más poderosas del mundo, que fungiría a partir de entonces como un factor de distanciamiento para ambos países.

“Las dos guerras mundiales y la depresión no solo causaron dolor y estragos a millones de personas en el mundo, sino que también destruyeron el antiguo orden eurocéntrico de la política mundial. El centro de gravedad cruzó el Atlántico, desde Gran Bretaña y Francia hasta Estados Unidos, país que preparó el camino para el surgimiento de un orden mundial en el cual, si bien este último ocupó un lugar preponderante, también otras voces encontraron un espacio para ser escuchadas”.(7)

Es importante señalarse que pese a que las relaciones diplomática fueron establecidas en 1944, en los años anteriores a la Revolución Mexicana y la depresión de los años treinta existían ya en nuestro país antecedentes de inversiones canadienses de importancia (lo cual de cierta forma establecía los primeros lazos amistosos entre ambos países) dichas inversiones de hecho se extendían sobre toda América Latina. Entre las empresas más renombradas del periodo, de propiedad canadiense en México, encontramos a Luz y Fuerza Canadiense, de igual forma los canadienses eran propietarios del sistema de trolebuses de la Ciudad de México, de la Compañía de Tranvías y del Ferrocarril Mexicano del Noroeste en Chihuahua, solo por mencionar algunos ejemplos.

(7) Gustavo Vega Canovas, “México, Estados Unidos y Canadá 1995-1996”, p.51

Sin embargo este primer acercamiento se vio truncado durante la época del porfiriato, al retirarse las inversiones canadienses del país debido a las condiciones políticas y sociales que se avecinaban con el movimiento de Revolución. La participación canadiense fue igualmente retirada de toda América Latina por el pésimo panorama económico.

“Pero esta activa participación canadiense en el crecimiento y desarrollo de México y otras partes de América Latina finalizó cuando la revolución política, y después, la Gran Depresión de los años treinta terminó con el crecimiento y el optimismo. En México el periodo revolucionario posterior a 1910 conllevó a un éxodo de los gringos, y los canadienses eran vistos precisamente tan gringos como los estadounidenses. En América del Sur, la Gran Depresión de los Treinta terminó con la era de crecimiento en las alguna vez prosperas naciones tales como Argentina”.(8)

A partir de ambos sucesos, y pese al establecimiento de lazos diplomáticos entre México y Canadá, estos difícilmente lograrían llegar a un punto significativo, ya que ni el mismo hecho de contar con una política exterior paralela hizo que cada una de las naciones virara hacia la otra.

Pues una vez pasado el conflicto armado en México los inversionistas canadienses perdieron su interés por este país, debido a dos cuestiones fundamentales: el cambio en política económica emprendida por el Estado mexicano enfocada hacia un proceso de sustitución de importaciones y por otro lado por el significado que tomaba para Estados Unidos tanto México como América Latina en el periodo de la posguerra. En donde México era considerado como ‘el patio trasero de los Estados Unidos’ y América Latina como una zona de maniobra tanto política como económica de nuestro vecino del norte.

(8) Mónica Vereá Campos (Coor.), “50 años de relaciones México-Canadá”, p.76.

De hecho, al momento de considerarse inoperantes las inversiones canadienses en México por la Revolución y la inestabilidad política que esta provocaba, Canadá estrechó más fuertemente sus vínculos económicos y de inversión con Estados Unidos. Razón por la cual al término del conflicto armado en México las empresas canadienses aún interesadas en invertir en nuestro país fueron mínimas.

Así pues al momento en que los mandatarios tanto canadiense como mexicano consideraron propicio llevar a cabo el establecimiento de relaciones diplomáticas, los distintos esfuerzos por emprender políticas exteriores activas entre sí dieron pocos resultados, debido al gran espacio que ya ocupaba Estados Unidos dentro de la agenda canadiense y mexicana. Pese a ello ambas partes se esforzaron por estrechar sus relaciones, así lo demuestran algunos acuerdos de carácter comercial, de servicios aéreos y las mismas visitas ministeriales.

Pese a ello todos los esfuerzos pronto se verían nulificados, ya que durante la década de los cincuentas las relaciones bilaterales prácticamente desaparecieron, reduciéndose tan solo a contactos civiles entre ambas naciones por el flujo constante de turistas canadienses a nuestro país. Mientras que los inversionistas y comerciantes buscaban en otras partes del mundo sitios más propicios para sus fines.

“Así el primer acuerdo comercial expiró a principios de los años cincuenta sin que se hiciera nada al respecto. Por otra parte luego de que fracasara el intento por crear la Organización Internacional de Comercio, México, como muchos de sus vecinos latinoamericanos, decidió no ingresar al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En lugar de ello volvió la mirada hacia adentro y aplicó la estrategia de sustitución de importaciones recomendada por la Comisión Económica para América Latina y su primer secretario general, Raúl Presbich.” (9)

(9) Gustavo Vega Cánovas (comp.), “México, Estados Unidos y Canadá 1995-1996”, p.53.

Por otra parte las relaciones de México y Canadá con Estados Unidos, respectivamente, se veían revitalizadas y fortificadas a tal grado que el comercio de ambas naciones con su vecino ya acaparaban entonces un 80% de su comercio total.

“Después de la segunda guerra mundial, la política estadounidense se dedicó a mantener el nivel de dependencia e integración económica que sobrevino de las necesidades económicas continentales durante la guerra. Entre 1944 y 1945, tanto el comercio entre Estados Unidos y Canadá como el de Estados Unidos y México se había incrementado en forma significativa, Estados Unidos representaba 80% del comercio total de México o de Canadá.”(10)

Este sería a partir de entonces el elemento central que por diversos medios se encargaría de ver reducidas al mínimo las relaciones entre Canadá y México desde inicios del periodo de la posguerra, pero de forma paradójica, tiempo más tarde, serían los mismos Estados Unidos quienes provocarían el estrechamiento en sus relaciones. Numerosos autores coinciden en que sin duda Estados Unidos ha jugado a lo largo de la historia un papel fundamental en la vida de México y Canadá, a tal grado que es imposible explicar el bajo nivel en las relaciones entre estas dos naciones sin tomar en cuenta a dicho país.

“Sin importar la perspectiva de que un investigador parta para analizar la relación Canadá- México, siempre se tendrá que tomar en cuenta aquello que se encuentra en medio de las dos naciones: su vecino. Este vecino, tanto antes como después del establecimiento formal de las relaciones diplomáticas entre Canadá y México, ha representado la más poderosa frontera que ha separado a los dos países e influido en su desarrollo doméstico e internacional”.(11)

(10) Herman W. Konrad, “Los vecinos del vecino: comprender la ecuación Canadá-México, en Revista Mexicana de Política Exterior, No.51, Otoño-Invierno 1996, p.37-38.

(11) Ibidem, p.33

Retomando los débiles lazos entre México y Canadá, ambas naciones continuaron con esta actitud, sus acercamientos respondían básicamente a cuestiones políticas y culturales, el comercio y las inversiones ya para la década de los cincuentas y sesentas, como ya se mencionó antes, eran ya inexistentes.

No sería sino hasta la década de los setentas cuando ambos países buscaron un reaceramiento, estando al frente del gobierno en Canadá Pierre E. Tradeu y en México Luis Echeverría. Uno de los intentos más significativos por lograr tal objetivo fue la creación de un Comité Ministerial Conjunto Canadá-México, con la finalidad de efectuar reuniones constantes entre los ministros más importantes de cada país.

“La primera de tales reuniones se realizó en 1971 y los ministros de los dos países identificaron la cooperación comercial, científica y tecnológica, el turismo, los intercambios culturales y juveniles, y los asuntos consulares como áreas de cooperación.”(12)

El acercamiento entre Canadá y México se vio acrecentado por los contactos entre ambos mandatarios, en el año de 1973 el presidente de México, Luis Echeverría visitó Canadá en respuesta a la invitación que años atrás en 1970 había recibido del Primer Ministro Tradeu. El presidente mexicano fue tan bien recibido en Canadá que incluso se le permitió que se dirigiera al Parlamento, fenómeno no común en este país. Bajo la misma reunión el Sr. Tradeu hizo público el interés de su nación por fomentar las relaciones con México, lo cual fue acogido con gran beneplácito por el presidente mexicano.

“Los aspectos que los dos países abordaron fue el deseo de expandir su comercio, ampliar la transferencia de tecnología canadiense a México, especialmente en los sectores complementarios de la agricultura y la industria como el transporte, el acero, la silvicultura, pulpa y papel y los puertos y estimular la inversión. Así también las dos naciones coincidieron en tomar medidas para eliminar la doble tributación, intercambiar puntos de

(12) Mónica Vereá Campos, Ob. cit., p.77

vista en relación a las políticas energéticas, examinar formas de usar la tecnología nuclear, cooperar en armonizar políticas industriales y del medio ambiente y continuar discusiones tripartitas con estados Unidos en cuestiones de narcotráfico.”(13)

Los encuentros entre ambas naciones parecían ser más constantes, en especial por la labor del Comité Ministerial Conjunto Canadá-México, para el año de 1974 nuevamente se llevó a cabo una reunión en la Ciudad de México, en la cual los temas más socorridos fueron los relacionados a comercio y finanzas, sin que por ello las relaciones de los dos países en dichos aspectos se vieran incrementadas de forma notoria.

Para el año de 1976 México recibió al Primer Ministro Tradeu en un viaje emprendido al parecer con fines netamente comerciales, al verse involucrada la venta de un reactor nuclear por parte de Canadá a México, lo cual finalmente nunca se efectuó al parecer por la cercanía al termino del gobierno de Luis Echeverría que impedía tomar decisiones significativas en tal momento.

Por su parte el Comité Ministerial Conjunto Canadá-México interrumpió sus reuniones por un lapso de tres años, estas se reanudaron hasta 1977, de nuevo los ministros plantearon su interés por ver incrementado el comercio y la inversión. Mientras tanto los inversionistas y comerciantes mexicanos y canadienses continuaban consolidando sus negocios con Estados Unidos. Así pues como se indicó antes, las relaciones entre México y Canadá parecían no rebasar lo político.

“Y sin embargo la relación seguía siendo superficial. La experiencia compartida por nuestros dos países en cuanto al manejo de las relaciones con Estados Unidos no se explotaba, ni tampoco el comercio y la inversión revelaban esa veta que según muchos estaba ahí escondida”-en la relación México-Canadá.”(14)

(13) Manuel Villegas, “Factores de distanciamiento y acercamiento entre Canadá y México”, p. 106

(14) Gustavo Vega Cánovas (comp.), Ob. cit, p.54

Hasta 1980 se tuvo de nuevo un encuentro al más alto nivel entre el primer Ministro Tradeu y el entonces presidente de México José López Portillo con el propósito de la firma de un acuerdo de energía en Canadá, en donde el gobierno mexicano se comprometía a la venta diaria de 50 000 barriles a la compañía nacional de Canadá. Una vez más se hizo manifiesta la intención por ambas partes de ensanchar los vínculos comerciales. Así mismo se discutió la propuesta de Ronald Reagan acerca de la integración norteamericana, a la cual México y Canadá se mostraron renuentes y expresaron su desinterés. Sin embargo más tarde Canadá daría inicio a la promoción de encuentros trilaterales entre México, Canadá y Estados Unidos.

“Un año más tarde, el primer ministro Tradeu modificó sus percepciones acerca de la cooperación norteamericana, al revelar que había sugerido al presidente de Estados Unidos que los líderes de los tres países se encontraran periódicamente, aunque el propósito no sería promover un mercado continental de energía o recursos naturales.”(15)

Por su parte, el Comité Ministerial Conjunto Canadá-México efectuó su cuarta reunión en 1981, esta vez se plantaron áreas estratégicas en donde podían apoyarse mutuamente los países. De nuevo se trató el tema de la venta de reactores nucleares de Canadá a México, dentro de las áreas de cooperación se señalaron la de telecomunicaciones, minería, construcción, etc.

Hasta aquí nos hemos limitado a hablar de dos de las más importantes instituciones de orden gubernamental que de manera significativa lograron mantener viva la relación política entre México y Canadá y avanzar, aunque de forma mínima, sobre la promoción del comercio y la inversión entre ambos países: los encuentros entre jefes de gobierno y las reuniones del Comité Ministerial Conjunto Canadá-México. Pero vale la pena resaltar que cerca de ambas instituciones colaboraron otras igualmente importantes como lo fueron las reuniones parlamentarias. Y posteriores a la firma del TLCAN todas aquellos encuentros entre instituciones no gubernamentales, integradas esencialmente por hombres de negocios.

(15) Mónica Vereá Campos (coor), “50 años de relaciones México-Canadá”, p. 79

Los encuentros interparlamentarios quedaron establecidos de manera formal desde 1975 y como su nombre lo indica son grupos conformados por legisladores de México y Canadá con el único objetivo de acrecentar los vínculos entre ambas naciones. Como es de imaginarse las reuniones tienen un peso predominantemente político, aunque no por ello quedan excluidos temas económicos y comerciales cuando la importancia de ello lo amerita.

Como podemos observar Canadá y México establecieron espacios en los cuales hacían de mutuo conocimiento lo más importante de su política emprendida tanto al interior como al exterior del país. Y justamente debido a sus coincidencias en materia de política exterior fue común ver expresar durante muchos años el apoyo a las mismas ideas en foros multilaterales entre estos dos países.

“La coincidencia tiene que ver con la creciente identificación de intereses comunes en el campo de la política internacional; tanto Canadá como México favorecen la preeminencia del derecho internacional en el contexto mundial, el multilateralismo y el respeto básico para normar la convivencia entre las naciones, como la autodeterminación de los pueblos, la solución pacífica de controversias, la igualdad jurídica de los Estados y la cooperación internacional. Estas nociones se han visto reflejadas en los esfuerzos que los dos países han hecho a favor del desarme, la democracia y el desarrollo, en el marco de diversos organismos internacionales”.(16)

De esta manera, las relaciones México- Canadá se mantuvieron de cierta forma constantes hasta el año de 1982, fecha en que de nuevo se daría paso a un nuevo distanciamiento entre las naciones debido a problemas económicos en nuestro país, que obedecían primordialmente a la baja en los precios del petróleo. Lo que finalmente nos llevó a la cancelación de una compra significativa a Canadá, la cual de haberse efectuado hubiera dado pie quizá al inicio de un fortalecimiento en el intercambio de mercancías a partir de entonces.

(16) Jorge Castro, “Mecanismos institucionales gubernamentales y no gubernamentales...”, en Rev. Mexicana de Política Exterior, Otoño-Invierno 1996, p.103

Ya que de hecho el mismo primer ministro Tradeu había efectuado una nueva visita a México con el propósito de tener un encuentro con el Presidente José López Portillo con la finalidad de negociar nuevamente la venta de reactores nucleares y plantearle el interés de su nación por iniciar un verdadero intercambio de mercancías con México así como sondear las áreas con posibilidad de recibir inversión canadiense.

Pese al interés de nuestro gobierno por iniciar una nueva relación más de hecho que de forma con Canadá los intentos se vieron frustrados casi en su totalidad ante el reto que significaba para esa administración "la crisis de la deuda" que tocaba fondo en México.

"Para Canadá, la crisis de deuda oscurecía todas las otras relaciones económicas con México durante los siguientes años. Los bancos canadienses estaban preocupados por cómo resolver la situación y el impacto sobre su base de capital. Los reguladores canadienses, por su parte, estaban interesados en que los bancos previnieran las pérdidas potenciales de los préstamos e impidieran a los bancos hacer préstamos adicionales a los países en desarrollo fuertemente endeudados, tales como México. Por su parte el gobierno canadiense aspiraba a una solución realista pero equitativa a la crisis de la deuda con algunos bancos, particularmente con el Banco de Nueva Escocia, contribuyendo de manera constructiva al diálogo".(17)

El problema de la crisis alcanzó tales dimensiones entre México y Canadá que su comercio se vio reducido drásticamente hasta en un 50%, lo cual propició un reajuste en la política exterior de Canadá en tanto que América Latina completa se encontraba sumergida en esta catástrofe económica. A partir de entonces, la atención captada por México de parte de Canadá hasta ese momento se desvaneció y prácticamente no volvería a tomar dimensiones semejantes sino con la firma del TLCAN en 1994.

(17) Mónica Vereá Campos (Coor), Ob. cit., p.80

Por un largo periodo los encuentros de los jefes de gobierno se vieron suspendidos. Fue el Presidente Miguel de la Madrid quien en 1984 visitó Canadá con motivo de reanimar el interés de los canadienses en México, el encuentro tenía como objetivo promover nuevamente el comercio entre los países. Y de hecho se llevaron a cabo dos acuerdos con esta finalidad así como la de financiar exportaciones. Pese a ello los resultados fueron escasos en tanto que Canadá se encontraba trabajando fuertemente en el ensanchamiento de sus lazos comerciales con Estados Unidos.

Baste recordar los esfuerzos emprendidos en esos años por el primer ministro canadiense Mulroney por promover negociaciones con Estados Unidos enfocadas a la liberalización del comercio, lo que años más tarde daría origen al ALC (Acuerdo de Libre Comercios entre Canadá y Estados Unidos). Pues ya para entonces el comercio a nivel internacional comenzaba a dar muestras significativas de agotamiento, en el sentido de que varias potencias mundiales iniciaron una política proteccionista que afectaba de manera creciente a las pequeñas y medianas naciones que en ese momento se encontraban en plena apertura de sus economías y que por su puesto dependían y dependen de manera importante del comercio con el exterior.

“Además del resurgimiento de la tensión este-oeste, a principios de los años ochenta prevaleció un ambiente proteccionista tanto en el Congreso estadounidense como en Europa. Así lo mostró la reunión ministerial del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de 1983, la cual terminó en acusaciones entre los países más desarrollados por prácticas proteccionistas que imponían unos contra otros, lo que cuestionaba la efectividad del organismo comercial. Este contexto exacerbaba la vulnerabilidad estructural de la economía canadiense, pequeña y abierta y, por lo tanto muy dependiente del comercio internacional. Mulroney rompió su promesa de campaña y, fuera de la posición legendaria de su partido, propuso la negociación de un esquema preferencial de libre comercio continental que garantizara el acceso de los productos canadienses al mercado nacional más grande del mundo”.(18)

(18) Isabel Studer, “Fundamentos y condicionantes de una sociedad estratégica...”, en Revista Mexicana de Política Exterior, No.51, Otoño-Invierno, 1996-1997, p.61

Nuevamente en el año de 1988 se dio un encuentro entre el entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari y el primer ministro Brian Mulroney. Encuentro que desde luego se presentó en condiciones totalmente distintas a las presenciadas por sus respectivos antecesores. En tanto que Canadá acababa de firmar el tan ansiado Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, mientras que por su parte México se encontraba ya inmerso en una política de apertura comercial que había dado comienzo con su ingreso al GATT.

Este sería de nuevo el inicio de una lucha por recuperar los niveles de convivencia entre México y Canadá logrados hasta principios de los años ochentas y que darían pie al sin igual crecimiento de relaciones políticas y económicas a partir de los noventas con el inicio de las negociaciones del TLCAN y la implementación de este mismo.

“En su discurso de toma de posesión de 1988, el presidente Carlos Salinas de Gortari señaló su deseo de desarrollar una relación más cercana y fuerte con Canadá. Pero esta clara señal, inicialmente, atrajo poca atención en Canadá, aun del gobierno canadiense y fue bastante ignorada por la comunidad de negocios canadiense. Sin embargo, continuaron las reuniones de Comité Ministerial Conjunto Canadá-México y, previo al Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC), Canadá y México firmaron una serie de acuerdo bilaterales para la cooperación más estrecha en sectores tales como vivienda, minería, silvicultura y servicios financieros. Y aún con el TLC, estas reuniones ministeriales continuaron siendo foro importante para las relaciones bilaterales de los dos países y un sitio para expandir la relación económica y comercial.”(19)

Como se señala en la cita anterior, el gobierno mexicano se enfrentó a la indiferencia de los canadienses por hacer negocios con nuestro país por un largo periodo, en tanto que todos sus esfuerzos se centraban en encontrar beneficios tangibles arrojados por el ALC.

(19) Mónica Vereá Campos (coor), “50 años de relaciones México-Canadá, p.81

Sin embargo es en estos años cuando el factor institucional no gubernamental comenzó a brindar un fuerte apoyo a las iniciativas del presidente mexicano en sus intenciones por reestablecer vínculos comerciales con Canadá, ya que surgieron numerosas foros de hombres de negocios tendientes a hacer del conocimiento de los canadienses las oportunidades de comerciar con nuestro país así como las de inversión.

Un grupo importante de empresarios mexicanos se puso en contacto con ejecutivos canadienses de alto nivel y establecieron reuniones periódicas de carácter informativo acerca de las oportunidades que brindaba la apertura de la economía mexicana, este grupo recibe el nombre de Canadá-México Bussines Retreta o Retiro Empresarial. Sin embargo existen otras instituciones que realizan la misma labor como lo es el Comité de Hombres de Negocios México-Canadá, solo por mencionar otro ejemplo.

Por supuesto que las reuniones entre empresarios mexicanos y canadienses no brindaron resultados inmediatos ni tampoco así la política gubernamental mexicana, sin embargo estos fueron los pilares que construirían posteriormente una relación más significativa entre México y Canadá, la cual solo se vería consolidada a partir de la firma del TLCAN. Es interesante ver como a partir de entonces los intercambios comerciales y las inversiones entre ambos países tomaron nuevamente importancia, razón por la cual el siguiente apartado esta dedicado a analizar justamente este fenómeno.

“Después de que Canadá firmó el ALC con los Estados Unidos, México comenzó a cobrar mayor importancia en la mente de los negocios canadienses, tanto positiva como negativamente. En el lado positivo, la liberalización de la economía mexicana y su modernización comenzaba a abrir oportunidades para las compañías canadienses que estaban poniendo atención...Del lado negativo, al menos al principio, algunos canadiense estaban resentidos cundo México y los Estados Unidos anunciaron que buscarían un acuerdo bilateral de libre comercio. ...”(20)

(20) Mónica Vereá Campos (coord), Ob. cit., p.82-83

4.3 Las relaciones comerciales México-Canadá a partir de la firma del TLCAN.

Como ha sido posible notar, el hablar de relaciones comerciales entre México y Canadá es hacer referencia a años recientes, ya que los vínculos establecidos a partir de 1944 fueron básicamente de carácter diplomático. Limitándose a lo verbal más que a las acciones, lo cual no niega de ninguna forma la existencia de vínculos de carácter comercial y financiero a lo largo de este periodo pero debido a su insignificancia en número e importancia estos dos ámbitos se consideran nuevos en la relación.

Sin embargo el elemento clave que ha venido a modificar tal situación desde principios de la década de los noventas es sin duda la imagen del TLC, pues aún sin haberse dado la firma de este para reglamentar las relaciones entre Estados Unidos, México y Canadá, el intercambio comercial entre los dos últimos socios comenzó a crecer a pasos vertiginosos, aunque claro partiendo de estadísticas sumamente pobres.

“El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) que entró en vigor en enero de 1994, ha sido el principal detonante de una mayor y mejor vinculación económica entre los dos países. La sola expectativa de su firma hizo que los sectores publico y privado de las dos partes le dieran un nuevo interés a la relación. Aunque en principio Canadá se unió a las negociaciones iniciadas entre México y Estados Unidos debido a consideraciones vinculadas con su relación con este mismo, con el paso del tiempo han surgido intereses reales para sustentar una asociación económica exitosa entre Canadá y México”.(21)

Pues a partir de que la idea de una zona de libre comercio comenzó a difundirse en los tres países, los empresarios tanto canadienses como mexicanos iniciaron un proceso de acercamiento con el propósito de conocer uno del otro lo más posible para descubrir oportunidades de comercio e inversión. Desde luego que el proceso no fue nada fácil y menos aún después de un periodo tan largo de distanciamiento.

(21) Yolanda Araceli, “Evolución reciente de las relaciones económicas entre México...”, en Rev. Mexicana de Política Exterior, No.51, Otoño-Invierno, 1996, p.116

No obstante en esta ocasión, a diferencia de los múltiples intentos realizados en años anteriores, se logró captar el interés mutuo entre México y Canadá y todo gracias justamente al factor que durante tanto tiempo había sido el causante de su separación: Estados Unidos.

Para observar de mejor manera el incremento del comercio entre México y Canadá resulta pertinente dar un breve vistazo a las condiciones de dichos intercambios a partir de 1980 a 1990 y posteriormente de 1990 al 2000.

Tabla 1:
Comercio México-Canadá 1980-1990

En millones de dólares americanos.

Año	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Total
1980	-219.0	120.0	339.0	459.0
1981	173.0	623.0	450.0	1,073.0
1982	265.1	584.6	319.5	904.01
1983	240.9	467.0	226.1	693.1
1984	266.8	494.5	227.7	722.2
1985	158.0	393.4	235.4	628.2
1986	- 32.0	191.0	223.0	414.0
1987	- 56.1	298.4	354.5	652.9
1988	- 60.3	277.3	337.6	614.9
1989	-143.0	278.2	421.2	699.4
1990	-116.0	277.0	443.0	720.0

Fuente: INEGI, varios años.

Como podemos observar el comercio entre México y Canadá parte de cifras por demás modestas si comparamos el comercio total que ambas naciones realizaron durante los mismos años con Estados Unidos y de hecho con socios de menor importancia. Para el año de 1980 el comercio total entre los dos países ascendía a tan solo 459.0 millones de dólares.

Sin embargo es notorio también el hecho de las variaciones en el comercio año tras año, ya sea por el visible incremento o decremento en sus transacciones comerciales, tal es el caso que va del año 1980 a 1981, pues el comercio total se ve disparado del primer año de 459.0 mdd a 1,073.0 mdd. El caso contrario lo podemos observar del año de 1985 a 1986, en los cuales el comercio total decrece drásticamente, correspondiendo al primer año 628.8 mdd mientras que para el segundo tan solo 414.0 mdd.

Por último resulta importante remarcar el hecho del constante déficit comercial que afectó a México durante la década de los ochentas, como resultado lógico de que sus importaciones rebasan constantemente al nivel de sus exportaciones.

“De 1986 a 1991, en el comercio con Canadá, el saldo fue deficitario y creciente para nuestro país: las exportaciones mexicanas representaron 41% del comercio bilateral, mientras que en el período 1980-1985 había representado casi 60%. En esto pudo haber influido, por lo menos en cierta medida, el hecho de que las inversiones y los créditos canadienses se incrementaron en los últimos años de la década, lo que habría generado mayores importaciones de bienes canadienses”.(22)

Indudablemente que los intercambios comerciales entre los dos países se mantuvieron en condiciones bajas durante toda la década de los ochentas, pero debemos resaltar que esto no fue resultado únicamente del poco interés entre México y Canadá pues recordemos también que esto de alguna forma fue la consecuencia de los problemas financieros que atravesaba nuestro país, ya que la crisis de la deuda externa golpeó

(22) Yolanda Araceli González, Ob. cit. p.117

fuertemente a la economía mexicana, provocando que inversionistas y comerciantes canadienses buscaran nuevos mercados para ubicar sus capitales y mercancías, respectivamente.

En lo tocante a inversiones canadienses en México, este rubro no se encontró jamás en condiciones mucho más favorable que el comercio, de hecho este apartado era igual de intrascendente que el anterior, tal y como lo demuestra la grafica 1.

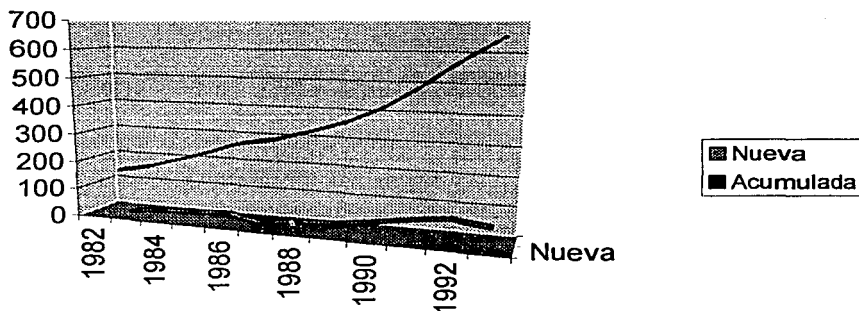
“Hablar de la inversión canadiense directa en México durante los años ochenta es hacer referencia a montos relativamente bajos de capital, en 1982 el monto de es inversión acumulada fue de 140.2 mdd (1.2 del total), para 1987 se elevó a 289.8mdd, así en cinco años se incrementó en 149mdd (casi 30mdd anuales). En promedio entre 1983 y 1987 la participación del capital canadiense en el total de la inversión extranjera directa (IED) en México fue de 1.5%; de este modo, su posición fluctuaba entre el sexto y el décimo inversionista, después de países como Estados Unidos, Alemania, Japón y Suecia”(23)

Ya que lamentablemente la mayoría de las inversiones canadienses se encontraban ubicadas en el mercado estadounidense, y en menor grado, en Europa y el Caribe, también como resultado de los riesgos que implicaba en esos momentos invertir en naciones altamente endeudadas como lo eran México y América Latina en general.

Además de que durante la década tratada Estados Unidos se esforzó para fomentar sus lazos económicos y financieros con Canadá con miras a la formación de la alianza económica que daría nacimiento en 1988 al ALC. Ello como respuesta a los cambios experimentados a nivel internacional con el inicio de la formación de bloques económicos en Europa primeramente y Asia más tarde.

(23) Yolanda Araceli, “Evolución reciente de las relaciones económicas entre México...”, en Rev. Mexicana de Política Exterior, No.51, Otoño-Invierno 1996, p.117-118

Inversión canadiense directa en México (millones de dólares)



Fuente: Comisión Nacional de inversión extranjera, SECOFI, varios años

Tales condiciones en la relación entre México y Canadá parecerían no poder superarse, por lo menos a corto plazo y menos después de tantos intentos quedados ya en el olvido entre los gobernantes predecesores y los hombres de negocios de ambos países en su afán por conocer los mercados de sus contrapartes para posteriormente ensanchar los lazos comerciales.

Sin embargo tras los primeros rumores tendientes a la formalización de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá se abrió un nuevo panorama para los dos últimos países, en el cual por primera vez podían verse abiertamente sin su intermediario, aunque este fuera parte del acuerdo.

Me refiero a que la sola propuesta del TLC levantó tal interés entre las dos comunidades que sucedió lo que nunca antes, en su intento por conocer más uno del otro recurrieron de manera directa a la investigación documental y a la exploración de los mercados de manera personal, ya sin dejarse guiar por la visión muchas veces distorsionada que Estados Unidos brindó durante décadas a un país acerca del otro.

Lo que trajo como efecto el descubrimiento de áreas de oportunidades tanto en materia comercial como de inversión, y que ha venido reflejándose de manera lenta pero constante en el aumento de los intercambios en estos aspectos entre México y Canadá más formalmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

“La reducción de aranceles y de obstáculos comerciales ha favorecido un mayor intercambio desde enero de 1994, año en el que el comercio bilateral ascendió a 3 115mdd, de los cuales México exportó 1 495 mdd e importó 1 620mdd. En 1995, México y Canadá comerciaron un total de 3 353mdd; de este total, las exportaciones mexicanas fueron de 1 979mdd y las importaciones provenientes de Canadá de 1 374.2mdd.”(24)

Sin embargo hay que hacer notar que el TLCAN no fue el elemento que de manera repentina y sin más hizo a Canadá virar su atención hacia México, ya que previo a las mismas negociaciones del acuerdo el gobierno mexicano, a partir de mediados de los ochenta, inició un cambio drástico en su política en materia económica. Dando por terminado con ello aquel largo periodo de proteccionismo con el cual se pretendía salvaguardar a la industria nacional de la competencia externa, de igual manera las revisiones y cambios implementados en la Ley de Inversión Mexicana inevitablemente provocaron que no solo Canadá sino algunas naciones más centraran su interés en nuestro país al presentarse con una nación en la cual era posible el intercambio comercial de manera abierta y ágil y como sitio seguro para la inversión extranjera.

(24) Sandra Fuentes, “Hacia la consolidación de una relación estratégica México-Canadá”, Rev. Mexicana de Política Exterior, No.51, Otoño-Invierno 1996-1997, p.92

Tabla 2:
Comercio México-Canadá 1990-2000
 En millones de dólares norteamericanos

Año	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Total
1990	-116.0	277.0	443.0	720.0
1991	-225.0	231.0	456.0	687.0
1992	455.0	1,125.0	670.0	1,795.0
1993	378.0	1,541.0	1,163.0	2,704.0
1994	-125.0	1,495.0	1,620.0	3,115.0
1995	604.0	1,979.0	1,374.2	3,353.2
1996	426.8	2,170.4	1,743.0,	3,914.0
1997	188.7	2,156.7	1,968.0	4,124.7
1998	-771.1	1,521.0	2,292.1	3,813.1
1999	-637.6	2,311.3	2,948.9	5,260.2
2000	-663.0	3,354.0	4,017.0	7,371.0

Fuente: INEGI y Revista de Comercio Exterior, varios años.

Como podemos ver en el cuadro 2, la apertura comercial de México, y posteriormente la firma del Tratado de Libre Comercio, repercutió de manera positiva sobre la vieja y pasiva relación con Canadá. Los intercambios comerciales alcanzaron lentamente niveles que nunca antes se habían presentado, quizá la referencia más clara que tengamos es el gran incremento registrado en el comercio total entre los dos países que va del año de 1991 con 687mdd, a 1992 en el cual se alcanza la cifra record de 1,795.0mdd.

Periodo en el cual los montos de intercambio comercial casi se triplicaron y tomando en cuenta que el TLCAN aún no entraba en vigor fue a todas luces un buen principio en el nuevo acercamiento.

Y de hecho así se ha podido constatar con el paso del tiempo, pues ya estando vigente el acuerdo sobre la zona de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, los acrecentamientos en el comercio bilateral entre los últimos dos países se ha mantenido casi invariable.

Sin duda, la apertura comercial entre los nuevos socios ha brindado un mar de posibilidades para la colocación de las mercancías de uno en el mercado del otro, aunque este pendiente aún un largo camino por recorrer para explotar al máximo las diversas oportunidades en materia de comercio e inversión que pueden haber entre sí.

Pues como lo confirma el Ministro de Comercio Internacional en Canadá, Sergio Marchi, el TLCAN ha facilitado el acceso de compañías canadienses al mercado mexicano con productos y servicios que tradicionalmente se encontraban fuertemente protegidos, tal es el caso de productos automotrices, servicios financieros, energía, etc.

Y un beneficio similar se ha dado para los exportadores e inversionistas mexicanos "De los 20 principales productos exportados en 1995 a Canadá, 11 de ellos se encontraban en la categoría de liberalización inmediata o exenta del TLC (motores de émbolo de cilindrada mayor a 1 000cm³, unidades de procesamiento numérico, computadoras, teléfonos y cerveza entre otros".(25)

En este nuevo periodo de las relaciones comerciales mucho se ha avanzado hacia el conocimiento de los mercados entre los exportadores mexicanos y canadienses, ya sea debido a las instituciones gubernamentales o no gubernamentales, que han jugado un papel primordial para el establecimiento de vínculos más formales.

(25) Yolanda Araceli González, "Evolución reciente de las relaciones económicas entre México...", en Rev. Mexicana de Política Exterior, No.51,Otoño-Invierno 1996, p.123

Así lo muestran los movimientos comerciales a nivel bilateral desde 1989, pero de manera más consistente a partir de la implementación del TLCAN, pues las exportaciones canadienses a México se han incrementado 13.8% en promedio anual. Mientras que en el periodo de 1993 al 2000 las importaciones de productos mexicanos por Canadá aumentaron impresionantemente en un promedio anual de 18.3%. (26)

Y se espera que los movimientos mercantiles entre los dos países continúen de una manera más intensa en los próximos años cuando se llegue a las fechas en las cuales el comercio quede liberalizado en su mayor grado, pues ello incrementará los beneficios y oportunidades para la gente interesada en hacer negocios fuera de su nación contando con las ventajas de realizarlos con un socio adscrito al TLC.

Las clases empresariales canadienses tienen plena confianza en encontrar en un futuro corto nuevos espacios en México para continuar desarrollando el comercio y la inversión, pues señalan que la liberalización que ha implementado el gobierno mexicano en la economía aún guarda nuevas expectativas de negocios en áreas donde Canadá es altamente competitiva como lo es el ramo de las telecomunicaciones, el sector transporte, en tecnología ambiental y, por supuesto, en áreas de servicios de asesoría.

Por el momento las cifras en el comercio entre México y Canadá prueban que ambas naciones han mostrado un movimiento importante en relación a la posición que anteriormente ocupaban en la lista de socios comerciales con la que actualmente ocupan. Para México, Canadá ha llegado a ocupar el segundo mercado más importante para sus exportaciones, en tanto que para Canadá, México ocupa el tercer lugar en los países proveedores de mercancías. Por otro lado México está colocado como el cuarto lugar de los países a los cuales se dirigen las exportaciones canadienses.

(26) Información tomada de "The year in trade 2000", second annual report on Canada's state of trade, p.30

Pero es importante señalar que pese a que las estadísticas entre los intercambios comerciales México-Canadá muestren consideraciones favorables en cuestión de volúmenes de comercio total no todo esta ya hecho al respecto. En tanto que aún quedan muchas zonas en las cuales trabajar como lo es el conocimiento del mercado canadiense y por supuesto del mexicano por sus respectivas contrapartes.

En tanto que hablamos de relaciones nuevas en esta materia, lo que en muchas ocasiones trae consigo que las exportaciones se centren en determinados productos que ya tienen asegurado un mercado, mientras que por otra parte se están dejando de lado importantes posibilidades de negocios en áreas que aún no han sido sometidas a prueba justamente por la falta de conocimiento de los mercados, lo que implica el desconocimiento de las preferencias de los compradores y de sus necesidades.

Como lo muestra el gráfico 3, hasta el momento los artículos que mayormente se exportan de México a Canadá son productos como auto partes, maquinaria y equipo, y en menor grado, bienes de consumo, bienes industriales, productos agrícolas y de pesca y productos energéticos como el petróleo.

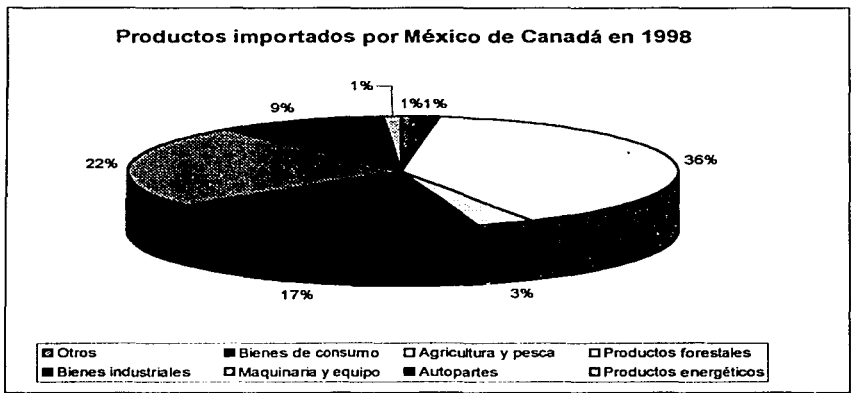
Del lado contrario, los productos que mayormente importamos los mexicanos de Canadá son productos agrícolas y de pesca, maquinaria, auto partes y equipo, bienes industriales y, de manera menor, energéticos, bienes de consumo y productos forestales.

Un dato importante que salta a la vista partiendo del gráfico 3 es sin duda la importante concentración que se muestra en los intercambios bilaterales en el sector automovilístico, que en el caso mexicano este abarca un 45% del total de la composición de nuestras exportaciones a Canadá. Fenómeno que a decir de varios analistas responde a la existencia de numerosos movimientos intra firma.

Sin embargo, el único obstáculo en la relación no es sólo la alta concentración de determinados productos en los intercambios comerciales entre los dos países, pues a ello habría que agregarse el hecho de que el comercio siga siendo irrelevante, pese a los incrementos de los últimos años. Esto en relación con el comercio que México y Canadá sostienen con otros socios comerciales.

“Es posible argumentar que, dado el tamaño de Estados Unidos, el comercio entre los dos socios menores de América del Norte siempre serán pequeños, sin embargo, actualmente es mucho menor de lo que podría ser, si se le compara con el establecido con terceros países. Por ejemplo, las exportaciones de Canadá a América Latina representan solo el 2% de las exportaciones totales de ese país, en contraste, Asia recibe 6% de las exportaciones canadienses”(27)

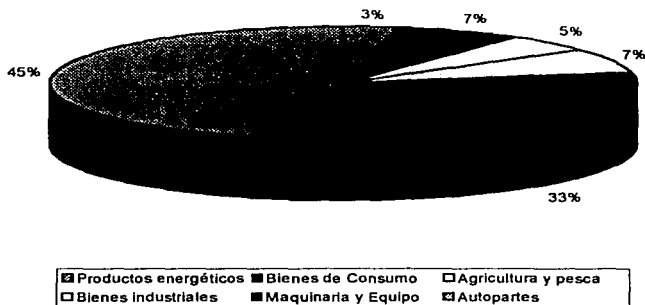
Grafico 3:



Fuente: Message from the minister 1999

(27) Isabel Studer, “Fundamentos y condicionantes de una sociedad estratégica entre México y Canadá” en Rev. Mexicana de Política Exterior, Otoño-Invierno 1996, p,68

Productos exportados de México a Canadá 1998



Pasemos ahora a realizar el análisis de la evolución sufrida por los flujos de inversión en la relación bilateral México-Canadá a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio, ya que este es un aspecto más que muestra el mayor interés que Canadá ha tomado hacia nuestro país en cuestiones de negocios.

Como ya había mencionado, el hablar de inversiones entre los dos países era hablar de cantidades insignificantes en la década de los ochentas, pues así lo hacen manifiesto las cifras de la época, baste señalar que para el año de 1982 la inversión acumulada de origen canadiense en nuestro país sumaba tan solo 140.2mdd, cantidad que no representaba más que el 1.2% del total de las inversiones en México.

Al igual que en el comercio, las cifras en inversión eran poco alentadoras entre México y Canadá, y aunque se tomaban con cierta reserva como el resultado de la crisis financiera por la cual estaba atravesando nuestro país ello no justificaba del todo el casi inexistente movimiento de flujos de inversión.

Realmente durante todo el gobierno de Miguel de la Madrid las condiciones no variaron en este renglón de las relaciones entre las dos economías, el cambio se presentaría prácticamente hasta principios de los noventa, básicamente como resultados de los grandes cambios realizados en la Ley de Inversión Mexicana, que a todas luces brindaba mayor confianza a los inversionistas extranjeros de traer sus capitales a México.

Aunado a la Ley de Inversión existieron dos elementos más que propiciaron el incremento de inversión canadiense en nuestro territorio, pues la apertura comercial promovida fuertemente por el gobierno mexicano traía consigo la venta de múltiples empresas consideradas como no productivas ya para el Estados, y la oportunidad de invertir en sectores que anteriormente se encontraban restringidos para extranjeros.

Así comenzó la llegada de inversión canadiense concentrándose en actividades del sector industrial tales como productos metálicos, maquinaria y equipo, química, derivados del petróleo, del carbón, productos de hule y de plástico así como en alimentos. Otra área de interés fue el comercio y los servicios.

Entre las primeras inversiones canadienses que comenzaron a llegar a México encontramos a: "La Moore Corp... fue una de las primeras compañías canadienses en realizar una inversión seria en México. Una serie de compañías de auto partes ahora también realizan inversiones aquí. Bombardier adquirió del gobierno mexicano Concaril, una compañía que produce equipó rodante para ferrocarril y tránsito, Northem Telecom también esta invirtiendo aquí. Existen una serie de inversiones canadienses en la industria del turismo incluyendo un sitio de recreo de la cadena hotelera Four Season.(28)

(28) Mónica Vereá Campos (cord.) "50 años de relaciones México-Canadá", p.88

Ya para finales de 1996 existían registros de la existencia de poco más de 600 compañías de origen canadiense trabajando en México, pero no de manera aislada pues un número importante de ellas habían formado coaliciones con empresas mexicanas.

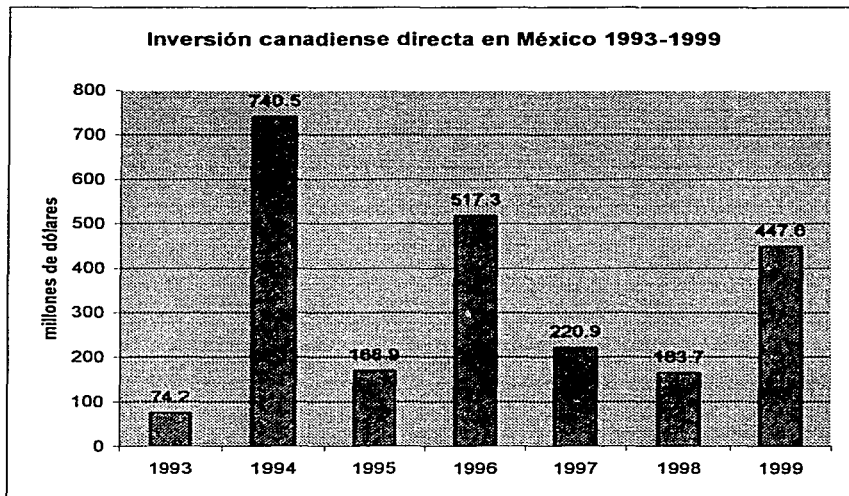
Actualmente y de acuerdo con datos emitidos por la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Al mes de marzo de 2000 se contaba con el registro de 1,179 empresas con inversión canadiense, esto es, el 6.3% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México (18,809)...Las empresas con capital canadiense se ubican en el sector servicios, que registra el 35.5% del total; en la industria se encuentra el 23.6%; en la minería y extracción, el 18.9%; en el comercio, el 18.3%; en construcción, el 2.1%; en transporte y comunicaciones, el 0.9% ; en el sector agropecuario, el 0.5%; y en electricidad y agua, el 0.2%."(29)

Como podemos ver en el grafico 4, el año de 1994 representó un parteaguas en la inversión directa canadiense en México en tanto que el volumen alcanzado por nueva inversión ascendió a 740,5 millones de dólares, cifra nunca antes registrada en las relaciones entre México y Canadá.

Y pese a que los montos de inversión no han sido del todo constantes, registrándose variaciones importantes año con año, es notorio ya el interés de los empresarios canadienses para invertir en nuestro país. Y a diferencia de lo sucedido en la década de los ochentas, la nueva crisis político- financiera que se presentó en México a finales de 1994 y principios de 1995, no fue del todo un obstáculo para que la inversión canadiense continuara en nuestro país e incluso recibiera nuevos flujos por 168.9 millones de dólares.

(29) Información tomada del folleto de SECOFI, "Inversión de Canadá en México", Marzo de 2000, p.2

Grafico 4:



Lo que nos hace pensar que esta vez, contando con el Tratado de Libre Comercio, las relaciones bilaterales de tipo comercial y de inversión tienden a una posición más sólida y estable. Demostrando con hechos las intenciones de los dos países por estrechar sus lazos y avanzar hacia una sociedad de negocios intensa en la cual cada una de las economías complementa a la otra.

Sin embargo aún estamos lejos de llegar a tal punto pero con un análisis más profundo de los dos mercados sin duda se avanzará rápidamente al objetivo antes mencionado.

4.4 Canadá, alternativa comercial para México ante el proteccionismo en Estados Unidos.

Después de analizar los apartados anteriores llegamos a la conclusión de que pese a la existencia de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, los problemas comerciales de nuestro país con su vecino del norte no han disminuido como sería lógico de imaginar en un contexto en el cual los intercambios comerciales se encuentran regulados por normas específicas tendientes a facilitar los movimientos de mercancías y bajo el establecimiento de instituciones jurídicas con capacidad de dirimir disputas comerciales entre los tres integrantes del acuerdo.

Muy al contrario percibimos la existencia de medidas unilaterales aplicadas por la Unión Americana, sobre sus socios comerciales, que bajo pretextos fitosanitarios o de ecología pretenden ocultar un trasfondo proteccionista. Lo cual resulta poco comprensible cuando una nación tan poderosa como Estados Unidos propaga al rededor del mundo las bondades del neoliberalismo, modelo que hace hincapié justamente en los beneficios de la apertura y los intercambios comerciales con el resto del mundo.

Bajo este panorama y como resultado del conjunto de 'sanciones' injustificadas de las que ha sido objeto México y debido a las consecuencias que trae consigo el depender en un 80% de nuestro comercio con Estados Unidos debemos plantearnos una verdadera diversificación comercial que trascienda en los hechos y nos haga menos vulnerables a las políticas proteccionistas del gobierno norteamericano.

Pues pese al interés mostrado en el Plan Nacional de Desarrollo de 1988-1994 por el presidente Carlos Salinas de Gortari, en materia de política exterior, la diversificación comercial como tal no ha llegado a ser una realidad hasta nuestros días. Inclusive se carece de un eje rector que en un futuro cercano nos garantice llegar a la meta.

Pues pese a los esfuerzos realizados en esta materia se ha llegado a confundir la diversificación comercial con la firma de innumerables tratados o acuerdos de libre comercio con distintos países del mundo que en muchas ocasiones no tienen razón de ser por cuestiones de geografía o principalmente por tratarse de economías no complementarias.

Razón por la cual es de fundamental importancia para el país contar con una técnica que nos permitan conocer e identificar los mercados con los cuales existen fuertes posibilidades de comercio antes de planear acuerdos que en poco o nada reditúen a la sociedad. Y más aún cuando estamos inmersos en un fuerte proceso de globalización en el cual la prioridad de toda economía es la búsqueda de nuevos mercados que brinden oportunidades de crecimiento al interior de las naciones.

A continuación encontramos algunos lineamientos sugeridos por el Prof. Martínez que pueden ser de utilidad en la búsqueda de nuevos espacios para la venta de nuestras mercancías en el extranjero:

- “1).-Conocer el mercado al cual se quiere exportar.
- 2).-Saber previamente si los productos susceptibles de ser exportados tienen demanda en el mercado al que se desea exportar.
- 3).-Los empresarios mexicanos deben tomar en cuenta que otros mercados tienen diferentes cultura del consumo y, por ende, es preciso comercializar con base en ellas.
- 4).-El empresario tiene que adelantarse a sus contrapartes, es decir, primero debe conocer el mercado en el que quiere hacer negocios.
- 5).-Para ello es preciso que se desplace a ese mercado para saber realmente las características; también puede utilizar otros canales, como oficinas de representación, las embajadas, consulados y consejerías comerciales en el extranjero.

6).-En otros mercados hay empresas con mayores recursos y una infraestructura con mayor planeación y muchas empresas mexicanas, principalmente las pequeñas y medianas, no tienen los medios adecuados para competir en esos mercados. Por tanto las empresas que tengan este problema podrían unirse para competir conjuntamente a través de alianzas estratégicas.”(30)

De acuerdo a lo antes señalado, tomando en cuenta la cercanía geográfica y sobre todo el acuerdo de libre comercio que nos une a Canadá, nos planteamos realizar un estudio a dicha economía para detectar las áreas del mercado en las cuales México tiene oportunidades de incursionar, para ello se emplea un método basado en el análisis de cifras nacionales y canadienses que justamente nos arrojen los renglones en los que nuestros exportadores deben poner atención para poder llegar no solo a una diversificación de mercados sino también de mercancías, pues como vimos en el apartado anterior nuestros intercambios con Canadá se encuentran fuertemente concentrados en determinados productos que a lo largo del tiempo han demostrado una demanda estable.

Dejando con ello de lado oportunidades de importancia que inclusive otras naciones más lejanas y sin un acuerdo de la magnitud del TLCAN han sabido aprovechar, situación que al contrario de lo que muchas personas podrían pensar es posible revertir, como ya se dijo antes, con un conocimiento a detalle de las preferencias y demandas del mercado canadiense y más aún por las oportunidades a las que dará pie la desgravación arancelaria a la cual quedarán sujeta todas las mercancías referidas en el TLC al llegarse a su parte más plena a finales de esta década.

(30) José Ignacio Martínez, “La política de comercio exterior: de la racionalización del proteccionismo a la diversificación comercial” en Revista de Relaciones Internacionales, No. 62, abril-junio del 94. p 99.

El método que a continuación se emplea es el que utiliza el Consejo Asesor de Canadá para analizar sus posibilidades de exportaciones en otras naciones y consiste en tomar en cuenta básicamente tres elementos, primero la capacidad exportadora del país interesado en hacerlo, es decir analizar las cifras de exportaciones totales traducidas en porcentajes. Después analizar los montos de las exportaciones que actualmente estamos dirigiendo hacia el país con el cual deseamos incrementar nuestros intercambios comerciales y, finalmente, estudiar la demanda total de mercancías del país en el cual estamos interesados, todo ellos también reflejado en porcentaje.

El uso de este método resulta fácil una vez que la información anterior se encuentra disponible pues se basa en una regla simple pero no por ello menos confiable:

Sabremos que contamos con oportunidades sólidas de exportar a Canadá cuando las exportaciones totales de México sean mayores que las que actualmente estamos exportando a dicho país, pues en caso contrario no contamos con capacidad exportadora para abastecer tal mercado. Y cuando las exportaciones mexicanas a Canadá sean menores que el total de las importaciones requeridas por tal país, si no es así nos enfrentamos a un problema de mercado saturado que ya no cuenta con capacidad de absorber más productos.

Sólo bajo este término se considerará una posibilidad sólida, pues cuando solo se da una de las dos condiciones anteriores la idea es rechazada por las limitantes intrínsecas en ella. En el cuadro siguiente se encuentran incluidas las distintas mercancías de acuerdo a la clasificación del Sistema Armonizado. La primera de las columnas representa la participación en el total de las exportaciones mexicanas en el mundo, la segunda indica la participación en el total de las exportaciones mexicanas a Canadá y la tercera la participación de las exportaciones mexicanas en el total de las importaciones de Canadá.

Finalmente la cuarta columna nos da la capacidad de oferta de México para exportar a Canadá, mientras que la quinta nos indica la capacidad de demanda de Canadá para importar de México. En tanto que las columnas sexta y séptima nos hacen saber si las exportaciones totales mexicanas son mayores a las realizadas actualmente a Canadá y si la demanda canadiense es superior a lo que estamos exportando a dicho país, respectivamente.

O lo que es lo mismo nos da los elementos para determinar nuestra capacidad exportadora a Canadá, ante lo cual como recordaremos será indispensable contar con un 'sí' en éstas dos últimas hileras para determinar la posibilidad de exportación mexicana como fuerte, pues en caso de presentarse un 'no' en cualquiera de las dos hileras a las cuales nos referimos las posibilidades se reducen hasta la nulidad.

Resulta pertinente indicar que los datos para la primera y segunda columna fueron obtenidos directamente del Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos del año de 1999, publicación a cargo del INEGI. Mientras que los datos de la tercera columna se extrajeron del Statistic's Canada del mismo año. Se procedió a obtener la información de tal manera ya que resultan más confiables los registros del INEGI para saber el total de las exportaciones mexicanas a nivel mundial e individualmente a Canadá, por otro lado es más lógico que las estadísticas canadienses en materia de importaciones totales de este país tengan un registro más fiel.

Aunque cabe hacer la aclaración que de las dos partes la información cuenta con determinadas imperfecciones, por ejemplo, observaremos en el cuadro que en algunos casos las exportaciones mexicanas a Canadá resultan ser superiores al total de las exportaciones. O bien que la demanda canadiense es menor que las exportaciones que actualmente estamos realizando a dicho país.

Ya que debemos estar conscientes que aún resta mucho por hacer con relación a la cuantificación de exportaciones e importaciones de mercancías de México a Canadá y viceversa pues los registros se alteran frecuentemente y de manera fácil por los movimientos de triangulación que se presentan a través de Estados Unidos.

Ya que en un sinnúmero de ocasiones intermediarios americanos o broker compran productos mexicanos para finalmente colocarlos en el mercado canadiense y lo mismo sucede con artículos canadienses que son movidos a México, hecho que finalmente viene a distorsionar el panorama de las estadísticas.

Tomando en cuenta las reservas antes mencionadas pasemos al análisis del cuadro que nos mostrará aquellos productos mexicanos que hasta el momento no han tenido ingerencia en el mercado canadiense y que cuentan con potencial para hacerlo siempre y cuando se combinen también condiciones no sólo de tipo cuantitativo sino cualitativo que responda a las demandas de la mayoría de la sociedad y a las reglas establecidas por el país de la hoja de maple en cuestiones de normatividad que van desde los requisitos para ingresar las distintas mercancías al país hasta todas aquellas normas indispensables para su venta.

Pues todo ello en su conjunto hará posible nuestro objetivo de diversificar nuestros mercados, lo que no por fuerza significa el incremento del nivel total de nuestras exportaciones, aunque si este fuera el caso que mejor, sino el lograr la reubicación de productos que se encuentran sumamente concentrados en un mercado del cual pueden quedar fuera en determinado momento por circunstancias ajenas a nosotros y que es imposible colocar en otros países por la premura de las circunstancias. Fenómeno este que de una u otra manera hemos vivido de cerca de lo largo de los años de nuestra convivencia con los Estados Unidos de América.

Productos con posibilidad de ingresar al mercado canadiense

Cap.	Descripción	Tot. Exp.	Exp. a Can	Tot. Can	D	E	F	G	H
1	Animales vivos	0.21	0.0	0.09	0.21	0.09	Sí	Sí	Sí
2	Carnes y despojos comestibles	0.12	0.0	0.33	0.12	0.33	Sí	Sí	Sí
3	Pescados y crustáceos	0.42	0.02	0.48	0.40	0.46	Sí	Sí	Sí
4	Leche y productos lácteos	0.05	0.04	0.11	0.01	0.07	Sí	Sí	Sí
5	Los demás productos de origen animal	0.01	0.0	0.03	0.01	0.03	Sí	Sí	Sí
6	Plantas vivas y prod. de la floricultura	0.38	0.07	0.09	0.31	0.02	Sí	Sí	Sí
7	Legumbres y hortalizas	1.49	0.17	0.45	1.32	0.28	Sí	Sí	Sí
8	Frutos comestibles	0.59	0.81	0.65	-0.22	-0.16	No	No	No
9	Café, té, hierba mate y especias	0.49	0.03	0.28	0.46	0.25	Sí	Sí	Sí
10	Cereales	0.04	0.0	0.11	0.04	0.11	Sí	Sí	Sí
11	Productos de molinería	0.03	0.0	0.04	0.03	0.04	Sí	Sí	Sí
12	Semillas y frutos oleaginosos	0.04	0.0	0.16	0.04	0.16	Sí	Sí	Sí
13	Gomas, resinas, jugos, extractos	0.03	0.0	0.03	0.03	0.03	Sí	Sí	Sí
14	Materiales trenzables	0.02	0.0	0.00	0.02	0.0	Sí	No	No
15	Grasas y aceites animales y veg.	0.05	0.0	0.13	0.05	0.13	Sí	Sí	Sí
16	Preparación de carne	0.06	0.0	0.21	0.06	0.21	Sí	Sí	Sí
17	Azúcares y artículos de confitería	0.24	0.19	0.21	0.05	0.02	Sí	Sí	Sí
18	Cacao y sus preparaciones	0.04	0.03	0.20	0.01	0.17	Sí	Sí	Sí
19	Preparaciones de cereales	0.17	0.0	0.38	0.17	0.38	Sí	Sí	Sí
20	Preparación de legumbres y hortalizas	0.26	0.08	0.38	0.18	0.30	Sí	Sí	Sí
21	Preparaciones alimenticias	0.18	0.24	0.31	-0.06	0.07	No	Sí	No
22	Bebidas alcohólicas	0.83	1.08	0.54	-0.25	-0.54	No	No	No
23	Residuos y desperdicios	0.01	0.0	0.26	0.01	0.26	Sí	Sí	Sí
24	Tabaco y sucedáneos	0.06	0.0	0.03	0.06	0.03	Sí	Sí	Sí
25	Sal, azufre, tierras	0.27	0.42	0.22	-0.15	-0.20	No	No	No

26	Minerales, escorias y cenizas	0.14	0.34	0.49	-0.20	0.15	No	Si	No
27	Combustibles minerales	7.13	7.81	3.32	-0.68	-4.49	No	No	No
28	Productos químicos inorgánicos	0.29	0.07	0.81	0.22	0.74	Si	Si	Si
29	Productos químicos orgánicos	0.71	1.16	1.53	-0.45	0.37	No	Si	No
30	Productos farmacéuticos	0.44	0.15	1.34	0.29	1.19	Si	Si	Si
31	Abonos, fertilizantes	0.11	0.0	0.12	0.11	0.12	Si	Si	Si
32	Extractos curtientes	0.29	0.05	0.62	0.24	0.57	Si	Si	Si
33	Aceites esenciales	0.22	0.03	0.50	0.19	0.47	Si	Si	Si
34	Jabones, agentes oleaginosos	0.24	0.07	0.36	0.17	0.29	Si	Si	Si
35	Materias albuminoideas	0.03	0.16	0.18	-0.13	0.02	No	Si	No
36	Pólvora y explosivos	0.01	0.07	0.04	-0.06	-0.03	No	No	No
37	Productos fotográficos	0.27	0.04	0.35	0.23	0.31	Si	Si	Si
38	Productos diversos de la industria química	0.02	0.03	0.99	-0.01	0.96	No	Si	No
39	Materias plásticas	1.85	0.67	3.30	1.18	2.63	Si	Si	Si
40	Caucho y manufacturas	0.52	0.11	1.52	0.41	1.14	Si	Si	Si
41	Pielés y cueros	0.17	0.03	0.12	0.14	0.09	Si	Si	Si
42	Manufacturas de cuero	0.23	0.02	0.23	0.21	0.21	Si	Si	Si
43	Peletería y confecciones	0.0	0.0	0.04	0.0	0.04	No	Si	No
44	Madera, carbón y manufacturas	0.40	0.02	0.88	0.38	0.86	Si	Si	Si
45	Corcho y manufacturas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	No	No	No
46	Manufacturas de cestería	0.0	0.0	0.01	0.0	0.01	No	Si	No
47	Pastas de madera	0.03	0.0	0.17	0.03	0.17	Si	Si	Si
48	Papel y cartón con manufacturas	0.72	0.28	1.74	0.44	1.46	Si	Si	Si
49	Productos editoriales	0.22	0.05	1.01	0.17	0.96	Si	Si	Si
50	Seda	0.0	0.0	0.01	0.0	0.01	No	Si	No
51	Lana y pelo fino	0.03	0.51	0.08	-0.48	-0.43	No	No	No
52	Algodón	0.29	0.12	0.29	0.17	0.17	Si	Si	Si
53	Las demás fibras textiles	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	No	No	No
54	Filamentos sintéticos	0.27	0.47	0.31	-0.20	-0.16	No	No	No
55	Fibras sintéticas	0.19	0.07	0.24	0.12	0.17	Si	Si	Si
56	Guata, fieltro y telas	0.11	0.08	0.15	0.03	0.07	Si	Si	Si
57	Alfombras y revestimientos	0.07	1.13	0.23	-1.06	-0.90	No	No	No

58	Tejidos especiales	0.11	0.0	0.06	0.11	0.06	Si	Si	Si
59	Tejidos impregnados	0.06	0.02	0.19	0.04	0.17	Si	Si	Si
60	Tejidos de punto	0.06	0.0	0.16	0.06	0.16	Si	Si	Si
61	Prendas y complants de vestir de punto	2.25	0.43	0.62	1.82	0.19	Si	Si	Si
62	Prendas y complants de vestir no de punto	3.29	0.99	0.75	2.30	-0.24	Si	No	No
63	Los demás artículos textiles	0.69	0.17	0.23	0.52	0.06	Si	Si	Si
64	Calzado	0.31	0.56	0.45	-0.25	-0.11	No	No	No
65	Artículos de sombrería	0.04	0.01	0.05	0.03	0.04	Si	Si	Si
66	Paraguas, sombrillas	0.0	0.0	0.01	0.0	0.01	No	Si	No
67	Plumas y plumones	0.0	0.0	0.02	0.0	0.02	No	Si	No
68	Manufacturas de piedras	0.21	0.20	0.24	0.01	0.04	Si	Si	Si
69	Productos cerámicos	0.43	0.90	0.27	-0.47	-0.63	No	No	No
70	Vidrio y manufacturas	0.67	0.42	0.73	0.25	0.31	Si	Si	Si
71	Perlas finas cultivadas	0.69	0.17	0.64	0.52	0.47	Si	Si	Si
72	Fundición de hierro y acero	1.10	0.71	1.52	0.39	0.81	Si	Si	Si
73	Manufacturas de fundición de hierro	1.39	0.78	2.02	0.61	1.24	Si	Si	Si
74	Cobre y sus manufacturas	0.49	0.03	0.32	0.46	0.29	Si	Si	Si
75	Níquel y sus manufacturas	0.0	0.0	0.06	0.0	0.06	No	Si	No
76	Aluminio y sus manufacturas	0.37	0.08	1.05	0.29	0.97	Si	Si	Si
78	Plomo y sus manufacturas	0.01	0.0	0.02	0.01	0.02	Si	Si	Si
79	Cinc y sus manufacturas	0.11	0.04	0.03	0.07	-0.01	Si	Si	No
80	Estaño y sus manufacturas	0.0	0.0	0.02	0.0	0.02	No	Si	No
81	Los demás metales comunes	0.02	0.0	0.10	0.02	0.10	Si	Si	Si
82	Herramientas y útiles	0.25	0.28	0.57	-0.03	0.29	No	Si	No
83	Manufacturas de metales comunes	0.59	0.46	0.81	0.13	0.35	Si	Si	Si
84	Reactores nucleares y calderas	13.81	27.53	19.52	-13.72	-8.01	No	No	No
85	Maquinas y aparatos eléctricos	27.94	4.72	13.05	23.22	8.33	Si	Si	Si
86	Vehículos y materiales para vías férreas	0.43	0.03	0.36	0.40	0.33	Si	Si	Si
87	Vehículos automóbiles	17.19	33.42	18.70	-16.23	-14.72	No	No	No
88	Navegación aérea	0.28	0.02	1.90	0.26	1.88	Si	Si	Si
89	Navegación marítima	0.03	0.0	0.13	0.03	0.13	Si	Si	Si
90	Instrumentos y aparatos ópticos	2.75	0.80	3.47	1.95	2.67	Si	Si	Si
91	Relojería	0.05	0.0	0.11	0.05	0.11	Si	Si	Si
92	Instrumentos musicales	0.04	0.0	0.05	0.04	0.05	Si	Si	Si
93	Armas y municiones	0.0	0.0	0.06	0.0	0.06	No	Si	Si

94	Muebles	2.11	0.54	1.62	1.57	1.08	Si	Si	Si
95	Juguetes	0.66	0.16	1.00	0.50	0.84	Si	Si	Si
96	Manufacturas diversas	0.28	0.17	0.22	0.11	0.05	Si	Si	Si
97	Objetos de arte	0.0	0.0	0.03	0.0	0.03	No	Si	No
98	Transacciones especiales	0.03	0.04	0.97	- 0.01	0.93	No	Si	No

Fuentes:

Anuario Estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1999.
Statistic's Canada, Imports by country, enero a diciembre 1999.

Como podemos observar nuestro listado se encuentra integrado por 98 productos, de los cuales a simple vista sesenta y cinco se encuentran con la posibilidad de incrementar el volumen de exportaciones mexicanas a Canadá sin embargo considero que entre ellos existen unos con mayor posibilidades que otros, y como el iniciar la reubicación de nuestros productos a otros mercados no es nada fácil resultaría preferente escoger aquellos artículos que tienen un porcentaje más elevado de demanda en el mercado canadiense y que pos supuesto nosotros tengamos la capacidad exportadora para abastecer dicha demanda.

Como un ejemplo podemos encontrar lo siguientes cinco renglones:

1).-Materias plásticas, en las cuales tenemos una capacidad exportadora de 1.18% contra una demanda canadiense de 2.63%.

2).-Manufacturas de fundición de hierro, bajo una oferta de 0.61% en relación a una demanda de 1.24%.

3).-Papel y cartón, contando con una capacidad exportadora de 0.44% en relación a una demanda de 1.46%

4).-Instrumentos y aparatos ópticos, ya que se tiene una capacidad exportadora de 1.95% en relación a una demanda de 2.67%.

5).-Muebles, con una oferta de 1.57 en relación a una demanda de 1.08%

Aunque no por ello deben quedar descartados los restantes, pues sin duda una vez identificados los productos con posibilidad de exportación el paso siguiente deberá ser estudiar al máximo las preferencias del mercado para poder ofrecer a éste los productos tal y como los demandan.

Pues de lo contrario podemos contar con un buen nivel de mercancía listas para exportar, junto con una demanda canadiense importante, pero sin reunir las cualidades solicitadas difícilmente se logrará la colocación de los productos de los exportadores mexicanos en el mercado canadiense o en cualquier otro cuando se carezca de información precisa al respecto.

Por ello, como comentamos anteriormente, es indispensable que los empresarios interesados en exportar se acerquen a instituciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) o bien a instituciones canadienses ubicadas en nuestro territorio.

Un claro ejemplo para tomar en cuenta esta sugerencia es el renglón de los muebles, en el cual pudimos identificar una oferta de 1.57% en relación a una demanda de 1.08%, pero las preferencias al interior del mismo Canadá varían considerablemente de una provincia a otra.

Tomemos el caso de Vancouver y Montreal, de acuerdo con información disponible en el Banco de Comercio Exterior en Vancouver el tipo de muebles con mayor demanda son los siguientes: muebles de madera para casa, muebles de hierro forjado decorativo y para jardín, mueble modular para oficina y ensamble, sillas y mesas plásticas para jardín.

“Los muebles y artículos de decoración, presentan por lo general precios elevados, por lo que recientemente se ha destacado una tendencia importante, sobre todo, de la población inmigrante, por iniciar sus hogares con mobiliario ensamblable que si bien

representa trabajo adicional, significa también incurrir en menores costos. Este es un factor importante a destacar, toda vez que la tasa migratoria a estas provincias de Canadá, es bastante elevada, particularmente en British Columbia y la gran cantidad de familias que se establecen, se enfrentan a costos importantes cuando de amueblar su hogar se trata. Las principales ventajas que se ofrecen al exportador mexicano, se encuentran en los beneficios ofrecidos por el Tratado de América del Norte.”(31)

Pero más adelante se resalta el hecho de abstenerse a exportar muebles rústicos ya que como lo notamos en la cita anterior la demanda principal se ubica en muebles ensamblables por su precio más accesible y además por que las preferencias de esta provincia no se inclinan por lo rústico.

El caso contrario lo encontramos en Montreal, provincia en la cual la demanda de muebles más alta se centra en muebles de madera rústicos y de hierro forjado.

“En los últimos años, se ha detectado un incremento en las importaciones canadienses de muebles de madera rústicos y de hierro forjado, debido principalmente a su diseño y, en el caso de los muebles de hierro forjado, a que éstos pueden ser utilizados tanto en el exterior como en el interior de los hogares y finalmente a que es un mueble de larga duración cuando ésta soldado y terminado de manera adecuada. La desgravación arancelaria para estos productos, de acuerdo al Tratado de Libre Comercio, es en diez etapas anuales quedando totalmente libre de arancel en enero de 2003, siendo para el 2000 de 3% en el caso de los muebles de hierro forjado y de 4% para los muebles de madera.”
(32)

(31) Información tomada del doc. “Productos con mayor posibilidad de exportación en el mercado de Vancouver, p.12

(32) Información tomada del doc. “Productos con mayor posibilidad de exportación en el mercado de Montreal, p.19

Conclusiones:

Los elementos que dan origen a la apertura comercial en México, efectuada a partir del sexenio de Miguel de la Madrid en 1982, tienen sus orígenes en políticas económicas mal estructuradas con el objetivo de incentivar y promover el desarrollo de una planta productiva nacional basada en el proteccionismo gubernamental, con lo cual se logró mantener un mercado cautivo por décadas pero no así un efectivo proceso de sustitución de importaciones basado en la competitividad.

Las fuertes inversiones del gobierno mexicano en infraestructura, la producción de bienes y servicios subsidiados de forma considerable y la marcha de una política fiscal pasiva, en la cual se brindaban grandes facilidades e inclusive exoneraciones a los empresarios del país comenzaron a gestar barreras insuperables de sortear para las cuentas del gobierno.

Ello aunado al crecimiento desmedido en importaciones de bienes de capital para lograr el tan ansiado proceso de sustitución de importaciones frente a una total inamovilidad en los volúmenes de exportaciones ocasionó igualmente graves problemas en la llamada cuenta corriente.

Juntos estos factores presionaron sobre los distintos mandatarios al frente de la nación para buscar formas para compensar los desequilibrios en la balanza de pagos que amenazaban seriamente el crecimiento de la economía e inclusive colocaban en una situación financiera complicada al país. La primera opción a la cual se recurrió en la solución parcial y momentánea de este problema fue la creación directa de dinero por parte del Banco Central, sin embargo al presentarse el enorme inconveniente de la inflación se optó por recurrir a los préstamos del exterior.

Los cuales aparentemente presentaban menos inconvenientes para la sociedad en general, siempre y cuando el monto solicitado hubiera generado el crecimiento que se esperaba sobre la economía y a su vez las ganancias suficientes para recabar los intereses de esta deuda y el monto solicitado como préstamo.

Pero muy al contrario de ello se comenzó a vivir un círculo vicioso en el que al no obtenerse el crecimiento deseado sobre la economía, en parte como ya comentamos por el déficit del sector público y el crecimiento desmedido de importaciones y no así de exportaciones los desajustes se tornaban cada vez más graves, se recurrió de forma repetitiva a la deuda externa.

A tal grado que en determinado momento se hizo necesaria la solicitud de nuevas líneas de créditos para efectuar los pagos por servicio de deuda. Ya que solo como ejemplo la deuda externa de nuestro país creció de 1978 de 33,416 millones de dólares a 69,000 millones de dólares para 1981.

Ante estas presiones y la insolvencia financiera que cada vez se hacía más visible en México, se recurrió a un nuevo préstamo que prácticamente delinearía el futuro de nuestro país por las implicaciones que este traería consigo. Ya que en el año de 1976 el gobierno del Lic. José López Portillo firma con el Fondo Monetario Internacional una carta de intención a cambio de financiar aparentemente el crecimiento de la economía.

A cambio de obtener el préstamo se le condicionaba al gobierno mexicano al seguimiento de una política económica basada en los principios del neoliberalismo, modelo impulsado fuertemente ya desde esos años por el gobierno de Estados Unidos con la ayuda del FMI como intermediario. A grandes rasgos se solicitaba de México la reducción del déficit del sector público, la actualización de los precios en bienes y servicios ofrecidos por el gobierno, el limitar lo más posible los préstamos solicitados al extranjero, así como el mantener un control sobre los salarios para evitar la inflación y abrir la economía.

Sin embargo hubo un hecho que frenó la aplicación de tales políticas en nuestro país, aunque finalmente no por mucho tiempo, ya que justamente en ese periodo fueron descubiertos importantes yacimientos petroleros que hacían de México una nación solvente y prometedora en lo que a crecimiento económico se refiere.

Quedaba hecha a un lado la prohibición de adquirir mayor deuda externa realizada por el FMI, pues esta resultaba necesaria para la explotación de los pozos petroleros que garantizarían la solvencia económica de México, así como el pago de la deuda adquirida por este. En corto tiempo nuestro país se convirtió en exportador neto de petróleo pasando de representar el 27% de las exportaciones totales en 1977 al 61% para 1981.

Pese a ello los números arrojados por el sector público, la cuenta corriente y la misma deuda externa continuaban siendo rojos. Ya que el país no había logrado llegar al punto en el cual el proceso de sustitución de importaciones se hubiera consolidado con una planta productiva renovada que garantizara competitividad en los productos elaborados y aun más delicado continuaba siendo el hecho de tener que importar a precios elevados los bienes de capital necesarios para la producción pues a nivel nacional estos no eran producidos.

El alivio aparente que trajo el petróleo a la economía del país fue solo momentáneo pues en el año de 1981 se presentó la caída en los precios del petróleo que colocaría a México en una situación financiera de insolvencia, imposibilitándolo a hacer frente a sus compromisos contraídos con otras naciones y con los organismos financieros internacionales.

En estas condiciones el entonces presidente José López Portillo recurrió nuevamente al FMI con la intención de obtener un préstamo que sacara al país de esta situación y con ello se dio la suscripción de una segunda carta de intenciones en el último años de su gobierno que culminaría con la implementación de los lineamientos del neoliberalismo en su forma más estricta y directamente supervisados por el Fondo.

Al comenzar el nuevo periodo presidencial, con la llegada del Lic. Miguel de la Madrid, este suscribió una nueva carta de intenciones que garantizaría el seguimiento fiel de las políticas exigidas por el FMI para lograr el pago puntal de los compromisos económicos adquiridos con la Banca Internacional.

A partir de este momento cada uno de los mandatarios sucesores heredaría los compromisos pactados a partir de 1982, con mínimas variantes, año crucial que marcó una reestructuración interna de carácter económico que alejaría a México de su tradicional modelo nacional revolucionario para la instauración de una política basada en las libres fuerzas del mercado y la apertura comercial.

Esta transformación se hizo más evidente en el año de 1986 en el cual la entrada al GATT marcaría la pauta de una apertura comercial que años atrás hubiera parecido imposible. Esta fue caracterizada por la sustitución de los conocidos permisos previos de importación por aranceles, facilitando de esta forma la entrada de aquellos productos extranjeros que por décadas habían sido restringidos para el consumo de los mexicanos en aras de apoyar la producción nacional bajo un mercado cautivo.

Una vez emprendida la apertura comercial y los cambios al interior del país (como fueron la venta de paraestatales, la reducción del gasto público, la implementación de una nueva política fiscal e inclusive los cambios en la legislación nacional para lograr la atracción de inversión pública) se pone en marcha una política exterior mucho más activa orientada a la diversificación de nuestro comercio.

Esta nueva política exterior enfocada a la diversificación de mercados se implementa de forma más visible a partir de la llegada a la presidencia del Lic. Carlos Salinas de Gortari. De hecho su gestión se caracterizó, entre algunas otras cosas, por la activa participación de

México en foros económicos y por la firma de numerosos tratados o acuerdos de libre comercio con naciones hermanas como Chile, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia e incluso se da un acercamiento con la Unión Europea y por supuesto la misma firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

La nueva política de apertura comercial que conllevara a un mismo tiempo a una diversificación de mercados y productos se encontraba basada en un programa de gobierno denominado PRONAMICE que tendía a modernizar la planta productiva con tecnología de primera que garantizara la competitividad a nuestras exportaciones para hacer posible el objetivo de incursionar en los mercados ya tradicionales de una forma más agresiva a la vez que se buscaría ingresar en aquellos aún no explorados.

Pese a los esfuerzos emprendidos por la administración salinista tendientes a lograr la reestructuración de la planta productiva, la diversificación de productos y mercados ello fue imposible. Ya que para el primer objetivo el obstáculo esencial se encontraba en que la inmensa mayoría de los bienes de capital debían ser importados de Estados Unidos en un momento en el cual los créditos se encontraba fuertemente atados por los costosos pagos por concepto de intereses como resultado de la recesión económica por la que atravesaban la mayoría de los países.

Y por otro lado en el intento por lograr la diversificación de mercados se incurrió en el error de firmar innumerables tratados de carácter comercial con naciones que en su mayoría resultaban no complementarias para nuestra economía. Lo que desembocó en pocos o nulos beneficios para la sociedad mexicana que esperaba oportunidades de crecimiento en los niveles de exportaciones que a su vez repercutieran en mejores condiciones de vida.

Dentro del conglomerado de los tratados suscritos por México en este periodo sin duda el más importante y rescatable por la importancia de las partes firmantes es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Primeramente por la ayuda que brindaría su marco legal en la solución de controversias con nuestro principal socio comercial y en segunda por la oportunidad de incrementar nuestros intercambios comerciales a través de la liberalización del comercio por medio de la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.

Sin embargo como hemos podido constatar a través de la realización del presente trabajo el TLCAN no fue capaz de frenar las practica proteccionistas de Estados Unidos basadas en medidas no arancelarias que carecen de fundamentos legales para impedir el ingreso de ciertos productos al mercado americano. Pero lo que resulta más lamentable es el hecho de no obtener mejores resultados ni aún tratándose de cuestiones incluidas dentro de las negociaciones del Tratado como es el caso del transporte de carga mexicano que hasta nuestros días no puede ingresar a los Estados Unidos bajo pretextos absurdos de seguridad.

Ante estas medidas arbitrarias la conclusión arrojada es optar por una verdadera diversificación de mercados que nos aleje de la concentración de nuestro comercio con Estados Unidos, que ante la falta de mercados opcionales nos ha llevado a tolerar sanciones económicas sin fundamentos que dañan constantemente a la clase exportadora mexicana.

Sin duda que iniciar un proceso de diversificación cuando por décadas el 80% de nuestro comercio se ha manejado con un solo socio, Estados Unidos, no es fácil pero tomando en cuenta que ello significa oportunidades de comerciar con menores riesgos para nuestro país abre un panorama distinto que se aleja de la obligación de subyugarlos a cada una de las políticas dictadas por el Congreso Americano carentes de sustento legal.

Partiendo del análisis llevado a cabo en el desarrollo del presente trabajo Canadá se presenta como una buena alternativa para iniciar la diversificación comercial tan ansiada desde el gobierno de Carlos Salina de Gortari. Ya que como hemos podido constatar si bien el principio de la relación México Canadá, a partir del año de 1944, estuvo basada únicamente sobre elementos políticos-diplomáticos, caracterizados por las coincidencias en el manejo de su política exterior apegada al Derecho Internacional, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio la relación ha retomado un nuevo carácter mucho más sólido que actualmente trasciende también al ámbito económico.

A lo que curiosamente los Estados Unidos contribuyeron de manera paradójica, pues por cerca de cinco décadas ellos fungieron justamente como el factor de distanciamiento entre México y Canadá.

En un principio por el significado que adquirió México y toda América Latina para los norteamericanos durante el periodo de la posguerra con lo cual múltiples naciones, entre ellos Canadá, decidieron no interferir en ningún ámbito para evitarse conflictos y, posteriormente, al acaparar de forma separada la agenda de cada una de estas naciones, puesto que tanto para México como para Canadá, Estados Unidos ha sido el principal socio comercial a lo largo de su historia.

De hecho ni el intenso trabajo emprendido por instituciones gubernamentales canadienses y mexicanas a lo largo de los años lograron que la relación trascendiera. Podemos decir que Canadá se mostró por primera vez realmente interesado en México, solo después de haber conseguido la solución aparente a muchos de sus problemas a través de la firma del ALC con Estados Unidos, con el cual esperaba contar con un marco legal que dirimiera los conflictos comerciales de una manera más veloz e imparcial también con su principal socio comercial.

A este factor se le unirían también los cambios iniciados al interior de México a partir de 1982, año en el cual se da por terminado aquel largo periodo de proteccionismo pasando a un tipo de economía abierta lo que conjugado con la revisión a la Ley de Inversión Mexicana atrajo la atención de varias naciones que encontraron en nuestro país un sitio ideal para la colocación tanto de sus productos como de sus inversiones.

Sin embargo el detonador principal de esta nueva relación lo encontramos en la firma del Tratado de Libre Comercio y más específicamente a partir de su entrada en vigor en 1994. Pues a partir de los primeros rumores tendientes a la firma del TLC un sector importante de hombres de negocios canadienses y mexicanos comenzaron a realizar tanto investigaciones documentales como viajes de exploración para descubrir oportunidades de inversión y comercio en el otro país.

Con lo cual comenzaba a romperse la vieja relación político diplomática abriendo paso a un crecimiento significativo en los movimientos comerciales y de inversión entre México y Canadá, aunque partiendo de bases sumamente modestas pues recordemos que ambos rubros eran prácticamente inexistentes hasta la década de los ochentas.

Pese a ello existe gran expectativa en esta nueva etapa pues conforme ha ido avanzando la implementación del Tratado de Libre Comercio se han observado mayores oportunidades para México para ingresar sus productos a Canadá pues la mayoría de la mercancía exportada a este país ha quedado ya liberalizada.

Sin embargo se tiene que trabajar aún mucho en la relación comercial con Canadá pues siguen presentes dos elementos que hasta el momento no han sido posibles de superarse: el aún bajo nivel del comercio entre los dos países y la enorme concentración de los productos manejados en el intercambio.

De ahí el interés por localizar dentro del presente trabajo aquellos renglones de la economía canadiense que no hemos aprovechado al máximo para obtener beneficios más significativos de la relación con esta nación. Hemos visto que los productos que México exporta a Canadá son fundamentalmente auto partes, maquinaria y equipo, bienes de consumo, bienes industriales, productos agrícolas y de pesca y productos energéticos como el petróleo. Mientras que las importaciones mexicanas de tal país se centran en productos agrícolas y de pesca, maquinaria, auto parte y equipo, bienes industriales, energéticos, bienes de consumo y productos forestales.

Hasta el momento las exportaciones de México a Canadá se han enfocado en aquellos productos que tradicionalmente han contado con un mercado sin grandes variantes, es decir áreas ya conocidas que no representan mayores riesgos. Pero se han dejado de lado oportunidades significativas en otros renglones en los cuales somos complementarios de la economía canadiense.

El primer paso para saber si una economía es complementaria ante otra solo se logra a través del conocimiento de la economía en la cual estamos interesados, para ello existen varios métodos disponibles como el recurrir directamente a un estudio de mercado o bien apoyarse en diversos estudios 'indirectos' de la economía del otro país, que en conjunto con el acercamiento a instituciones como embajadas, consulados, representaciones comerciales o bancos de fomento a las exportaciones como el Banco de Comercio Exterior dará como resultado bases firmes para emprender proyectos de exportaciones.

El método empleado en la tesis es 'indirecto' ya que no todas las empresas interesadas en exportar cuentan con las condiciones económicas de invertir fuertes sumas en estudios de mercado. El estudio consiste en partir de estadísticas tanto mexicanas como canadienses para encontrar aquellos renglones en los que podemos incrementar nuestras exportaciones con posibilidades reales.

El cuadro de análisis se encuentra integrado por distintas mercancías de acuerdo a la clasificación del Sistema Armonizado, las cifras que nos interesan estudiar son básicamente tres: la capacidad exportadora total del país interesado en hacerlo, los montos de exportaciones que actualmente este país está dirigiendo hacia el mercado con el cual desea incrementar sus intercambios y la demanda total de mercancías del país en el cual estamos interesados.

En este caso se hace el estudio de complementariedad con Canadá, razón por la cual recurrimos a fuentes estadísticas mexicanas y canadienses como los es el INEGI y el Statistic's Canadá. Una vez obtenidas las cifras en cuestión se procedió a convertirlas en porcentajes para dar un manejo más fácil y claro de los montos.

La regla bajo la cual se determina si las economías son complementarias o si se cuenta con posibilidades reales de ingresar al mercado o incrementar nuestros volúmenes de exportación se da de la siguiente manera:

Sólo cuando nuestras exportaciones totales son mayores a las que actualmente estamos exportando a Canadá y cuando las exportaciones mexicanas a Canadá sean menores que el total de las importaciones requeridas por tal país.

Como resultado de la evaluación entre las economías mexicana y canadiense se obtuvo que de los noventa y ocho productos que conforman la clasificación del Sistema Armonizado sesenta y cinco se encuentran con posibilidades de incrementar nuestros volúmenes de exportación a Canadá. Entre los que sobresalen las materias plásticas, manufacturas de fundición, papel y cartón, instrumentos y aparatos ópticos y muebles.

Otro aspecto sumamente importante derivado del trabajo es que resulta fundamental, una vez obtenidos los datos de la tabla recurrir a las instituciones como las embajadas, representaciones comerciales y el Banco de Comercio Exterior para obtener datos más específicos en relación a la demanda de los productos ya identificados en el mercado canadiense.

Con la finalidad de conocer las preferencias del mercado, pues de lo contrario pueden presentarse serios problemas para el exportador mexicano, pues baste señalar que la demanda de un mismo producto varía radicalmente de una provincia canadiense a otra debido principalmente a que mucha de la población actual es inmigrante.

Por último me gustaría hacer hincapié en la importancia que debe tomar para la clase gobernante mexicana el implementar políticas de comercio exterior basadas en la difusión de aquellas economías complementarias a nosotros, que se alejen de ver en los Estados Unidos nuestro único mercado para exportar.

Pues de lo contrario difícilmente se logrará llegar a una diversificación de mercados, igualmente importante resulta el promover la exportación de nuevos productos que se alejen de los tradicionales, ya que lamentablemente se ha permanecido casi sin variantes, exportando los mismos productos durante décadas. Lo que a todas luces se presenta como un freno para el crecimiento de nuestras exportaciones y que incluso promueve la rivalidad en los mercados externos entre empresas que manejan el mismo ramo o en el peor de los casos las empresas más débiles terminan por ser sacadas del mercado.

Bibliografía:

GUILLÉN, Arturo

Problemas de la economía mexicana

1ra edición

Ed. Nuestro tiempo, México, 1986

GUILLÉN, Héctor

El sexenio de crecimiento cero, contra los defensores de las finanzas sanas

1ra edición

Ed. Era, México, 1994

GUILLÉN, Héctor

Orígenes de la crisis en México: inflación y endeudamiento exterior 1940-1982

1ra edición

Ed. Era, México, 1984

GREEN, Rosario (compilador)

Los mitos de Milton Friedman

1ra edición

Ed. Nueva Imagen, México, 1983

HUERTA, Arturo

Liberalización e inestabilidad política en México

1ra edición

Ed. Diana, México, 1992

ORTIZ, Arturo

Introducción al comercio exterior de México

4ª edición

Ed. Nuestro tiempo, México, 1993

ORTIZ, Arturo (coordinador)

La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá

1ra edición

Ed. Siglo XXI, México, 1990

ORTIZ, Arturo

Política económica de México 1982-1994

2ª edición

Ed. Nuestro tiempo, México, 1994

REY, Benito (coordinador)

La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá

4ª edición

Ed. Siglo XXI, México, 1995

TORRES, Ricardo

Teoría del comercio internacional

13ª edición

Ed. Siglo XXI, México, 1985

VILLAREAL, Rene

La contrarrevolución monetarista

1ª edición

Ed. Fondo de cultura Económica, México, 1986

VALENZUELA, José

Crítica al modelo neoliberal

1ª edición

Ed. Fac. de Economía, México, UNAM, 1991

VEGA, Gustavo y ALBA, Francisco (compiladores)

México, Estados Unidos y Canadá 1995-1996

1ra edición

Ed. Colegio de México, México, 1997

VEREA, Mónica (coordinadora)

50 años de relaciones México-Canadá: encuentros y coincidencias

1ra edición

Ed. CISAN, UNAM, México, 1994

Tesis:

Araiza Márquez, Michelle

"Hacia una evaluación preliminar del Tratado de Libre Comercio: México, Estados Unidos, Canadá 1994-1997"

México, 1999

pp.155

Hernández Guerrero, Rodolfo

"Neoliberalismo en América Latina: los casos de Chile y México"

México, 1992

pp.278

Villegas Mendoza, Manuel

"Factores de distanciamiento y acercamiento entre Canadá y México, análisis de la política exterior de Canadá a través de la vecindad con México"

México, 1998

pp.256

Hemerografía:

Campos Cervera Rocío y Ortiz Canseco David, "Límites y alcances del neoliberalismo como paradigma actual" en Revista de Relaciones Internacionales, No.69, México, Centro de Relaciones Internacionales de la Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, enero-marzo 1996, pp.33-42.

Dávila Aldás Francisco, "¿Cuántos años en la crisis? O análisis de la política económica del sexenio de Miguel de la Madrid 1982-1988", en Revista de Relaciones Internacionales, No.41, México, Centro de Relaciones Internacionales, de la Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, enero-abril 1988, pp.51-58.

Espinoza Padierna Luz Elena, "Del proteccionismo al librecomercio: notas para el estudio del crecimiento en América Latina" en Revista de Relaciones Internacionales, No.67, México, Centro de Relaciones Internacionales de la Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, julio-septiembre 1995, pp.111-117.

Hernández-Vela Edmundo. "Aspectos esenciales de la condicionalidad del Fondo" en Revista de Relaciones Internacionales, No.48, México, Centro de Relaciones Internacionales de la Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, mayo-agosto 1990, pp.70-73.

Martínez Cortés José Ignacio, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección la diversificación comercial", en Revista de Relaciones Internacionales, No.62, México, Centro de Relaciones Internacionales de la Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, abril-junio 1994, pp.79-99.

Ortiz Wadgymar Arturo, "La política económica de México 1988-1992: hacia una evaluación preliminar" en Revista de Relaciones Internacionales, No.56, México, Centro de Relaciones Internacionales de la Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, octubre-diciembre 1992, pp.133-141.

Avila Conelly Claudia, "El mercado de América del Norte, espacio económico para México" en Revista de Comercio Exterior, vol. 41, no.7, México, Banco de Comercio Exterior, julio de 1991, pp.661-664.

Avila Conelly Claudia, "Canadá: un mercado para las exportaciones mexicanas" en Revista de Comercio Exterior, vol. 44 , no.2 , México, Banco de Comercio Exterior, febrero 1994, pp.148-156.

Avila Díaz Antonio, "Canadá, el otro socio" en Revista de Comercio Exterior, vol. 44 , no. 2, México, Banco de Comercio Exterior, febrero 1994, pp.142-147.

Castro Martínez Pedro, "América del norte, comercio e inversión México-Canadá: un asunto trilateral" en Revista de Comercio Exterior, vol. 43, no. 5, México, Banco de Comercio Exterior, mayo de 1993, pp. 498-506.

Castro Martínez Pedro, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá" en Revista de Comercio Exterior, vol.39, no.4, México, Banco de Comercio Exterior, abril de 1989, pp.339-347

Clarkson, Sthepen, "Los tratados de libre comercio: la nueva constitución de Canadá" en Revista de Comercio Exterior, no.1, México, Banco de Comercio Exterior, enero de 1994, pp.30-38

Mercado Alfonso y Sotomayor Maritza, "El comercio de automotores entre México y Canadá", en Revista de Comercio Exterior, vol. 46, no. 7, México, Banco de Comercio Exterior, julio 1996, pp.583-591.

Phillips Olmedo Alfredo, "El comercio exterior de México, evolución reciente y perspectiva, en Revista de Comercio Exterior, vol. 38, no. 5, México, Banco de Comercio Exterior, Mayo de 1988, pp. 363-366.

Santamaria Casas Oscar, "Relaciones económicas entre México y Canadá" en Revista de Comercio Exterior, vol. 46 , no.7 , México, Banco de Comercio Exterior, julio 1996, pp.534-536.

"Tratado de Libre Comercio de América del Norte" Resumen, en Revista de Comercio Exterior, suplemento especial, México, Banco de Comercio Exterior, Septiembre 1994, pp.5-29.

Vega Canovas Gustavo, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos", en Revista de Comercio Exterior, vol.38, no.3, México, Banco de Comercio Exterior, marzo de 1988, pp.212-218.

Castro-Valle Jorge, "Mecanismos institucionales gubernamentales y no gubernamentales en las relaciones México-Canadá, en Revista Mexicana de Política Exterior, no. 51, México, IMRED, Secretaría de Relaciones Exteriores, otoño- invierno 1996-1997, pp.99-115.

Fuentes-Berain Sandra, "Hacia la consolidación de una relación estratégica: México-Canadá, en Revista Mexicana de Política Exterior, no. 51, México, IMRED, Secretaría de Relaciones Exteriores, otoño- invierno 1996-1997, pp.84-98.

González Martínez Yolanda Araceli, "Evolución reciente de las relaciones económicas entre México y Canadá" en Revista Mexicana de Política Exterior, no. 51, México, IMRED, Secretaría de Relaciones Exteriores, otoño- invierno 1996-1997, pp.116-133.

Konrad Herman, "Los vecinos del vecino: comprender la ecuación Canadá- México" " en Revista Mexicana de Política Exterior, no. 51, México, IMRED, Secretaría de Relaciones Exteriores, otoño- invierno 1996-1997, pp.33-43.

Studer Isabel, "Fundamentos y condicionantes de una sociedad estratégica entre México y Canadá" en Revista Mexicana de Política Exterior, no. 51, México, IMRED, Secretaría de Relaciones Exteriores, otoño- invierno 1996-1997, pp. 45-83.

Documentos:

"Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos 1999"
Exportaciones (miles de dólares) INEGI

"Inversión de Canadá en México"
México 2000
Emitido por la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.
pp.1-5

"Message from the Minister"
Canadá, 1999
Emitido por el Ministro de Comercio Internacional
pp. 1-19

"Our market reports"

Canadá, 2001

Emitido por el departamento de negocios exteriores y comercio internacional.

pp. 1

"Trade Update 2001, Second Annual Report on Canada's State of Trade"

Canadá, 2001

Emitido por el Ministro de Comercio Internacional.

pp. 1-51

"Productos con mayor posibilidad de exportación en el mercado de Montreal"

México, 2000

Emitido por Banco de Comercio Exterior

pp. 1-31

"Productos con mayor posibilidad de exportación en el mercado de Toronto"

México, 2000

Emitido por Banco de Comercio Exterior

pp. 1-21

"Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de Vancouver"

México, 2000

Emitido por Banco de Comercio Exterior

pp. 1-18

Statistics Canadá, enero a diciembre 1999.

Catalogo no. 65-006-XPB